



UNIVERSITATE DE STAT DIN MOLDOVA
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE

CONFERINȚĂ INTERNAȚIONALĂ
ȘTIINȚIFICO-PRACTICĂ

**«DEZVOLTAREA SISTEMELOR SOCIALE
ȘI ECONOMICE ÎNTR-UN MEDIU
COMPETITIV LA NIVEL GLOBAL»**

26 Februarie 2016

Partea întâi

**Chișinău, Republica Moldova
2016**

UDC 332.012.2(063)

BBK 65.012я43

P 17

«Dezvoltarea sistemelor sociale și economice într-un mediu competitiv la nivel global», conferință internațională științifico-practică (2016 ; Chișinău). Conferința internațională științifico-practică «Dezvoltarea sistemelor sociale și economice într-un mediu competitiv la nivel global », 26 februar. 2016, Chișinău / com. org.: O. Țicu (președinte) [et al.]. – Chișinău : S. n., 2016 (Editura Universitate de stat din Moldova). – 312 p.

Antetit.: Facultatea de științe economice Universitate de stat din Moldova,. – Texte : lb. rom., engl., rusă, alte lb. străine. – Bibliogr. la sfârșitul art. – 300 ex. – 312 p.

COMITETUL ORGANIZATORIC AL CONFERINTEI:

Președinte:

Octavian Țicu – Associate Professor, Researcher-Coordinator, Moldova State University, Chisinau, Moldova

Membrii comitetului organizatoric:

Galina Ulian, Associate Prof., Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, Moldova State University, Chisinau, Moldova;

Marian Jalencu, Associate Prof., Dr. of Economics, Head of the Department of Business Administration, Moldova State University, Chisinau, Moldova;

Jan Žukovskis, Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania;

Fitim Deari, PhD, Assistant Professor in Finance and Accounting, Department of Finance and Accounting Faculty of Business and Economics, South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia;

Martina Diesener, Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Universität Leipzig, Germany;

Olga Chwiej, Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;

Ekaterine Natsvlishvili, Associate Professor, Dr. of Economics, Sulkhani-Saba Orbeliani Teaching University, Tbilisi, Georgia;

Traça Daniel, Professor, PhD in Economics, Dean at Nova School of Business and Economics, Universidade Nova, Lisbon, Portugal.

CUPRINS

TEORIILE ECONOMICE MODERNE

Горіховський М.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	1
П'ясецька-Устич С.В. ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	4

ECONOMIA MONDIALĂ ȘI RELAȚIILE ECONOMICE INTERNAȚIONAL

Kornieieva I.V. PRIVATIZATION OF STATE-OWNED ENTERPRISES AND DEFENSE OF NATIONAL INTERESTS: THE CASE OF CHINA	8
Голубка С.М., Абабков В., Голубка В.М. МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСКОРДОННОГО ФРАМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ В ФОКУСИ ПЕРЕВАГ ТА РИЗИКІВ	10
Ільєнко О.В. РОЗВИТОК АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	14
Охріменко О.В. ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ВИМІР СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ В ЕПОХУ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	16
Полагнин Д.Д. НОВАЯ РОЛЬ МВФ В МЕХАНИЗМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ	20
Тимошенко И.В. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ	21
Чепеленко А.М., Чепеленко Д.С. ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ІМПОРТЕРІВ РОБОЧОЇ СИЛИ НА МІГРАЦІЙНИЙ РУХ	25

ECONOMIA ȘI TRANSFORMAREA MANAGEMENTULUI ECONOMIEI NAȚIONALE

Kushnirchuk-Stavnycha O.M. TOURISM RESOURCES IN KARPATHIAN REGION OF UKRAINE: RATIONAL USING AND INVESTMENT TARGETS	28
Rusnak A.V. CONDITIONS FOR IMPROVEMENT OF THE RURAL POPULATION QUALITY OF LIFE	30
Балджи М.Д. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	33
Біленька Ю.О. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ СЕКТОР ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ	36
Бойко В.О., Бойко Л.О. ДОЦІЛЬНІСТЬ СКЛАДАННЯ ПРОГНОЗУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗИ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ	38
Григорьев С.О. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НА РЫНКЕ М'ЯСА ПТИЦЫ В УКРАИНЕ	41
Дыба Л.Н. УРОВЕНЬ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ	44
Інгор А.О. ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ	47

Капушак В.В. ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	49
Карпенко Ю.В. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	50
Колодійчук А.В. ТЕОРІЇ ВЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНО-КОМУНІКАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ ІНТРУЗІЇ ІКТ	53
Корень Н.В. МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	57
Кравець О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ	59
Іляш О.І., Мазярко І.С. ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	63
Мігай Н.Б. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	66
Намлієва Н.В. МЕТОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	69
Прохорчук С.В. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙ.....	72
Світовий О.М. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ.....	75
Сотник І.Н., Мазин Ю.А. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧЕСКОГО СТИМУЛІРОВАНИЯ РОСТА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	78
Топольницька Т.Б. ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕМЕНТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	81
Харченко О.С. ПОТЕНЦІАЛ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РОЗВИТКУ НІС УКРАЇНИ	83
Чинчик А.А. ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКОВИХ АСПЕКТІВ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ. ТА ЇЇ МІЖНАРОДНИЙ КОНТЕКСТ.....	85
Шкрабак І.В. ТЕХНОЛОГІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	88
 ANTREPRENORIATUL ȘI CULTURA DE AFACERI: MANAGEMENTUL SCHIMBĂRII	
Savchenko O.I., Poberezhny R.O., Nesterenko R.O. THE ROLE OF LEARNING IN AN INNOVATIVE ORGANIZATION: UKRAINIAN APPROUCH	91
Гончаренко И.Н. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СЕТЬ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА	94
Топішко І.І., Топішко Н.П., Галецька Т.І. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ НОВОГО ТИПУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОСИН	97

ECONOMIA ÎNTRERINDERII ȘI GUVERNAREA CORPORATIVĂ: PROCESE ACTUALE DE TRANSFORMARE

Rymkina M.S.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) & CREATING SHARED VALUE (CSV):
WHICH IS BETTER FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN UKRAINE...100

Chukhraeva N.M.

SYSTEMATICS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE EVALUATION
OF INNOVATIVE COMPANY DEVELOPMENT.....103

Ulian Galina

THE PROBLEM OF QUANTIFYING THE UNDERGROUND ECONOMY:
APPLYING THE METHOD OF METERED RESOURCES105

Ареф'єв В.О.

ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ
СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА108

Ареф'єва О.В.

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА110

Волот О.І., Соломаха І.В.

ТРАДИЦІЙНИЙ ПІДХІД ТА ЕКОНОМЕТРИЧНІ МЕТОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ
ЙМОВІРНІСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА.....112

Григорська Н.М.

УПРАВЛІНСЬКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....114

Дима О.О.

ВРАХУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ПЛАНУВАННІ
МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ117

Князева Е.А., Дойсан-Коровенкова Н.В.

ДОСТОЙНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЕРЕХОДА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ К УСТОЙЧИВОМУ ТИПУ РАЗВИТИЯ.....119

Костіна О.М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....122

Мягких І.М.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ІНТЕГРОВАНІХ БІЗНЕС – СТРУКТУР (ІБС) ...126

Пономаренко Т.В.

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНИЙ БАЗИС ДІАГНОСТИКИ
СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....129

PROBLEME DE REPRODUCȚIE A CAPITALULUI UMAN

Максимюк Г.М.

ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ: ПОШИРЕНІ ПОМИЛКИ.....134

PROBLEME DE MANAGEMENT ȘI MARKETING ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII

Artjuh T.N., Grigorenko I.V.

THE QUESTION OF MARKET DEVELOPMENT OF MEAT PRODUCTION IN UKRAINE.....137

Hnatkovych O.D., Smolinska S.D.

ADJUSTING THE SOCIO-ECONOMIC FACTORS DEMAND FOR TOURIST SERVICES.....139

Strupynska N.V.

CREATING A STRATEGY IN HIGHER EDUCATION MARKETING.....143

Григорук П.М., Хрущ Н.А.

ФОРМУВАННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ146

Калугіна Н.А.

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....148

Мінчак Н.Д. РОЗВИТОК І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	152
Селезньова О.О. АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	154
Хмарська І.А. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	158

TRANSFORMAREA FORTELOR DE PRODUCȚIE ȘI CARACTERISTICILE CONTEMPORANE ALE DEZVOLTĂRII TERITORIILOR

Осипова М.М. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ	162
Шашков С.В. ФАКТОРИ ВНЕДНЕННЯ МНОГОЦЕЛЕВОГО ПРОГРАММУВАННЯ УПРАВЛЕННЯ РАЗВИТИЕМ ОБЪЕКТОВ МАЛОЙ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ	165
Шикіна О.В., Нездоймінов С.Г. МОНІТОРИНГ ТУРИСТИЧНОГО ПОТОКУ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	167

ECONOMIA DE FOLOSIRE A NATURII ȘI PROBLEMELE CONTEMPORANE DE MEDIU

Мартинюк І.В. ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ.....	172
Перович І.Л., Музика Н.М. ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ	175
Островський І.В. ПОТЕНЦІЙНО НЕБЕЗПЕЧНІ ОБ'ЄКТИ ТА ЇХ СТРУКТУРА.....	178
Сакаль О.В., Каленська О.В. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ АГРОЛАНДШАФТАМИ.....	182

DEMOGRAFIA, ECONOMIA SOCIALĂ ȘI POLITICA ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII PIEȚEI MUNCII

Рубежанська В.О. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РИНКУ ПРАЦІ	185
Слюсар Л.И., Аксьонова С.Ю. СЕМЬЯ И РОДИТЕЛЬСТВО В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА	187
Смутчак З.В., Ситник О.Ю. ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ЕМІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	191
Цимбалюк С.А. ГАРМОНІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ОТНОШЕНИЙ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	194

EVIDENȚA CONȚABILĂ, ANALIZĂ ȘI AUDIT: PARTICULARITĂȚI NAȚIONALE ȘI TENDINȚE MONDIALE

Бенько М.М., Мошковська О.А. ДО ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	197
Грибова Д.В. АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПІДПРИЄМСТВАХ АПК.....	201

Калабухова С.В., Кузьмінська О.Е. НАУКОВИЙ ВНЕСОК ШКОЛИ БАГАТОФАКТОРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В КОРПОРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	203
Король С.Я. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ПРАВА	206
Литвин З.Б. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМНИХ АСПЕКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	209
Матюшіна Ю.І. НЕОБХІДНІСТЬ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ	212
Огородник М.М., Новак У.П. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ.....	216
Труш І.Є. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ	219
 FINANȚE, BANI ȘI CREDIT: STRATEGII DE INOVARE ȘI DE INVESTIȚII	
Forkun I.V., Gordeeva T.A. KEY ISSUES OF UKRAINE'S BUDGET PLANNING AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT IN THE CONDITIONS OF THE BUDGETARY REFORMATION	222
Chekanovskiy V.P. THE PROSPECT OF LOCAL BUDGETS UNDER DECENTRALIZATION	226
Нікітішин А.О. ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	228
Онищенко Ю.І., Сполітак Є.Г. ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ	231
Пеліпей А.О. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	235
Пипко С.О., Мельник С.В. ПОБУДОВА ГНУЧКОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ.....	238
Поліщук В.Г. ЗАСТОСУВАННЯ СТРАХОВИХ ІННОВАЦІЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	240
Попович О.В., Борисюк І.О. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	243
Пристапа Л.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МІЖБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	246
Рудюк Л.В. ГЕНЕЗИС ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	250
Семенчук Т.Б. СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ – «КАЙДЗЕН»	254
Сігаш Т.Д. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	256
Сушко Н.І. ЗВІТНІСТЬ ПРО ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	259
Трусова Н.В. КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СПРЯМУВАННЯ.....	262

Уманець Л.В. ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	265
Чепка В.В. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	268
Шелудько С.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ ИНТЕРВЕНЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ СТАГФЛЯЦИИ ЭКОНОМИКИ	270
Шмуратко Я.А. РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ БАНКОВСКИЙ НАДЗОР НА РЫНКЕ ДЕРИВАТИВОВ	273
Эрастов В.И. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ IOT ДЛЯ МОНИТОРИНГА ЗДОРОВЬЯ ЗАСТРАХОВАННЫХ	275
Юхименко В.Н. НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ УКРАИНЫ В СИСТЕМЕ ПРУДЕНЦИАЛЬНОГО НАДЗОРА.....	278
Ясинська Н.А. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ.....	280
 METODE MATEMATICE MODERNE, MODELE ȘI TEHNOLOGII INFORMAȚIONALE ÎN ECONOMIE	
Стегниенко М.А. ОЦЕНКА СИСТЕМНОЙ ЗНАЧИМОСТИ БАНКОВ В УКРАИНЕ	283
Тулупов М.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ И ERP-СИСТЕМЫ ПРИ ВЫБОРЕ ИХ В КАЧЕСТВЕ ОСНОВЫ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В МЕТАЛЛУРГИИ УКРАИНЫ	286
Шаповалова В.О., Максишко Н.К. РЕФЛЕКСІЯ НА РИНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА З УРАХУВАННЯ ГИПОТЕЗИ КОГЕРЕНТНОГО РИНКУ	290
 REGLEMENTAREA DE STAT ȘI ASIGURAREA JURIDICĂ A ACTIVITĂȚII DE ÎNTRERINZĂTOR	
Бугіль С.Я., Західна О.Р. ПОСИЛЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОЇ РОЛІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЧЕРЕЗ ФІСКАЛЬНІ ВАЖЕЛІ І МЕХАНІЗМИ	294
Сусіденко О.В. ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ТІНЬОВИХ ДОХОДІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ	297

Горіховський М.В.

*аспірант кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Науковий керівник: Чикуркова А.Д.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Справжній український агробізнес сьогодні можна розділити на декілька категорій гравців що працюють на цьому ринку. Спочатку по своїй вазі та мірі заробляння коштів йдуть холдинги-гіганти, які орендують, або суборендують у минулих колгоспах, товариствах, колективних господарствах і які мають в своєму земельному банку від сто тисяч до по півмільйона гектарів землі. В основному вони використовують мало затратні технології виробництва та обробітку ґрунту, їхня виробництво як правило, це високоприбуткові культури соя, ріпак, пшениця, соняшник рідше кукурудза, ячмінь, хміль, цукрові буряки щоб забезпечити свої внутрішні потреби у сировині, далі в галузі тваринництва на першому місці йде курятина (яйця, тушка), свині та рідко молоко та м'ясо ВРХ, інколи в складі холдингів є філії, які займаються садівництвом та овочівництвом, ще рідше зустрічаються підрозділи які займаються вівцями на м'ясо, та молоко з побічної продукцією (бринза). Промислові потужності холдингів працюють на переробку і виробництво олії, цукру, концентрату соків та комбікормів для внутрішніх потреб, виробляють зерно, яйця, соняшникову олію, цукор і курятину.

Але окрім людей які просто використовують блага капіталу та пороки, щоб як умова збільшити власний капітал та виплачувати колосальні гонорари управлінцям та дивіденди інвесторам, є ціла армія селян-фермерів, які не рахують ЕІВТДА, думають, що посіяти так як вижити в завтрашньому дні, а також займаються вирощуванням часом збиткових та низькорентабельних культур, але при всіх цих не дуже оптимістичних факторах забезпечують населення свіжим м'ясом, молоком, фруктами, овочами, яйцями та лікарською сировиною. Україна славилася з давніх часів селянами-хліборобами, сьогодні трудяться тисячі середніх і дрібних фермерів для забезпечення базарів та ринків, щоб заробити на завтрашній день та порадувати споживача свіжою та якісною продукцією.

Проаналізувавши розвиток фермерського руху в Україні за період з 2013-2015 р., ми можемо побачити на рис. 1 скорочення чисельності фермерських господарств, на що є ряд причин: по-перше на чисельність впливає те, що не враховується тимчасово окуповані території Автономної Республіки Крим та частини зони проведення АТО, по-друге це банкрутство, або смерть фермера і далі ніхто із його сім'ї не спроможі вести діяльність, або поглинання земель фермера агрохолдингом, як правило фермер працює на теж орендованій та власній землі, тому інші підприємства можуть надавати більшу орендну плату чим фермер і таким чином забрати у фермера частину землі, що в подальшому призведе до банкрутства.

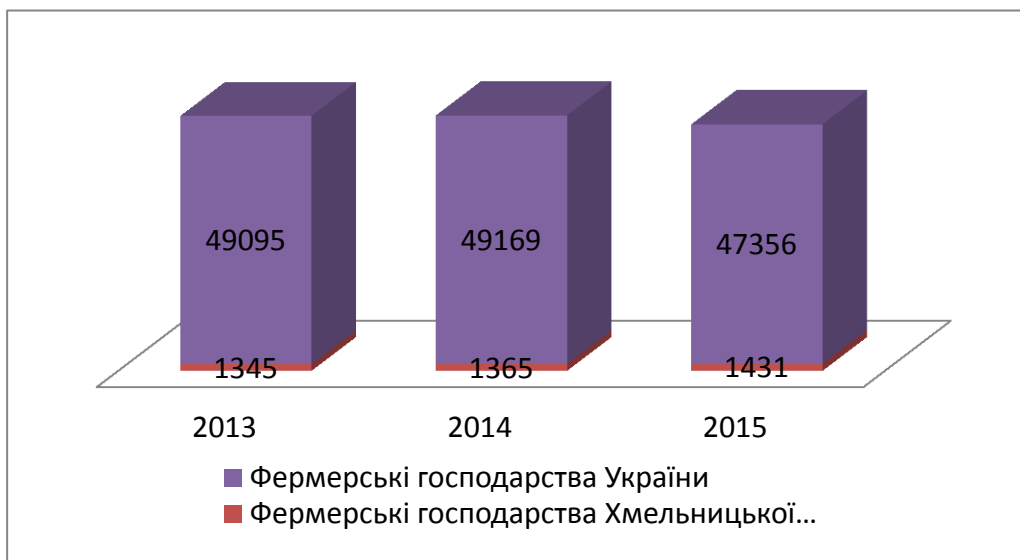


Рис. 1. Динаміка чисельності фермерських господарств

Джерело: [4; 5, с. 99, 87]

Незважаючи на це в Хмельницькій області, земельні банки холдингів ростуть, з кожним роком збільшується число фермерів, як ми бачимо на рисунку 1. З 2013 року число фермерів у області збільшилося з 1345 до 1431 в 2015 році, що як мінімум 86 сімей, є забезпеченими роботою та прибутком в сільській місцевості.

Сучасна практика господарювання показує, що малим формам підприємництва в сільському господарстві доводиться конкурувати на агропродовольчому ринку не стільки між собою, скільки з великими інтегрованими агропромисловими формуваннями, і сільськогосподарськими підприємствами, створеними на базі реформованих колгоспів і радгоспів [1].

Ріст кількості фермерів зумовлений такими обставинами:

1. Більша частина території розташована в зоні лісостепу і лише невелика її частина – північна – у зоні Полісся. Центральна частина має типовий лісостеповий ландшафт: злегка хвиляста поверхня почленована неглибокими, часто заболоченими балками. У південній частині, що прилягає до Дністра, є чимало річок, що течуть з півночі на південь. Найбільш поширеними ґрунтоутворюючими породами є четвертинні відклади – леей і лесовидні породи. Ґрунтово-кліматичні умови сприятливі для вирощування озимої пшениці і жита, цукрових буряків, картоплі та інших культур, а також садівництва й овочівництва. Клімат помірно континентальний. Середня температура повітря найтеплішого місяця (липня) +18, +19°, а найхолоднішого (січня) –5, –6°. Максимальна температура влітку досягає +36, +38°, мінімальна взимку –31, –35°. Середня річна температура +7, +8°. Середня річна кількість опадів – 510–580 міліметрів [2].

2. Розуміючи, що орендна плата мала люди починають поодиноці, або об'єднуючись забирати в орендарів паї й починати сіяти сою, пшеницю, садити сади яблук, сливи і горіхів, або вибирати специфічні ніші: вирощування равликів, кіз (сир, молоко), перепелів (м'ясо, яйця) домашнє виноробство, малі пивоварні. Починають знову розвивати своє господарство селяни, в процесі своєї роботи стають фермерами та управляють уже не 1 гектаром, а 10, 20 а то й 1000 і більше гектарів.

Однією із важливих проблем фермерських господарств, як і інших малих форми господарювання аграрної сфери, є низький рівень розвитку їх матеріально-технічної бази, переважання екстенсивних технологій виробництва і переважно трудовий характер, що помітно знижують їх конкурентоспроможність на досить монополізованих ринках сільськогосподарської продукції, обмежують можливості підвищення ефективності і стійкості їх розвитку в системі зростання аграрної економіки і нарощування людського капіталу сільського населення [1].

Основною проблемою більшості фермерів Хмельницької області є відсутність управлінських здібностей, та не використання у повній мірі науково-технічного прогресу (НТП). Більшість фермерів не думають про можливості покращення своїх навичок шляхом подальшого навчання під час роботи, а інформація та науковий пошук допоможуть не тільки укріпити свої позиції, як виробника, а й розширити свої реалізаційні можливості через мережу Інтернет. Як відомо, особливістю сільського господарства, є сезонність, а отже у фермера є певний вільний проміжок часу, який він повинен посвятити вивченню свого бізнесу із наукової точки зору, та розробити за допомогою наукового підходу власні шляхи розвитку виробництва, а для цього він повинен завжди розвиватися [3].

У фермерів Хмельницької області можливості розвитку є, так як сукупний земельний банк складає становить 135,8 тис га, перспективні напрямки в сегментах виробництва сільськогосподарської продукції, які є трудомісткими та мало рентабельними, наприклад вирощування картоплі, горіхів, лікарських рослин, овочівництва (моркви, капусти, огірків, помідор, цибулі і т.д.), садівництво винограду та фруктів (слив, яблук, персиків, груш, черешень, малин і т.д.). При наявності в обробітку від 20 га ріллі, доцільно відводити від 20% площі під високо рентабельні культури до 2015 року соя, на 2016 рік по прогнозам соняшник рентабельність в районі 40-50%. При наявності приміщень рекомендується займатися вирощуванням птиці, індиків, перепелів (м'ясо, яйця) та свиней. Галузь рослинництва на відмінну від тваринництва є сезонним виробництвом та зайнятістю, після осінніх робіт і до весняних польових робіт рекомендується ознайомитися із передовими технологіями, визначитися із майбутніми витратами та потребами, також доцільно вивчити кон'юнктуру ринку на майбутній рік та заключити ф'ючерсні та форвардні контракти на майбутню продукцію, щоб забезпечити себе грошовими ресурсами.

Отже, стан фермерського руху в Хмельниччині має малу, але позитивну динаміку до збільшення його кількісного складу, самим ж фермерам наразі проходиться важко, але раціоналізація ведення господарства та використання порад вчених й переймання досвіду один в одного призведе до покращення як економічного становище, так і збільшення управлінського досвіду самих фермерів.

Література:

1. Алексеева Н. В. Развитие малых форм хозяйствования в аграрной сфере : дис. канд. эк. наук : 08.00.05 / Алексеева Надежда Васильевна – Воронеж, 2015. – 180 с.
2. Клімат і рельєф хмельницької області. історія заселення [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ukr.ssr.com.ua/khmeln/klimat-i-relyef-hmeln>.
3. «Статистичний бюлетень 2013-15 рік». // Державна служба статистики України області. – 2014-16. – С. 99.
4. «Міста і райони Хмельниччини за 2013-14 рік». // Головне управління статистики у Хмельницькій області. – 2014. – С. 87.

П'ясецька-Устич С.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Ужгородський національний університет*

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах макроекономічної нестабільності, посилення політичної та фінансово-економічної кризи в Україні аграрний сектор позиціонується в якості «локомотиву», «драйвера» зростання національної економіки.

Сьогодні агропромисловий комплекс України є суттєвим джерелом валютних надходжень для держави, забезпечуючи 14% загального обсягу ВВП України. У 2015 році сільське господарство впевнено підтвердило статус експортної галузі № 1 в українській економіці, забезпечивши 37% від загального обсягу українського експорту. Ключем до стабільності та розвитку вітчизняного АПК є підвищення його ефективності, модернізація, покращення інвестиційного та підприємницького клімату [4].

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, можливість виходу на єдиний внутрішній ринок ЄС. У політичному аспекті європейська інтеграція детермінує модернізацію правового поля української держави, демократизацію її політичної та інституціональної системи. Співробітництво з ЄС сприятиме наближенню соціальних умов України до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя і добробуту населення.

Адаптація аграрного сектора економіки України до умов та вимог Європейського Союзу є складним та суперечливим процесом. Розвиток інтеграції на європейському рівні – сучасна ознака прогресивних змін у сільському господарстві та порівняно новий напрямок досліджень вітчизняної економічної науки. Європейські орієнтири надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки та світової продовольчої кризи. Серйозним кроком у позиції поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС має стати Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ), яка сприятиме наближенню вітчизняного аграрного сектора економіки до європейських стандартів, адаптації його до Спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС) та розширенню присутності на українському агропродовольчому ринку нових країн-членів ЄС.

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, значний людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатотисячолітні традиції ведення сільського господарства [1].

Однак, надзвичайно важливим в умовах виходу з економічної кризи є аналіз можливостей, а також ймовірність викликів, які несуть у собі процеси європейської інтеграції для вітчизняного аграрного сектора економіки.

Рівень готовності українського аграрного сектора до умов євроінтеграції, порівняно з країнами ЦСЄ, які приєдналися до ЄС у складі останньої хвилі розширення, свідчить, що аналогічних трансформаційних перетворень у нашій країні не відбулося, євроінтеграційний процес в Україні знаходиться на початковій стадії, є маловивченим, та, відповідно, вимагає подальшого дослідження теорії інтеграції в аграрній сфері. Це зумовлено специфікою сільського господарства як галузі, її стратегічним значенням для вітчизняної економіки, а також необхідністю його адаптації до вимог реформованої САП ЄС.

Аграрна політика посідає одне із центральних місць у концепції розвитку ЄС. З початку його заснування і до сьогодні формування і здійснення Спільної аграрної політики залишається найскладнішим завданням, пов'язаним з її фінансуванням і непередбачуваними проблемами на міжнародних сільськогосподарських ринках [1; 2].

Мета САП (Common Agricultural Policy) сформульована як збереження економічного сектора з нестандартними інституційними та соціальними рисами – соціально та економічно неоднорідного, «багатофункціонального» і заснованого на праці членів родини та сімейних фермах, що не дає змоги запровадити тут принципи промислового виробництва та конкурентних ринків. Цілісність і прогресивність САП визначається загальним усвідомленням її базових принципів, обов'язковості виконання умов і досягнення на цій основі компромісних взаємовідносин між країнами – членами ЄС. Результатом проведення такої політики є захисна стратегія модернізації сільського господарства в умовах глобалізації, внутрішньої загрози індустріалізації суспільства та зовнішнього впливу світових конкурентів, зокрема такого торгового партнера як США.

Із розширенням у східному напрямку, починаючи з 2004 р., Європейський Союз перетворюється у могутній ринок, який нараховує понад 500 млн. споживачів. Сьогодні це континентальне формування 28 держав із територією 4,325 млн. кв. км., виробництвом сукупного ВВП 16 трлн. дол. США, що становить майже четверту частину світового рівня. Питома вага сільського господарства у ВВП становить біля 2%, у цій галузі зайнято близько 5% працездатного населення. Сільська місцевість займає приблизно 90% всієї території ЄС, де мешкає більше половини жителів Євросоюзу [3; 4].

Етапи формування та розвитку САП нерозривно пов'язані з процесами інтеграції європейських економік від простих до більш складних форм – від зони преференційної торгівлі продовольчими товарами до спільного економічного механізму регулювання аграрної сфери. На початку зародження САП національні уряди зберігали автономію щодо впливу на свій аграрний сектор. З часом було започатковано наднаціональні інститути регулювання сільськогосподарського виробництва. Вищою формою інтеграції на сьогодні є делегування повноважень щодо САП спеціально утвореним органам управління та іншим інституціям ЄС.

САП ЄС постійно модернізується, спрощується та набуває раціональнішого спрямування. Це допоможе скасувати наявні обмеження для фермерів, аби допомогти їм зреагувати на зростання попиту на продовольство. Так звана «перевірка» Спільної аграрної політики (CAP Health Check) ще більшою мірою зруйнує прив'язку прямих виплат, що їх отримують фермери, до обсягів виробництва, у такий спосіб дозволяючи фермерам якомога більше слідувати сигналам ринку. Ці зміни звільнять європейських фермерів від непотрібних обмежень та дозволять їм максимально збільшити свій виробничий потенціал.

Реформування САП орієнтоване на забезпечення конкурентоспроможності сільської економіки, збереження і створення нових робочих місць та повноцінний розвиток сільських територій. Процес спрощення повинен відповідати таким цілям політики як: навколишнє середовище, безпека харчових продуктів, зближення та захист фінансових інтересів Союзу.

Аналіз еволюції Спільної аграрної політики Євросоюзу дозволяє спрогнозувати основні тенденції розвитку агропромислового комплексу Євросоюзу та виокремити чинники впливу на сільське господарство України.

Село та аграрна економіка займають вагомe місце в українському суспільстві. Україна щодо природно-кліматичних умов та якості ґрунтів належить до однієї з найсприятливіших для ведення сільського господарства серед країн Європи і навіть світу. Україна значно відстає від розвинутих європейських країн за показниками продуктивності праці в аграрному секторі. Першочерговою причиною такого відставання є низький рівень технологій сільськогосподарського виробництва. Скорочення такого розриву у продуктивності праці неможливе без радикального реформування аграрного сектору, залучення масштабних інвестицій, трансферу технологій, реформи професійної освіти. Здійснення таких реформ у свою чергу можливе тільки завдяки активній ролі держави та фундаментальних реформ державної політики стосовно розвитку аграрного сектору.

Українським політикам, які прагнуть якомога швидшого приєднання до ЄС, слід чітко усвідомлювати, що перед Євросоюзом реально постала дилема: яким чином зберегти європейську модель сільського господарства і водночас на порядок підвищити його статус на глобальному агропродовольчому ринку. Вірогідніше за все САП і далі просуватиметься в напрямі системної лібералізації, згортання програм надмірного протекціонізму і буде наближатися до критеріїв і правил СОТ.

У цьому контексті для України дуже важливо визначитися із власними економічними реаліями, а особливо зі станом людського розвитку в країні в цілому і на селі зокрема. За оцінками міжнародних експертів, одним із факторів, який продовжує створювати проблему Україні на шляху до Європи, є олігархізація економіки, корупція, надзвичайно низький рівень життя і деградація людського і соціального капіталу. Враховуючи нинішнє відставання в економічному розвитку, можна зробити припущення, що вступ України до ЄС буде реальним через 20-30 років, якщо такий крок не створить занадто великого тягара для ЄС. За показником ВВП на душу населення Україна знаходиться в набагато гіршому становищі, ніж Болгарія та Румунія, які в 2007 році були прийняті у ЄС.

Серйозною проблемою для успішної євроінтеграції України є невідповідність рівнів державної підтримки сільського господарства ЄС та України, несиметричність у торгових режимах. Високий рівень підтримки сільськогосподарської галузі в ЄС, з одного боку, та низький – в Україні, з іншого, зумовлюють підвищені ризики від встановлення ЗВТ саме для вітчизняного сільського господарства.

Аналізуючи останні політичні події в Україні та значний економічний спад, не варто сподіватися, що інтеграційні процеси між Україною та ЄС розвиватимуться інтенсивніше. Українським політикам необхідно усвідомити, що шлях до ЄС відкритий лише тим державам, які будують Європу у власній країні за стандартами ЄС. Разом із позитивними можливі і негативні наслідки входження до ЄС. Інша гостра проблема України – забезпечення та

гарантування стандартів якості агропродовольчої продукції. Досвід ЄС свідчить, що питання якості продукції є домінуючою проблемою для всіх країн-членів і найбільше – для претендентів на вступ до ЄС. Без суттєвого поліпшення якості продукції не може бути вирішена жодна значна економічна чи соціальна проблема в Україні [3].

Література:

1. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: Монографія / за ред. О.М. Бородіної. – Ужгород: ІВА, 2006.
2. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки України: монографія. – Житомир: ДВНЗ «Державний агроєкологічний університет», 2008. – С. 384.
3. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України – К.: НІСД, 2011. – 19 с.
4. Електронний ресурс: www.iae.org.ua

ECONOMIA MONDIALĂ ȘI RELAȚIILE ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Kornieieva I.V.

*PhD in Economics, Assistant Professor,
Institute of International Relations of Taras Shevchenko
National University of Kyiv*

PRIVATIZATION OF STATE-OWNED ENTERPRISES AND DEFENSE OF NATIONAL INTERESTS: THE CASE OF CHINA

In modern scientific literature, there is an assumption about nonexistence of universal form of ownership, which can be consistently more effective than other forms of property regardless of the specific historical conditions [1, p. 7]. Also the statement about lowest efficiency of state-owned companies is quite widely spoken. According to the conclusions of some experts such measures as the transition of state-owned companies to private ownership and involvement of foreign experts in the management of such companies can significantly improve the competitiveness of the company. So the question about determination of the effectiveness of already conducted privatization programs in other countries can be very useful for implementation of such programs in Ukrainian reality for the public sector strategy development.

The profit of the state enterprise remaining after payment of all taxes and required contributions isn't directed to the funds of enterprises as a source of long-run investments in major production assets. Because of the circumstance that long-term goals are not a priority for top-management of the SOE, companies with state share usually do not follow the path of innovation. There is a simple explanation for these trends. Director does not know how long he will run in place (because after each election various political forces are coming to power and try to appoint their protégés to manage public objects), and of course, that the company cannot pass a legacy to government hired director's descendants. Following the long-term goals requires significant investments and doesn't provide a quick financial return, that is why isn't very interesting for the company's manager hired by the state. Demonstrating good results in the medium and short term, manager can get good chances for the award today. However, this does not contribute to the growth of competitiveness of the SOE in the long run.

It is also worth mentioning that since the government deals with active interference with the activities of public companies operating capabilities of top-management of state enterprises in management decisions are strongly limited. One could argue that the range of authority of the top managers in the private sector is much broader than by the officials of approximately the same level in public institutions. Conducting of independent policy, rapid response to various external challenges, solving of unusual situations require long approval procedures from the public institutions at different levels, but late decision means losses for the company.

Privatization of state-owned companies in China began in 1984 and initially included internal reorganization in order to improve productivity and competitiveness of enterprises. Primary purpose of the privatization of state-owned companies in

China was the reduction of the social burden. Subsequently, the Chinese government had decided to hold the capitalization of public sector debt, resulting in an exchange of debt for shares in state companies. Specially created state institutions of asset management controlled these processes. Under the program were 580 public companies, covering 40% of the assets of the public sector in China at that time.

In the early 90's, about 30% of state-owned enterprises in China were unprofitable and required significant financial investment from the state budget. This situation has arisen due to the fact that employees and workers of these companies had no personal interest in the success of the organization. Their fees and premiums were not directly dependent on the result of their work [2].

In 1997, the percentage of loss-making state-owned enterprises in China was very large: among the total number of large and medium industrial enterprises completely based on state capital or with controlling stake in state hands, more than 39% of enterprises endured the losses. The ratio of losses was about 80% of all assets of these companies. During the period from 1991 to 2003 in China was conducted about 200 large privatization deals with total worth more than 18 billion dollars. During 10 years the number of companies listed on the stock market has increased from 10 in 1990 to 1160 in 2001, with growth of capitalization by more than 45 times, from 104.8 billion to 4.809 trillion RNB respectively [3, p. 40-41].

Many researchers paid great attention to analysis of the effectiveness of privatization programs in China. The results of some studies conducted during the end of the last century confirmed the correctness of the chosen by the government course. The enterprises demonstrated increased management quality and speed of decision-making after transition to private ownership. The companies in which the share of private ownership exceeded 50% showed a higher profitability and productivity comparing with those companies that were fully owned by the state. That according to the researchers demonstrates the effectiveness of privatization in China [4].

However, some researchers have noted that the effectiveness of the privatization program in China was very far from ideal, unsuccessful on many issues, problematic in certain respects [5]. Because of the benefits which politicians and officials get from state companies a new term «reluctant privatization» appeared in the scientific literature in the early twenty-first century [6].

In 2005, the heated debates on government reorganization of SOEs erupted in China. Elite of Chinese intellectuals divided into two main camps. Some speakers sharply criticized corporatization and privatization of state enterprises property, believing that the state simply loses significant assets. Privatization supporters argued that corporatization of state enterprises – is the only way of removing them from the decadent state and that is very important condition for the overcoming of the production crisis in country. In 2006 in large enterprises passing of control of company to top-management in the case of an additional issue of property rights was allowed in order to encourage managers to improve the quality of business management. It was noted that the shares of state enterprises can own only those managers who contributed significantly to the development of the company, and who wasn't appointed from top.

Chinese President Xi Jinping's new round of state-owned enterprise (SOE) reform concerns the tightening of government control over assets of SOE. One of the main task was creation of a more rigid control system over financial reporting. Experience of the corporatization of SOEs has not been easy and had many negative effects, such as underestimated value of state ownership, management buyouts, high speculative

actions by market participants, etc. But in comparing with the experience of Ukraine we can clearly trace the defense of national interests rather than lobbying of individual businesses interests.

References:

1. Радьгин А. «Фундаментальная» теорема приватизации : идеология, эволюция, практика [Электронный режим] / Александр Радьгин, Револьд Энтов // Экономическая политика. – № 6. – 2013. – С. 7-45. – Режим доступа : http://www.iep.ru/files/text/policy/2013_6/radygin-entov.pdf.
2. Донцов П. Г. Акционирование государственных предприятий Китая / П.Г. Донцов // Научные ведомости. – 2010. – № 7 (78). – Выпуск 14/1. – С. 20-26.
3. Чорна О. Є. Ефективність приватизаційних процесів з позиції економічного зростання держави : досвід Китаю / Чорна О. Є. // Наука й економіка. – № 3 (31). – 2013. – С. 39-45.
4. Wei Z. The Finance and Operating Performance of China's Newly Privatized Firms [Электронный ресурс] / Zuobao Wei, Oscar Valera, Juliet D'Souza, M.Kabir Hassan // Financial Management. – Vol. 32, No. 2. – 2003. – P. 107-126. – Режим доступа : <http://ssrn.com/abstract=410402>.
5. Lin J. Competition, policy burdens, and state-owned enterprise reform. / Lin J., Cai F., Li Z. // American Economic Review. – № 88. – 1998. – P. 422–427.
6. Bortolotti B. Reluctant Privatization / Bortolotti B., Faccio M. // EGGI Working Paper. – 2004. – No 4.

Голубка С.М.

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Університет банківської справи*

Абабков Валентин

Міжнародна школа в м. Берн (Швейцарія)

Голубка В.М.

*здобувач кафедри економіки підприємств
економічного факультету,
Львівський національний університет
імені Івана Франка*

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСКОРДОННОГО ФРАМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ В ФОКУСІ ПЕРЕВАГ ТА РИЗИКІВ

Розвиток транскордонного фармацевтичного ринку для України у нинішніх складних умовах може стати поштовхом для якісних інноваційних змін. Регульованість створення такого ринку має стати одним з імперативів подальшого стратегічного розвитку прикордонних регіонів, а також процесів децентралізації регулювання економіки України. Водночас теоретико-методологічна основа таких процесів у вітчизняній науці є дуже слабо розробленою. За такої ситуації вчені і фахівці повинні більшою мірою вивчати проблематику транскордонності у фармацевтичній сфері та обґрунтовувати, які перспективи для національної економіки дає розвиток фармацевтичного ринку в транскордонному просторі.

Оригінальність даного дослідження підтверджується відсутністю аналогічних напрацювань у вітчизняній науці. Обрана проблематика дотична до праць, які розкривають сутність транскордонного ринку та підходів до його регулювання. Серед них – роботи Н. Мікули, В. Гоблика, М. Гусевої, Н. Добревої, О. Носирєва, І. Пелешак. І. Сторонянської та ін. Не дивлячись на значні напрацювання вчених в царині обґрунтувань механізмів регулювання фармацевтичного ринку на рівні країни та регіону, у транскордонному вимірі такі дослідження проводяться вкрай недостатньо.

Визначення механізмів регулювання транскордонного фармацевтичного ринку має базуватись на розумінні переваг і недоліків його розвитку. Грань між недоліками (ризиками) й перевагами формування транскордонного ринку є дуже тонкою. Наслідки розвитку ринку за позитивним чи негативним характером залежать від ефективності дії ринкових механізмів саморегулювання, а також від економічної поведінки його суб'єктів і зовнішніх втручань. Якщо процеси розвитку фармацевтичного ринку в транскордонному економічному просторі є неконтрольованими, то всі переваги можуть трансформуватись у негативи суб'єктивного використання ресурсів, монополізації з домовленостями між суб'єктами сусідніх регіонів, нерівноправного партнерства зі зловживаннями з боку країни-партнера, що зазвичай має вищий рівень соціально-економічного розвитку тощо. Тому в науковому плані необхідно не стільки визначити переваги розвитку транскордонного фармацевтичного ринку, скільки механізми його регулювання з прицілом на здобуття якнайбільших переваг (табл. 1). Для цього необхідна сприятлива основа – наявність законодавства, що регламентує правові межі транскордонного співробітництва, а також вектори розвитку фармацевтичного ринку, готовність ринкових суб'єктів розширювати свою діяльність у транскордонному просторі, обмежуючись співпрацею з тими агентами, які там розміщені.

Таблиця 1

Наслідковість розвитку транскордонного фармацевтичного ринку та механізми його регулювання

Переваги ринку	Ризики	Основні механізми забезпечення переваг і нівелювання ризиків
Узгоджене використання ресурсів	Формування закритого сектору ринку	Антидемпінгове, компенсаційне мито
Об'єднання, мобілізація ресурсних можливостей задля здобуття конкурентних переваг	Ухилення від державних стандартів з вимушеною адаптацією до стандартів країни-партнера	Постійний контроль за дотриманням державних стандартів якості, упакування, маркування
Можливість розвитку прикордонних депресивних територій через розміщення тут виробництва, збутових та інших обслуговуючих об'єктів	Екогеномологічні загрози надмірного навантаження на екосистеми, суспільство, інфраструктуру	Контроль глибини транскордонної соціально-економічної взаємодії; Регулювання митних процедур перетину кордону продукції, населення, супровідних матеріальних цінностей

Консолідація зусиль для розв'язання спільних проблем ресурсодефіциту для виготовлення фармацевтичної продукції	Донорство сировини для країни-партнера	Ліцензування, квотування виробництва й збуту продукції
Активізація прикордонної торгівлі	Надмірні ресурсні потоки з відтягуванням торговельних агентів з решти (неприкордонних) територій	Контингентування; Регулювання обсягів валюти, дозволених для ввезення-вивезення
Розвиток суміжних сфер виробництва	Орієнтація на потреби населення країни-партнера з вищою купівельною спроможністю та ігнорування потреб власного населення; Зростання цін на тлі вищого по-питу, сегментної концентрації	Державні замовлення і закупівлі; Цінове регулювання; Система податків на експортно-імпортні операції, митні збори
Розвиток сфери послуг	Надмірна залежність економіки прикордонних регіонів від сфери послуг як нестійкої в кризових умовах	Врахування сегментних можливостей (купівельної спроможності) ринку сусідньої країни, структури споживання
Створення спільного інформаційного простору	Недобросовісна конкуренція з використанням одержаної ін-формації про внутрішній ринок	Угоди транскордонного співробітництва на добровільних, взаємообумовлених засадах
Створення спільного освітнього простору	Відтягування молоді, фахівців з найвищим інтелектуальним потенціалом та схильністю до інновацій	Угоди про взаємне працевлаштування й стажування, навчання (підготовка фахівців для фармацевтики та суміжних сфер зайнятості)
Створення спільного інноваційного простору	Донорство інноваційних ідей та рішень	Система захисту авторського права з реєстрацією в Україні
Стимулювання взаємовигідних інтеграційних процесів	Обмеження альтернативи ін-теграцій за іншими напрямками	Цільове програмування співпраці

Складено авторами

У табл. 1 відображені ризики, що є первинними та можуть тягнути за собою виникнення низки інших деструктивів. Високою є ризиковість формування закритого сектору ринку. Закритий сектор транскордонного ринку відображає ту його частину, в якій взаємовідносини як постачальників, так і споживачів будуються на спільних некомерційних інтересах. Про це пише М. Гусєва, зазначаючи, що до основних сегментів закритого ринку відносять [1]: внутрішньофірмові поставки (товарообіг між філіями, дочірніми й головними

підприємствами великих монополій, які знаходяться по різні боки кордону); субпоставки дрібних та середніх формально незалежних фірм, що є підрядниками великих монополій у рамках спеціалізації та кооперування; спеціальну торгівлю у формі поставок товарів за програмами допомоги, особливими транскордонними міжурядовими угодами; зустрічну торгівлю, що охоплює взаємозумовлені експортні операції.

Відносно специфіки розвитку фармацевтичного ринку такі ризики є високо ймовірнісними – в силу стабільно підвищеного попиту на фармацевтичну продукцію, достатній рівень рентабельності бізнесу. Тому схильності суб'єктів ринку до взаємних домовленостей за принципами недобросовісної конкуренції у транскордонному економічному просторі можуть проявлятися з особливою силою.

Серед інших зазначених ризиків розвитку транскордонного ринку актуалізується недолік обмеження альтернативи інтеграцій за іншими напрямками. Наразі Україна задекларувала свій євроінтеграційний вибір, причому не формально, а з проблемними конфліктними процесами, які становлять загрозу її територіальній цілісності. Водночас така ситуація фактично руйнує можливості транскордонного співробітництва з сусідніми регіонами Російської Федерації, частково Білорусі і Молдови. На перспективу це серйозна ціннісно-економічна проблема. І така ситуація є вимушеною в силу інтеграційної визначеності країни та неготовності інших сусідніх країн її прийняти. Тому наразі транскордонна ринкова модель розвитку є більш перспективною для західних областей України.

Формування і розвиток транскордонного фармацевтичного ринку як контрольований та регульований процес повинен мати свою правову, організаційну, матеріально-технічну й інституціональну основи. Остання означає, що суб'єкти регіональних фармацевтичних ринків (у першу чергу виробники) повинні виявляти інтерес до поглиблення співпраці з агентами у визначених просторових масштабах. Мають мати спільне розуміння етики ведення бізнесу, схожість структури споживання та сегментної орієнтованості виробництва й збуту. Тобто, повинні чітко вирізнятися подібні кон'юнктурні параметри функціонування ринку. Якщо ринки розвиваються розірвано, хай і є просторово наближеними через державні кордони, то говорити про формування транскордонного ринку є недоцільним. Матеріально-технічна основа розвитку ринку здебільшого включає фінансове забезпечення, хоча й вимагає належного матеріально-ціннісного супроводу. Формування транскордонного фармацевтичного ринку первинно вимагає цільової фінансової підтримки, щоб надалі забезпечувати самофінансування. Фінансування при цьому має здійснюватися з орієнтацією на принципи концентрації, адиціоналізму і компліментарності [2, с. 158]. Слід також зауважити, що потреба формування транскордонного фармацевтичного ринку обумовлюється як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. Найперше, велику роль тут відіграють фактори глобалізацій, інтеграції, а також мезоінтеграції – як комплексу специфічних зв'язків і відносин між сусідніми регіонами країн [3, с. 37]. Так, за твердженнями польських фахівців, недостатнім є рівень інноваційності продукції – лише 35-40% із загальної кількості, відтак ринок може розвиватись значно швидше за умов активізації інноваційної діяльності [4]. Окрім того, 40% продукції формують генерики [5]. Для України даний рівень інноваційності наразі є еталонним, проте для такої знаннємісткої сфери цей показник має значний потенціал зростання.

Отже, механізми регулювання розвитку транскордонного фармацевтичного ринку повинні бути націлені на одержання вигод від економічних процесів у його межах. Натомість формування такого ринку може спричинити низку загроз як для економіки регіону, так і його соціуму. Тому регуляторні впливи мають враховувати такі ризики і передбачати способи їх нівелювання.

Література:

1. Гусева М. О. Трансграничный товарный рынок как элемент системы трансграничного сотрудничества: Аналітичні статті: Румунія-Україна-Республіка Молдова. Спільні кордони. Спільні рішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cbb-portal.com/article/transgranichnyj-tovarnyj-gynok>
2. Сторонянська І. З. Міжнародне міжрегіональне співробітництво: на прикладі Західного регіону України. – Львів, 2002. – 210 с.
3. Овчаренко Т. Механізм впровадження міжнародних стандартів GMP у фармацевтичний сектор Економіки України / Т. Овчаренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – № 107-108. – С. 90-93.
4. Dynamika rynku farmaceutycznego w Polsce w 2014 r.: Informacje: Farmacja: Aktualności: Biotechnologia.pl: Tryb dostępu: <http://biotechnologia.pl/farmacja/aktualnosci/dynamika-rynku-farmaceutycznego-w-polsce-w-2014r,14472>
5. Leki generyczne dominują na polskim rynku farmaceutycznym: Rynek leków: Zdrowie: Tryb dostępu: <http://www.zdrowie.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/leki-generyczne-dominuja-na-polskim-rynku-farmaceutycznym>

Ільєнко О.В.

*доктор економічних наук, доцент,
декан факультету менеджменту та логістики,
Національний авіаційний університет*

РОЗВИТОК АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Сучасна світова економіка сьогодні сприяє не тільки посиленню коопераційних зв'язків між господарюючими суб'єктами різних країн, а й загостренню конкуренції між ними. Зростаючі темпи глобалізації і загострення конкуренції мають безпосередній вплив на міжнародний ринок послуг, що зумовило посиленій пошук шляхів впровадження стратегій інтеграції та диверсифікації виробництва. Одним з найважливіших та найбільш ефективних шляхів є сфера послуг, яка займає все більш стійкі позиції у світовому господарстві через збільшення прибутків від сервісної діяльності, зростання обсягів виробництва послуг, підвищення об'ємів експорту та імпорту послуг, а також найважливіший чинник, на нашу думку, загострення конкуренції.

Визначено, що постійне зростання темпів розвитку світової економіки збільшило значення одного з найважливіших економічних законів – закону економії часу, і відповідно, посилило роль транспортних процесів, як одного з найвпливовіших чинників в єдиній світовій транспортній системі, а саме авіаційного транспорту, як одного з каталізаторів підвищення рівня конкурентоспроможності даної галузі, яка сьогодні існує в умовах жорстокої глобальної конкуренції.

Проведений, в результаті дослідження, аналіз визначив основні характеристик поняття «послуга», а саме це: цінність (споживча вартість); певний результат від отриманої послуги; сам процес надання послуги (дія); певна дія (набір заходів), спрямованих на отримання результату, тобто нерозривність діяльності та результату; сукупність дій (користь), здійснений для задоволення потреб клієнта; діяльність, корисний ефект якщо і має місце, то під час надання послуги. Наголошується, що послуга не має уречевленого результату; отримання вигоди (задоволення потреб) через діяльність; аналіз сутності благ, який несе в собі послуга [1, с. 268; 2, с. 16].

Доведено, що основними конкурентними перевагами, з точки зору надання певних послуг в цивільній авіації належать є: висока швидкість доставки пасажирів, пошти і вантажу; значна економія часу пасажирів, що скористувалися авіаційним транспортом; велика безпосадочна дальність польотів, забезпечення перевезення без перевантаження (перевалки) вантажу; в ряді випадків авіаційний транспорт є практично єдиним транспортом доставки пасажирів і вантажу у важкодоступні райони; найкоротші відстані повітряних маршрутів в порівнянні з маршрутами на інших видах транспорту.

Аналіз структури авіаційних послуг виявив ряд економічних проблем, які мають безпосередній вплив на розвиток послуг міжнародного повітряного транспорту до яких належить валютно-фінансова і кредитна нестабільність національних економік, платоспроможність окремих авіапідприємств, велика група технічних та технологічних проблем, рішення яких пов'язане з істотними витратами держав, авіакомпаній і міжнародних організацій цивільної авіації.

Аналіз пасажиропотоку країни показав різкий його спад з набуттям України незалежності, але на початку 2000-х років була зроблена спроба реанімувати галузь повітряних перевезень, і вже в 2008 році це вдалося зробити за рахунок таких ключових факторів, як: зростання економіки України призвело до підвищення добробуту населення; запровадження в 2005 році безвізового режиму для громадян США, країн ЄС та досить великої кількості інших держав світу сприяло зростанню транзитного трафіку; в Україні почала працювати значна кількість зарубіжних авіакомпаній; «АероСвіт» і «МАУ» – стали активно розвиватися і зміцнювати свої позиції; програми по розвитку галузі з боку держави (введення в 2003-2004 роках перехресного субсидування регіональних авіаперевезень) [3]. Важливим кроком до збільшення перевезень став чемпіонат Європи з футболу 2012 році, під час якого було перевезено близько 8,106 млн. чол.

Значне погіршення ситуації спостерігається в 2014 році. Слід зазначити, що одне з провідних місць в ланцюгу надання авіаційних послуг займає аеропорти, які на які мала дуже великий негативний вплив глобальна економічна криза [2]. На тлі політичної нестабільності в країні, анексії Криму та початку бойових дій на Донбасі, Україна фактично позбулася 3-х міжнародних аеропортів – «Сімферополь», «Донецьк» і «Луганськ», при чому перші два входять до вісімки найбільших аеропортів України. Варто зауважити, що проблема не тільки в самих аеропортах. Авіаперевізники відзначають падіння попиту на польоти і відмови значного числа пасажирів – як тих, хто хотів летіти безпосередньо в Україні, так і тих, хто збиралися летіти через нашу країну транзитом. Тому першочергово для відновлення пасажиропотоку необхідно стабілізувати політичну ситуацію в країні та завершити конфлікт на сході.

Ще однією важливою складовою в формуванні складного ланцюжку авіаційних послуг є авіакомпанії. Порівняльний аналіз українських

авіакомпаній з провідними зарубіжними авіалініями світу показав, що українські авіалінії ще далеко від світових не тільки за числом прибутків, перевезених пасажирів та капіталу, а й за рейтингами, що оцінюють в першу чергу якість надання послуг.

Отже, проведений аналіз стану ринку авіаційних перевезень в Україні та в світі дозволив зробити висновки щодо домінуючої ролі послуги, як початкового стану інтеграційного процесу в умовах жорсткої глобальної конкуренції, та виявив ряд важливих проблем, які необхідно вирішити для підвищення рейтингу авіаційної галузі країни на світовому ринку. Також доведена необхідність вирішення проблеми визначення єдиної системи критеріїв ефективності інтегрованих зусиль всіх учасників авіаперевезень, що і стане темою подальших наукових досліджень.

Література:

1. Цивільне право України : підручник : у 2 т. / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасиво-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – Т. 2. – 552 с.
2. Павелко В.Ю. Забезпечення підвищення ефективності управління аеропортовим комплексом на основі концепції якості: монографія / В.Ю.Павелко. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2014. – 320 с.
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://cfts.org.ua/infographics/rezultaty_deyatelnosti_ukrainskikh_aviakompaniy.

Охріменко О.В.

аспірант,

Національний авіаційний університет

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ВИМІР СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ В ЕПОХУ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Конкуренція у XXI ст. не тільки перетнула національні кордони країн, а й набула нових ознак. Так О. А. Швиданенко у своєму дослідженні присвяченому теоретичним та прикладним аспектам глобальної конкурентоспроможності [1] наголошує на тому, що:

- сучасні ознаки глобальної конкуренції перетворюють її «на економічну багатоаспектну ринкову категорію, що відображає процес боротьби цивілізацій, регіонів, країн, глобальних комплексних і спеціалізованих галузей, глобальних та транснаціональних компаній, фінансових структур та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу раніше ізольованих факторів, поглиблення агресивності учасників та підвищення складності парадигми їх розвитку [1, с. 19]»;

- що нова парадигма сучасної конкуренції передбачає тісну інтеграцію локальної та глобальної конкуренції з метою досягнення та забезпечення конкурентних переваг суб'єктам глобального економічного простору;

- глобальна конкуренція передусім орієнтована не на отримання прибутку, а на збільшення обсягів та масштабів вивільнення ліквідних ресурсів (інтелектуальних, фінансових, комунікаційних, організаційних);

- основний зміст глобальної конкуренції – експансія та самовідтворення.

ТНК та великі бізнес-структури в умовах формування нової парадигми глобальної конкуренції трансформують стратегії розвитку та експансії, використовуючи нові можливості, що надає глобальна конкуренція, з метою оптимізації розподілу та розміщення своїх видів діяльності, що досягається у тому числі й за допомогою формування стратегічних альянсів з конкурентами, споживачами та постачальниками, ТНК та національними компаніями. Тобто стратегічні альянси перетворюються на один з інструментів досягнення та підтримання конкурентних переваг, експансії та вивільнення ресурсів ТНК в епоху формування нової парадигми глобальної конкуренції.

Поряд з тим, як влучно зауважив Дж. Лайкер [2], початок ХХІ ст. – період загострення конкуренції, який ознаменував собою повне закінчення ери тривалої експлуатації однієї конкурентної переваги для виробництва якісної продукції, і початок ери постійних змін, інновацій та гнучкості компаній як невід’ємних складових успішного бізнесу та обов’язкових умов виживання компаній. Гнучкість та пристосування до постійних змін – обов’язкові критерії стратегічних альянсів, а інновації одна зі сфер їх реалізації, що обумовлює доцільність цього різновиду співробітництва компаній у сучасних реаліях.

Міжнародне науково-технічне співробітництво компаній у формі стратегічних альянсів розпочалося у виробничій сфері у 1950-х рр., переважно у таких галузях, як приладобудування, машинобудування, нафтохімічна та хімічна промисловість. Тоді як технологічні стратегічні альянси між великими бізнес-структурами у межах країн базування почали формуватися ще раніше.

Динамічні зміни світової економіки, розгортання технологічної глобалізації, зростання технічної складності та інноваційності продукту зумовили поступове збільшення кількості стратегічних альянсів та формування мереж стратегічних альянсів. Спочатку мережі формувалися у рамках виконання державних програм, але зростання значення інноваційно-технологічної складової будь-якого продукту зумовило їх поступове формування в усіх галузях економіки.

У середині 1990-х рр. кількість стратегічних альянсів ТНК з технологічного співробітництва становила близько 10 тис. партнерств, 25-30% з яких було створено у таких сферах, як мікроелектроніка, телекомунікації, автоматизація промислового виробництва, обчислювальна техніка, біотехнології та матеріалознавство. Стратегічні альянси зі спільної технологічної діяльності були більш результативними, у випадку їх створення між ТНК США та ТНК Японії, а також між ТНК США та ТНК європейських країн [3, с. 81].

За період 1995-2005 рр. розподіл технологічних альянсів за галузями змінився: 40% припадало на альянси у сфері інформаційних технологій, 25% – біотехнологій, 14% – матеріалознавства [4, с. 23]. Крім того, формування стратегічних альянсів супроводжувало взаємодію компаній у таких сферах, як медицина, лазерні технології, енергетика та захист навколишнього середовища.

Керівництво ТНК у цілому наголошує на зростанні залежності компаній від зовнішніх технологій на початку 90-х рр. ХХ ст.: так залежними від зовнішніх технологій у 1998 р. визнавало себе 86% ТНК європейських країн проти 22% таких у 1991 р., 85% ТНК Північної Америки проти 10%, 84% ТНК Японії проти 35%. Близько 65-70% компаній отримували технології ззовні у результаті співробітництва з іншими компаніями [3, с. 82].

У цілому ж, галузевий розподіл інноваційних стратегічних альянсів за результатами першого десятиліття ХХІ ст. виглядає наступним чином: 80% – високотехнологічні галузі, переважно ІКТ, біотехнології, матеріалознавство,

фармацевтика, авіакосмічна та оборонна промисловість; 20% – середньотехнологічні галузі, що включають виробництво медичного обладнання та інструментів, автомобілебудування, хімічну промисловість та електроніку) [5].

Отже, у 2000-х рр. стратегічні альянси почали відігравати суттєву роль у зростанні інноваційно-технологічного потенціалу ТНК, а у наступне десятиліття їх значення ще зросло разом з новим витком ускладнення технологій та інновацій.

Однак, формування інноваційних стратегічних альянсів має межі та особливості:

- утворення стратегічних альянсів відбувається у сфері спільних НДДКР, які передбачають продукування технологій, у тому числі революційних;

- незважаючи на доцільність співробітництва компаній у інноваційно-технологічній сфері, НДДКР за ключовими напрямками, які визначають довгострокову успішність та конкурентоспроможність, компанії здійснюють самостійно, закріплюючи та зберігаючи власні конкурентні переваги та ключові компетенції.

- компанії вступають у стратегічний альянс зі спільних НДДКР практично з будь-яким партнером (об'єднуються навіть «ворогуючі» компанії) у випадку, якщо більшу частину фінансування досліджень здійснює держава.

На сьогоднішній день кожна ТНК є учасником не одного десятка інноваційних стратегічних альянсів і входить одночасно до кількох мереж інноваційних стратегічних альянсів, однак, за різними напрямками НДДКР та інноваційної активності.

Сучасною формою стратегічних альянсів у сфері технологічного співробітництва є дослідницькі консорціуми, угоди про спільні НДДКР, угоди про спільну виробничу технологічну діяльність, створення спільних підприємств.

Основні мотиви компаній до формування інноваційних стратегічних альянсів зумовлені пришвидшенням інноваційно-технологічного розвитку людства та загостренням глобальної конкуренції, а наслідки як сприяють, так і стримують подальший технологічний прогрес.

Можна виокремити кілька чинників подальшого очікуваного технологічного прогресу та інноваційного зростання людства (рис. 1). В таких умовах очікується зростання активності компаній у формуванні інноваційних стратегічних альянсів та розвиток інноваційних стратегічних альянсів як різновиду співробітництва компаній.



Рис. 1. Чинники подальшого зростання інноваційно-технологічного виміру розвитку людства

Джерело: розроблено автором

Подальше збереження актуальності інноваційних стратегічних альянсів буде зумовлено можливостями інноваційно-технологічного зростання не тільки високотехнологічних, але й середньо- та низькотехнологічних галузей економіки. Наприклад, напрямками інноваційно-технологічного розвитку та нішею для формування інноваційних стратегічних альянсів є: у галузі автомобілебудування – розробка електромобілів, підвищення якості, екологічності, економічності, комфорту та інших характеристик традиційних автомобілів; добування нафти – технології геологічної розвідки та підвищення нафтовіддачі пластів; у вугільній промисловості – розробка екологічних та ефективних вугільно-енергетичних систем, технології утилізації та поглинання CO₂. При цьому очікуваною є висхідна траєкторія розвитку людства, у тому числі інноваційно-технологічного розвитку, що супроводжуватиметься виникненням нових галузей економіки, які також стануть простір для утворення інноваційних стратегічних альянсів. Наприклад, у космічній галузі протягом багатьох років (до 2015 р.) монополістом у запуску супутників США та «доставці» американських астронавтів на Міжнародну космічну станцію було спільне підприємства United Launch Alliance (ULA), створене компаніями Boeing та Lockheed Martin.

В умовах подальшого інноваційно-технологічного розвитку людства компанії ще більшою мірою будуть залежними від рівня свого інноваційно-технологічного розвитку та технологічної ємності продукції, які можна підвищити за рахунок реалізації співробітництва з партнерами, постачальниками та споживачами у рамках інноваційних стратегічних альянсів.

Література:

1. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О. А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.
2. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципів менеджмента ведучей компанії мира / Дж. Лайкер; Пер. с англ. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 400 с.
3. Europe in the global research landscape [Електронний ресурс]. – Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. – 82 р. – Режим доступу: https://globalhighered.files.wordpress.com/2008/08/prospective-report2007_en_12_web.pdf.
4. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук, та ін.]; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.
5. Вергун В. А. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / В. А. Вергун, О. І. Ступницький [Електронний ресурс] // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030.

НОВАЯ РОЛЬ МВФ В МЕХАНИЗМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Скорость развития мировой валютной системы требует постоянной коррекции механизма ее регулирования. Даной проблемой занимались такие ученые как Ж. Стиглиц, В. Гринуолд, К. Рогофф, Б. Эйченгрин, Л. Саммерс, С. Круглик, М. Ершов, О. Еременко, О. Буторина, Л. Зевин, С. Ткаченко. Одними из ключевых и взаимосвязанных проблем экономики, которые провоцируют кризис являются внушительные долги стран, системные препятствия экономического роста, безработица, уязвимый банковский сектор. Для решения этих проблем в мире существуют разные структуры. В данном смысле речь должна идти о таких международных организациях, как ООН, группа Мирового банка, ВТО, МВФ. Несомненно, «первым лицом» здесь является Международный валютный фонд (МВФ), основное задание которого – облегчить обмен товарами, услугами и капиталом с целью стабильности и экономического роста. Для этого Фонд исполняет функции финансовой помощи, технического содействия и надзора. МВФ осуществляет надзор за международной валютной системой и следит за финансовой и экономической политикой 188 стран-членов [3, с. 140]. Этот процесс происходит как на глобальном уровне, так и на уровне отдельных государств, при этом указывает на риски дестабилизации и рекомендует «рецепты» изменений в политике. С момента создания Фонда его мандат был несколько раз уточнен и обновлен. Это связано с новыми вызовами перед мировой валютной системой.

Сегодня МВФ декларирует необходимость «нового многостороннего подхода» в регулировании мировой валютной системы [1]. Тезисно сущность этого подхода можно изложить следующим образом:

- строительство глобального финансового сектора после кризисной эры, целью которого должна быть производительность экономики;
- открытость экономики;
- взаимовыгодные условия торговли и инвестиций;
- управление сложной международной валютной системой в форме сотрудничества международных организаций, негосударственных организаций, группы 20-ти т.д.

Какими будут реальные шаги, сказать трудно, но априори необдуманная финансовая интеграция ведет к кризисным явлениям в современном информационном мировом сообществе. Поиск современного механизма регулирования мировой валютной системы вызывает потребность в формировании «новой парадигмы» с позиции экономической теории, которая как известно, является неоднородной [2, с. 15].

В данном случае к политике МВФ можно использовать два различных подхода в анализе современной ситуации:

- ортодоксальный (мейнстримовский);
- неортодоксальный (институциональный).

В теоретических изысках и реальной политике нужно четко понять связь рынка с кредитованием, денежными транзакциями и денежной массой, которая

их обслуживает. С позиций традиционной школы главным объектом регулирования является объем денежной массы в обращении, а с институциональной позиции – ключевым является предложение кредитных институтов. Не нужно также забывать, что это все происходит в среде асимметричной информации.

По мнению, А. Гальчинского, сочетание МВФ функций регулирования валютных отношений и кредитования является неэффективным. Функцию кредитора последней инстанции должен взять на себя Всемирный банк [1, с. 146].

Исходя из изложенного, квинтэссенцией роли МВФ в регулировании мировой валютной системы должна стать гибкость и дифференцированность подходов к применению инструментов влияния, которая бы учитывала противоречия и воплощения нежелательных целей.

Литература:

1. Гальчинський А. Криза і цикли світового розвитку. – К.: «АДЕФ-Україна». 2009. – 329 с.
2. Полагнин Д.Д. Співробітництво України та Міжнародного валютного фонду: переваги та недоліки / Д.Д. Полагнин // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 8. Ч. 3. – С. 13-16.
3. Софіщенко І. Перспективи реформування світової фінансової архітектури: проблеми реформування МВФ / І. Софіщенко // Дослідження міжнародної економіки: Зб. наук. пр. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2011. – № 1 (66). – С. 139-145.
4. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.imf.org

Тимошенко И.В.

*младший научный сотрудник,
Полтавский университет экономики и торговли*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ.

Процессы глобализации обуславливают необходимость развития украинского рынка страховых услуг с учетом национальных особенностей и мирового опыта. Международная практика свидетельствует, что его эффективность в значительной степени зависит от действенности различных по формам собственности организаций-страховщиков. На зарубежных страховых рынках наряду с акционерными страховыми компаниями активно функционируют общества взаимного страхования и страховые кооперативы, которые предоставляют страховые услуги на бесприбыльной основе, образуя сектор некоммерческого страхования (non-profit insurance). По своей результативности они не уступают акционерным обществам, а в отдельных видах страхования занимают ведущее место, поскольку направлены на обеспечение потребностей среднего класса и ориентируются преимущественно на те сферы, в которых не заинтересованы коммерческие страховщики.

В Украине основу страхового рынка составляют акционерные компании, приоритетом которых является максимизация прибыли. Их незаинтересованность в обслуживании клиентов с ограниченной платежеспособностью при высоких рисках вызывает недоверие хозяйствующих субъектов и

населения к системе страхования в целом. По мнению специалистов, нынешний национальный рынок страховых услуг не может в полной мере удовлетворить потребности общества в страховой защите. В этой связи возникает необходимость изучения опыта страхования в развитых зарубежных странах, выявления потенциальных возможностей страховых организаций, функционирующих на некоммерческой основе, и определения перспектив их применения на украинском страховом рынке как одного из факторов повышения его эффективности.

Отсутствие на украинском страховом рынке организационно-правовых форм некоммерческого страхования вызвано рядом причин, главной из которых является монополизация советским государством в 30-х годах прошлого столетия страховой сферы, что привело к ликвидации взаимного и кооперативного страхования и, соответственно, изъятию данной проблематики из научных исследований. Только в последнее десятилетие в работах ученых А. Адамова, А. Виленчука, В. Мачуского, С. Навроцкого, А. Пантелеймоненко, Т. Чухрай, П. Стрельбицкого стали подниматься отдельные экономико-правовые аспекты деятельности страховых обществ некоммерческого типа. Однако в экономической литературе отсутствуют исследования, которые бы отражали международный опыт организации страховой защиты на некоммерческой основе, тенденции и закономерности развития некоммерческих форм страхования на мировом рынке страховых услуг.

Сущность некоммерческого страхования заключается в том, что оно осуществляется страховыми организациями, созданными самими потребителями. Особенности обществ взаимного страхования (ОВС) и страховых кооперативов проявляются в принципах их деятельности. Поскольку страховой фонд названных организаций создается путем долевого участия членов, страхователи выступают одновременно и страховщиками. Совместное владение страховым фондом предопределяет равное право собственности и солидарный характер ответственности за результаты страхового возмещения: при недостатке средств на покрытие страховых убытков члены ОВС осуществляют дополнительный сбор взносов. Некоммерческий характер страховых операций обеспечивает предоставление страховых услуг по себестоимости, а совместное управление обществом гарантирует прозрачность его деятельности. Необходимым принципом организации ОВС является общность страховых интересов участников, что может быть связано с профессиональной деятельностью, отраслевой, производственной или территориальной принадлежностью, общими рисками и видами страхования [1, с. 64]. Отмеченные свойства определяют некоммерческое страхование как специфическую форму предоставления страховых услуг, которая позволяет наиболее полно учесть страховые интересы своих членов и обеспечить оптимальное соотношение цены и качества услуги.

Анализ деятельности ОВС и страховых кооперативов показывает, что они являются самостоятельными равноправными субъектами страховых отношений. Указанные организационно-правовые формы закреплены в правовых документах большинства стран, хотя в каждой из них имеют свою специфику, обусловленную национальным законодательством. Идентичность их экономической природы подтверждается статистическими материалами, где они представлены общими показателями, а также созданием совместных международных и региональных объединений, задачей которых является превращение взаимных страховщиков в значительных игроков страхового рынка. Наиболее влиятельными организациями

являются: Международная федерация кооперативного и взаимного страхования (ICMIF), Ассоциация взаимных страховых компаний и страховых кооперативов в Европе (AMICE), Американская ассоциация кооперативов и обществ взаимного страхования (AAC/MIS), Японская объединенная ассоциация страховых кооперативов (JCIA) и др.

Международная практика свидетельствует о широком распространении некоммерческих форм страхования. В соответствии с информацией ICMIF, специалисты которой провели аналитическое исследование более 3300 взаимных и кооперативных страховых компаний в 80 странах мира, сектор взаимного и кооперативного страхования занимает более 35% европейского страхового рынка, 37-40% североамериканского рынка, от 50 до 65% азиатского рынка страховых услуг. Общая стоимость активов компаний взаимного страхования Европы, Северной Америки, Азии и Океании составляет более 6,12 трлн дол. США [2]. Приведенные статистические данные демонстрируют преимущественное распространение некоммерческих страховых организаций в экономически развитых регионах мира – странах Северной Америки, Западной Европы и Азии (в частности, в Японии), что свидетельствует об их эффективности и конкурентоспособности, способности быстро адаптироваться в меняющихся экономических условиях и соответствовать потребностям страхователей.

Взаимный метод организации страховой защиты применяется при добровольном страховании жизни и здоровья, страховании пенсий, имущества, сельскохозяйственных рисков, профессиональной ответственности. В индустриально развитых странах сфера деятельности ОВС концентрируется преимущественно на личном страховании. Среди обществ, занимающихся страхованием жизни, на первом месте японские компании «Dai-Ichi Mutual Life Insurance Company» и «Nippon Life Insurance Company», в активе которых более 19 млн. заключенных договоров страхования (то есть примерно каждый шестой житель Японии застрахован в одной из этих двух компаний). Второе место по страхованию жизни занимают взаимные страховые компании США. Крупнейшими в масштабах страны ОВС являются «Prudential Insurance Company of America», «Northwestern Mutual» и «American Express» [3].

В странах Евросоюза преобладает имущественное страхование. По данным AMICE, на европейском рынке действует 3000 взаимных страховщиков, занимая 30% страхового рынка и обеспечивая страховой защитой более чем 200 млн. членов. Наибольший сегмент некоммерческого страхования приходится на Швецию (52%), Финляндию (43%), Францию (39.4%), Великобританию (25%), Германию (22%) [4].

Наиболее показательным в плане некоммерческой страховой защиты сельскохозяйственных рисков является опыт канадских фермеров. Сеть ОВС Канады часто называют «фермами взаимного страхования». Это означает, что указанные сообщества основаны на совместном имуществе страхователей и общей ответственности за результаты страхования. Для гарантированной выплаты своим членам страхового возмещения, особенно в случае крупномасштабного стихийного бедствия, фермерские страховые компании создали трехуровневую систему самоуправления и образовали в каждой провинции региональные ассоциации, делегировав в них своих представителей. Уникальность канадского опыта состоит в том, что ассоциации обеспечивают защиту от тех рисков, которые в большинстве стран принимает на себя государство. Правительство Канады

поддерживает ОВС только в предоставлении льготного внешнеэкономического или налогового режима [5, с. 18].

Особенность японского страхования проявляется в значительном количестве страховых кооперативов, на долю которых приходится около 85% всего рынка.

Их членами являются 66 млн. человек, что составляет почти половину населения страны. Одним из крупнейших страховых объединений является Национальная федерация взаимного страхования сельскохозяйственных кооперативов, широко известна как «JA Kyosai» или ZENKYOREN. Ее кооперативы занимаются одновременно страхованием жизни, имущественным страхованием, страхованием собственности полисодержателя и его наследников в случае землетрясения или другого стихийного бедствия. И если обычная практика страхования покрывает такие риски в течение года, то страхование кооперативами ZENKYOREN распространяется на пять и более лет. Предлагают они и такую необычную для кооперативов услугу, как накопительное страхование [6].

Результаты проведенного исследования приводят к выводу, что взаимная и кооперативная модели страховой защиты являются важной составляющей мирового рынка страховых услуг. В украинской практике возможность возрождения страхования на взаимной основе предусмотрена Законом Украины «О страховании». Перспективным его применение может быть при страховании индивидуальных сельских товаропроизводителей и фермерских хозяйств, субъектов малого предпринимательства, профессиональных рисков. Как свидетельствует мировой опыт, некоммерческие страховые общества являются важным условием формирования полноценной конкурентной среды, способствуют гармонизации страхового рынка, увеличению его емкости и обеспечивают реальную страховую защиту, создавая серьезное противодействие необоснованному росту цен на страховые услуги, реализуя тем самым стратегическое значение страхования в развитии национальной экономики.

Литература:

1. Мачуський В.В. Взаємне страхування: організаційно-правові аспекти / В.В. Мачуський // Право України. – 2008. – № 4. – С. 63-65.
2. ICMIF. Global mutual and cooperative market infographic 2014 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.icmif.org/global-mutual-and-cooperative-market-infographic-2014>.
3. Mutual and cooperative insurers continue to outperform the rest of the insurance market // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.icmif.org/mutual-and-cooperative-insurers-continue-outperform-rest-insurance-market>.
4. The market share of Mutual and Cooperative Insurance in Europe // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.amice-eu.org/Download.ashx?ID=34561>.
5. Cooperative Success Stories. Second Edition. Ottawa, Ontario: Government of Canada, Co-operatives Secretariat, 1996. – 49 p.
6. Japan's Insurance Market 2013// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.toare.co.jp/english/html/pdf/2013_insurance.pdf.

Чепеленко А.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств та менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія*

Чепеленко Д.С.
*аспірант кафедри міжнародної економіки,
Донецький національний університет (м. Вінниця)*

ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ІМПОРТЕРІВ РОБОЧОЇ СИЛИ НА МІГРАЦІЙНИЙ РУХ

Основною причиною міграційного руху в країнах з розвинутою економікою є вплив старіючого населення на грошово-кредитну політику, інфляцію, зайнятість та економічне зростання.

Грошово-кредитна політика зазвичай реагує на короткострокові потрясіння протягом короткого часового горизонту (від одного до двох років), а не на повільно мінливі чинники, наприклад, демографічні зміни, на які тривають десятиліття, тому, вивченість такого зв'язку економістами є недостатньою.

Лібералізація торгівлі, економічні реформи і більш вільний рух капіталу та технологій з розвинутих країн до країн, що розвиваються, перетворюють економіки країн-донорів міграційних потоків (Китай, Індію, Бразилію, Росію, ПАР, Мексику, Індонезію та інші країни), на важливих гравців у міжнародному фінансовому секторі. До того ж, демографічні зміни в країнах з розвинутою економікою, вказують на масштабні наслідки для грошово-кредитної політики, в тому числі, і для сучасних нетрадиційних підходів, наприклад, кількісного пом'якшення, яке останнім часом застосовувалося в цих країнах.

З середини 1980-х років грошово-кредитна політика мала певні обмеження і недостатній вплив на такі змінні, як зайнятість і інфляція, тобто фактори, які в схильні впливати на зміни процентної ставки [1]. Тому, більшість економістів зазначають, що така ситуація сприяла до того, що безпрецедентна експансія грошово-кредитної політики з 2008 року не мала істотного впливу на інфляцію та обсяги виробництва. Ослабленню ефектів впливу грошово-кредитної політики сприяли структурні перетворення економіки, зокрема, на кредитному ринку, та зміни напрямків впливу грошово-кредитної політики на очікування учасників економічної діяльності (підприємств і споживачів). Фактором, який сприяв зниженою ефективності грошово-кредитної політики та оставався поза увагою є роль мінливих демографічних показників в ослабленні ефективності грошово-кредитної політики в п'яти провідних країнах з розвинутою економікою – Великобританії, Німеччині, Канаді, США та Японії, демографічні профілі яких є досить різними. Жодна з країн не вільна від проявів процесу старіння і результатом такого процесу є зростання співвідношення літнього населення та населення працездатного віку, так званий коефіцієнт залежності від старого населення.

Гіпотеза життєвого циклу вказує на чіткий зв'язок між ефективністю грошово-кредитної політики і демографічними та міграційними показниками.

У старіючому суспільстві, відповідно до гіпотези життєвого циклу, зокрема в країнах з розвинутою економікою, повинна бути значна частка домашніх господарств, які є кредиторами і будуть менш чутливі до змін процентної ставки, особливо якщо процентні ставки фіксовані і не змінюються разом з інфляцією, що, як правило, характерно для розвинених країн. Навпаки, у більш

молодому суспільстві повинна бути більш висока частка боржників з більш високою чутливістю до змін процентних ставок, викликаних заходами грошово-кредитної політики. Таким чином, міжнародна міграція суттєво впливає, поряд із структурними змінами та очікуваннями, на згладжування ефекту впливу грошово-кредитної політики на інфляцію і рівень безробіття [5].

Щоб оцінити вплив демографічних і міграційних змін на ефективність грошово-кредитної політики, доцільно порівняти показники грошово-кредитної політики кожної країни з її демографічною структурою. Зіставляючи зміни в ефективності грошово-кредитної політики зі змінами коефіцієнтів залежності від старого населення в розвинених країнах, маємо виражений взаємозв'язок між демографічними тенденціями (старінням) та ефективністю (низькою) грошово-кредитної політики, який носить довгостроковий характер і не залежить від короткострокових факторів, наприклад, циклу ділової активності. До того ж, збільшення коефіцієнта залежності від старого населення на 1% знижує можливість впливу грошово-кредитної політики на 0,1%, і її здатність впливати на рівень безробіття на 0,35% [3]. Тому в країнах, де переважає літнє населення, зниження ефективності грошово-кредитної політики носить більш виражений характер.

Зміни демографічної ситуації вказують на те, що директивні ставки в країнах з розвинутою економікою протягом дуже довгого часу залишатимуться на низькому рівні. Зростаюче неприйняття інфляції може викликати зниження оптимального цільового показника інфляції, що сприятиме проведенню більш жорсткої грошово-кредитної політики з метою стримування інфляції на низькому рівні, можливо, за рахунок більш широких коливань обсягу виробництва. В таких умовах в більшості країн з розвинутою економікою, де ставки вже наближаються до нуля, агресивна політика кількісного пом'якшення може стати частиною стандартного набору інструментів і буде застосовуватися частіше [2].

Старіння в країнах з розвинутою економікою може призвести до зниження ефективності грошово-кредитної політики.

Таблиця

Канали впливу грошово-кредитної політики на суспільство [2]

Канал	Молоде населення	Літнє населення	Механізм
Процентна ставка	Більш важливо	Менш важливо	Попит на кредити
Кредит	Більш важливо	Менш важливо	Зовнішня премія за ризик. Молоде суспільство має більші потреби у запозиченнях з зовнішніх джерел
Ефект багатства	Менш важливо	Більш важливо	Розподіл доходів. Старе суспільство більш чутливе до змін грошово-кредитної політики
Прийняття ризиків	Більш важливо	Менш важливо	Неприйняття ризиків. Літні люди менше схильні реагувати на зміни грошово-кредитної політики
Очікування	Менш важливо	Більш важливо	Інфляційні очікування. Літнє населення більш чутливе до інфляції, ніж молодь

Незважаючи на те, що країни, які розвиваються і країни з низькими доходами також поступово будуть старіти, вплив грошово-кредитної політики в цьому

випадку, ймовірно, буде відрізнятися від країн з розвиненою економікою, оскільки багатство не настільки зміщено в бік старших поколінь, а суспільство в цілому, швидше за все, буде і надалі більш чутливо до змін процентних ставок.

На наш погляд, це розкриває стратегічну лінію в управлінні міжнародними міграційними процесами, що підтверджується і виконанням компенсуючої функції в частині стабілізації чисельності населення світу, яку виконує міжнародна міграція в період різкого збільшення природного спаду населення в самий кризовий період розвитку.

Література:

1. International Labor Comparisons / Бюро статистики труда США (БСТ) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.bls.gov/fls/ichcc.htm#table2.2>
2. Loungani, P. Seven Lean Years [Electronic resource] / P. Loungani. – International Monetary Fund. – Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2015/03/loungani.htm>
3. The World Is Facing A Global Job Crisis [Електронний ресурс] / Бізнес-інсайдер. – Режим доступу: <http://www.businessinsider.com/afp-world-bank-warns-of-global-jobs-crisis-2014-9#ixzz3W9pU1Arh>
4. The Conference Board [Електронний ресурс] / Бізнес-дослідницька компанія. – Режим доступу: <https://www.conference-board.org/>
5. Чепеленко, А. М. США-Мексика: природа конфлікту міграційних інтересів [Текст] / А. М. Чепеленко, Д. С. Чепеленко // Вісник Одеського Національного університету : науковий журнал. Економіка. – 2014. – Т. 19, Вип. 2/1. – С. 188–192.

ECONOMIA ȘI TRANSFORMAREA MANAGEMENTULUI ECONOMIEI NAȚIONALE

Kushnirchuk-Stavnycha O.M.

PhD. in Economy,

Senior Lecturer,

Lviv Institute of Economics and Tourism

TOURISM RESOURCES IN KARPATHIAN REGION OF UKRAINE: RATIONAL USING AND INVESTMENT TARGETS

The existing level of tourism resources using is insufficient and hinders the development of tourism industry in Ukraine. The tourism industry functioning in general depends on the efficient using of nature components, historical and cultural monuments.

In modern conditions of global changes, becomes more and more important the shift from traditional to new and innovative forms and methods of tourism resources utilization. Today in scientific and practical sphere observed the lack of methodological tools, that allow to evaluate the efficiency of tourism resources using, especially the level of their involvement in various types of tourism.

Rational use of tourism resources is considered as an economical, highly effective, systematic use, which ensures the reproduction of resources, creating safe environment for present and future generations. In turn, the protection of tourism resources is regarded as conservative measures, that provide self-healing and reproduction of tourist resources (including their ability to deplete), preserve their touristic value, beauty and tourism potential of the territory [6].

Today the rational use and protection of tourism resources is in priority of the regional and state tourism policy of Ukraine [2]. Carpathian region of Ukraine, as a major tourist region of the state, should be in the focus of attention in the context of this issue.

It is well known, that in most developed economies, the services sector holds a significant share of total economic activities (40% or more), therefore it is usually more invested and receives stimulus for the further development. Without investment support the rational use of tourism resources is impossible.

Accents of the modern economy of Ukraine, and the Carpathian region in particular, is being focused on supporting and investing the resources and infrastructure of industrial sector, particularly the industry, transport and communications, constructions. This situation is connected with the historical traditions of activities in the region. The rate of investments for tourist resources and tourist infrastructure is only 5.5% of the total investment in Carpathian region (in 2014). The industry invested 42%, construction – 17% of total investments [5, p. 265].

The world practice shows, that in 2010 tourism directly contributed to 2.8% of global GDP, accounted for 259 million direct jobs, and 4% of global investment [7, p. 4]. Including indirect impacts, WTTC estimates that in 2011 the industry will contribute nearly US\$6 trillion to global output, or 9% of world GDP. Travel and

tourism investment is expected to reach \$652.4 billion US dollars in 2011 and is forecast to increase to US\$1.5 trillion by 2021 [7, p. 4].

Thus, it is well shown, how investment in tourism can influence not only the development of tourism sector, but also increases labor market and economic efficiency in general. In Ukraine in Carpathian region concentrated the main tourism potential, also this part of Ukraine takes first places in different scientific scales, which estimate the level of tourism attractiveness. Therefore, the main attention of investors must be focused at this area of Ukraine. This region consists of four administrative provinces – Lviv, Zakarpattia, Ivano-Frankivsk and Chernivtsi. Each of these provinces has its own tourism specialization, which should be studied by investors before taking the decisions, which sector to invest.

For example, tourism potential of the Zakarpattia and Chernivtsi regions is high, particularly these regions have such benefits, as valuable historic and cultural resources, beautiful nature, Carpathian mountains, festivals, and many other attractions. However, this potential is not fully used because of many factors: first, the level of tourism resources using in these areas and their involvement into tourism industry is lower, than it could be in theory; second, the attention of investors to these areas is very low. The held analysis shows that the principal amount of the investment proposals for development of resources are devoted to spa tourism and recreation. Instead, the historical and cultural tourism resources are ignored by investors' attention [4, p. 74].

In Ivano-Frankivsk and Zakarpattia regions significant number of investment proposals are spent for the building of infrastructure for skiing and mountain ecotourism. In Lviv region the most amount of investment proposals are dedicated to the support of the hotel infrastructure. In addition, there are many free greenfield areas, which, in long term, are suitable for construction of recreation infrastructure, complexes for the health improvement and recreational use [4, p. 74].

It is necessary to notice, that the current tourism demand, deficits of government investments and high competition at the market of investment proposals, requires future investments to be smart and well-targeted. For targeting the investment vectors, it is necessary to consider three aspects:

1. Existing tourism resources.
2. Actual tourism specialization.
3. Tourism demand.

For example, regarding European tourism resources, tourism specialization and tourism demand, the main investment targets are: cruising; hotels; mega-resorts; casinos [3].

The held analysis within results of previous research shows, that in Carpathian region the most effective investments are those, spent for:

- transport infrastructure, which can ease the accessibility to the historical, cultural and natural tourist sites, which are now not very involved in tourism business because of accessibility problems;
- socio-economic development of tourism resources, institutions temporary accommodation and food tourists;
- financial support of the arts, sports, entertainment and leisure sector development [7, p. 4].

The analysis also shows that the lack of financial investments makes impossible the rational use of tourism resources. Improvement and optimization of the current state of the tourism resources utilization should be conducted in the focus of active investing.

First of all, the attention should be paid to the recovery and use of historical and cultural monuments, which are currently in conditions of their active destruction today. In addition, a significant factor of effective tourism resources using – is the attention to the existing investment proposals, which are now in the status of expectation (in 2015 y. 64 investment proposals of Carpathian region were in the status of expectation) [7, p. 4]. In conclusion, the increase of investment activity in tourism sector and growth using of all types of tourism resources can lead to a highly profitable tourism industry.

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), Law of Ukraine «On the protection of cultural heritage», available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1805*14 (Accessed 5 April 2015).
2. Ministry of economic development and trade of Ukraine (2013), «Approving the list of priority sectors of economy», available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/843*2013*D1%80 (Accessed 29 July 2015).
3. Ryan C. Fuhrman Five ways to invest in travel and tourism / C. Fuhrman Ryan // Investopedia. – 2012. – Available at: <http://www.investopedia.com/financial-edge/0212/5-ways-to-invest-in-travel-and-tourism.aspx>
4. Kushnirchuk-Stavnicha O. M. / Regulatory support of tourism resources use and protection in Carpathian region of Ukraine // *Ekonomika ta derzhava*. – 2015. – № 8. – P. 72-54. (C. 74).
5. Kushnirchuk-Stavnycha O. M. Use of tourism resources in Carpathian region of Ukraine: real state and ways of improvement / O. M. Kushnirchuk-Stavnycha // *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. – 2015. – 25.5. – P. 264-268.
6. Matvijchuk, L. Ju. (2012), «Institutional aspects of rational using of tourism resources», *Visnyk Chernivec'kogo torgovel'no*ekonomichnogo instytutu*, Vol. 2, available at: http://tourlib.net/statti_ukr/matvijchuk4.htm
7. Phillips J., Faulkner J. Tourism investment and finance accessing sustainable funding and social impact capital / J. Phillips, J. Faulkner, contributors R. Hilbruner and Donald E. Hawkins. – Washington DC: International Institute for Tourism Studies, George Washington University. – 2012. – 101 p. (p. 4).

Rusnak A.V.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Chair of Business Economics,
State Higher Educational Institution
«Kherson State Agrarian University»*

CONDITIONS FOR IMPROVEMENT OF THE RURAL POPULATION QUALITY OF LIFE

In recent years, there are many studies on the individual components of the population quality of life in connection with the implementation of the national projects with high priority and the targeted programs in the social sphere. At the same time, clarifications of the real opportunities to improve the quality of life including of the rural population, provides for a comprehensive and systematic study of the effectiveness of functioning of the existing economic and social mechanisms aimed at assurance of the real improvement of the quality of life. It is related to the fact that the sustainable development of territories depends on the target priorities of the strategic plans based on the indicators and criteria of the quality of life.

The population quality of life is a multifaceted, many-sided and very capacious category covering almost all life spheres of the population. The initial concepts of the welfare level as the definition of the living standards were already formed in the works of Aristotle, Immanuel Kant, Adam Smith, David Ricardo and Karl Marx. They carried out political and economic analysis of the real quality of the population life [1]. Significant contribution to the study of the theoretical problems of the quality of life was made by such foreign scientists as John Kenneth Galbraith, Douglas McGregor, Abraham Harold Maslow and others who developed the theory of human needs and prepared the bases to justify the human development index, the features of formation and development of all components of this category.

The components of the «Quality of Life» include as follows: quality of work (employment of the population, wages, attitude to work, level of job satisfaction, self-realization capabilities); ecology; quality of consumption (average per capita disposable resources, housing and its quality, food supply and food quality, quality and level of education, quality of health care, length of life).

At the present stage, the comparative analysis of the components of the population quality of life including of the rural population shows an increase in government control of social and economic development in the country, especially development of the territories. In this connection, the content of the economic category «quality of life», which is the goal of the sustainable development of the rural areas, requires clarification.

It should be noted that, despite the considerable work done by international organizations to change the quantitative and qualitative characteristics that determine the quality of life and the decision on use of the Human Development Index (HDI) as the main integral characteristic of the quality of life in international comparisons, the issue of the content and structure of the concept «quality of life» remains debatable.

Comparison of the content of the basic concepts [2, 3] allowed emphasizing the approaches that can be brought to the basic provisions as follows:

- the quality of life combines many aspects of the living standard – the characteristics considered most often in the economic system «resources – consumption», complementing them with qualitative assessments. The nutrition quality is determined by its regularity, variety, nutritive value, tastiness, and the quality of work life is not limited to rates of employment, working conditions, wages and also is complemented by the assessment of the labor democracy development, thoroughness of labour, workers' attitude to work, job satisfaction, relationships of the workforce;

- an important feature of the modern approaches to the quality of life is a provision on existence of the objective and subjective components in the assessment of the quality of life. The objective side is determined by conformity of a particular set of the regulatory and statistical characteristics that allow us to determine the degree of satisfaction of the scientifically grounded needs and interests of people. The subjective side shows that the interests of certain people are always individual and are reflected in the subjective perceptions and assessments;

- in the society based on the democratic principles, achieving of a high quality of life becomes a strategic goal of the whole society, and development of economics, engineering, technologies and production becomes a means towards this goal.

Therefore, the quality of life is a set of social values which characterize the types of activity, the structure of needs, the conditions of human existence, the human satisfaction with the level of life sustenance, the social relations and the environment.

Today there is no unified approach to the methodology of assessment of the quality of life and definition of the category «population quality of life» itself. In terms of the quality of life of the country population and in comparing the quality of life of the population of the country regions two approaches are dominated. The first one consists in determination of the integral index of the quality of life (so-called point rating method). Comparison can be made also by a separate component of the quality of life if necessary. With the help of this method we will have the possibility to compose the rating groups of the regions according to the degree of deviation from the average value of the integral indicator of the quality of life in the country and to identify changes in the analyzed period of time, to identify and to assess the trends in the quality of life in the country as a whole and in the particular regions. The second approach is not less widely-used and consists in assessment of the living standard according to the system of indicators followed by addition of the results obtained with the help of the social indicators of the population quality of life. The official statistics in Ukraine adheres to this approach.

Thus, the quality of life is a category which characterizes the level and degree of well-being, freedom, social and spiritual development of a human. The quality of life has a dual nature: on the one hand this is the cost of production of the benefits that make up the quality of life (health protection, education, environmental protection, quality of life, length of life and others); on the other hand this is an external positive effect that we should expect in the future: increase in employment and income, improvement of education and other factors, which leads to the change in the quality of consumption and generates more progressive type of the aggregate demand. For practical purposes, it is important to assess not only the quality of life in general, but also the each of its major spheres.

The living standard is an integral part of the quality of life that characterizes the volume of consumption of different benefits and services for a certain period of time. General for the concept of the level and the quality of life is the fact that they both show the satisfaction degree of the human needs. The difference between them lies in the fact that the quality of life is more capacious, multifaceted, many-sided category.

Achieving the highest quality of life of the population is a priority objective of the social market economy. One of the most important prerequisites ensuring the implementation of this task is carrying out effective policy of public welfare.

The main conditions for improving the quality of life of the rural population are as follows: formation of institutions, which will provide a basic level of needs for all groups (norms and standards for establishment of the basic needs, programs of social development, programs of industry-specific development); institutions, which will ensure self-fulfillment of the population, as well as institutions, which will provide a certain level of the needs (minimum, basic, luxury level) corresponding to a particular social group (the poor, the middle class, the wealthy), tax regulations of each level and others.

References:

1. Petty W. Classic of economic thought: works / W. Petty, A. Smith, D. Ricardo, J.M.Keynes, M. Friedman. – М.: ЕХМО-Прес, 2000. – p.896. (Ukrainian translation: Петті В. Класика економічної думки: твори / В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Кейнс, М. Фрідмен. – М.: ЕКСМО-Прес, 2000. – 896 с.)

2. The concept of a national program for sustainable development of rural areas by 2020 [Electronic resource] // Access mode: <http://ligazakon.ua>. (Ukrainian translation: Концепція

загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ligazakon.ua>.)

3. National program for sustainable development of rural areas by 2020 // Economics of the Agroindustrial Complex. – 2010. – No. 7. – P. 3-15. (Ukrainian translation: Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 3-15.)

Балджи М.Д.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономики
и управления национальным хозяйством,
Одесский национальный экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Активная деятельность цивилизации привела к трансформации процессов существования социо-эколого-экономической среды. Вмешательство человека в нормальный ход постоянного движения природы привело к существенным метаморфоз и получило обратную сторону – окружающая среда меняется и, не успевая восстановить собственные «силы», действует как бумеранг на человека. Основным вопросом науки, по нашему мнению, сейчас является становление таких подходов к взаимосуществованию человечества и природы, которые способны наладить и урегулировать эти отношения. Бесспорно, преобразованную человеком среду нельзя называть естественной системой, ей находят более уместные определения. Мы считаем, что налаживание взаимоотношений, которые бы устраивали и природу, и общество возможно только в пределах социо-эколого-экономических систем, где ведущая роль принадлежит человеку, который ответственен за все действия и их последствия.

В современной науке существует огромное количество определений понятия «система». Философы определяют систему как некую категорию, «означает объект, организованный как целостность, в которой энергия связей между элементами системы превышает энергию их связей с элементами других систем, и формирует онтологическое ядро системного подхода» [1, с. 552]. Социологи рассматривают систему как «совокупность или группу взаимосвязанных элементов, в которой изменение одного затрагивает другие или все остальные элементы» [2, с. 203], а также в виде «определенного материала или идеального объекта рассматривается как сложное целостное образование» [3, с. 471]. Экологи определяют систему как «упорядоченную материально-энергетическую совокупность, существует и руководствуется как относительно устойчивое единое целое за счет взаимодействия, распределения и перераспределения вещества, энергии, информации» [4, с. 456], выделив отдельно понятие экосистемы. Географы определяют систему как «единство, содержащий взаимосвязанные элементы» [5, с. 16], иногда ограничивая ее в пространстве, частые и территории, развивая концептуальные положения природных территориальных (региональных) систем и геосистем – физико-географических образований. Экономисты под системой понимают «комплекс

элементов и их свойств, взаимодействие между которыми приводит к появлению качественно новой целостности» или «комплекс подсистем, элементов и компонентов и им характерных свойств, взаимодействие между которыми и средой приводит качественно или по существу новую интегративную целостность» [6, с. 361].

Исследование понятия социо-эколого-экономических систем базируется на положениях общей теории систем и опирается на трудах отечественных и зарубежных ученых эколого-экономической теории.

Основной причиной необходимости формирования социо-эколого-экономической системы выступает противоречие между интересами общества в сохранении и защите окружающей среды и интересами субъектов хозяйственной деятельности, направленными на получение максимальной прибыли любым образом. Это противоречие обусловлено наличием внешних факторов, возникающих в процессе развития системы.

В предлагаемой системе важнейшей доминантой выступает единство трех составляющих: природы, населения и хозяйства, так социо-эколого-экономическая система понимается как совокупность взаимосвязанных элементов демографического, социального, естественного, производственного и институционального характера, без которых существование общей системы невозможно. Вместе с тем, такая система может выступать синонимом понятия «регион» или «региональная система» и содержать три подсистемы: социальную, экологическую и экономическую.

В состав указанных подсистем входят следующие компоненты: население и его расселения, природно-ресурсная и производственная составляющие, инфраструктура и т. д. Между ними сформировались многочисленные экономические, социальные, информационные и другие виды связей. В процессе деятельности населения и проявления указанных связей формируются органично целостные интегрированные системы, свойства которых не суммарны группе свойств, составляющих их подсистемы. Каждая из них, обладая чертами относительной самостоятельности, часто выступает предметом исследования, прогнозирования и планирования. И все же, в рамках целостной системы их разрозненная жизнедеятельность и полная реализация возможны только в интеграции и диалектическом единстве, поэтому особенно актуальным и является именно комплексное исследование.

Первой подсистемой уместно рассмотреть социальную подсистему (или составляющую системы). Термин «социальная составляющая» происходит от понятия «социум», т. е. означает «человек». Отсюда «социальная составляющая» рассматривается как принадлежащая к явлениям, непосредственно связанным с воспроизводством населения, с формированием различных общностей людей и их взаимоотношениями [7, с. 36], а также состоянием здоровья социума и его средой обитания. В рамках социо-эколого-экономической системы социальная составляющая рассматривается как совокупность группы людей, объединенных определенными отношениями, обусловленными исторически меняющимися способами производства материальных и духовных благ, общей территорией проживания, характеризующий социальные потери, а также степень риска столкновения с непредсказуемыми и нежелательными последствиями.

Экологический эффект характеризует улучшение состояния окружающей среды, снижение негативного техногенного воздействия на окружающую среду или сохранения равновесия в природной среде за счет проведения специальных

работ. Компоненты экологической составляющей включают природные элементы, совокупность которых образует окружающую человека среду (природные условия и ресурсы). Экологическая составляющая постепенно приобретает первостепенное значение и при управлении социальными и экономическими процессами становится неотъемлемым параметром устойчивого развития. Катастрофические статистические данные обуславливают необходимость охраны окружающей среды и новейшего подхода к использованию природных ресурсов.

Экономическая составляющая социо-эколого-экономической системы включает комплекс средств производства. К её компонентам относятся: удельный расход первичной энергии, фондоемкость, оборачиваемость средств, трудоемкость, электроемкость, материалоемкость, себестоимость продукции и др. Экономическую составляющую можно представить в виде иерархических последовательностей: по производственной и территориальной признакам [8, с. 53]. Согласно первой рассматриваются комплексы и отрасли промышленности, сферы услуг, производственные объединения и предприятия. В рамках второй – исследуются экономические районы, регионы, территориально-производственные комплексы. Экономический эффект заключается в полноценном использовании природных и трудовых ресурсов, снижении себестоимости продукции, получении дополнительного количества продукции в результате полного использования сырья и производственных мощностей, сокращении транспортных расходов и затрат по хранению материалов, полуфабрикатов и готовой продукции. Он включает увеличение объемов производства, объемов потребления, рост производительности труда или снижение единовременных и текущих затрат, а также ускорение достижения поставленных социально-экономических целей.

Социо-эколого-экономическая система, с одной стороны, предполагает рациональное природопользование на основе ресурсосберегающих технологий и безотходного производства, что обуславливает технико-экономические отношения; с другой – отношения между людьми складываются по поводу определения прав собственности на факторы производства, порождая производственные отношения и с третьей – бережное отношение к природе, охрана окружающей среды, высокий уровень сознания и духовного развития, здоровья и положительные демографические процессы определяют эколого-социальные отношения.

Подытоживая вышеуказанные, можно отметить, что разрушительный процесс, присущий современной хозяйственной деятельности, делает актуальной задачу определения социо-эколого-экономических систем. Последняя выступает функциональной системой и состоит из социальной, экологической и экономической подсистем. Важные особенности данной системы потребуют учета сложности в регулировании экономики и рационального (устойчивого) использования природных ресурсов. Обострение социальной и экологической ситуации в Украине актуализирует проблему формирования сбалансированного экономического развития и требует тщательного исследования социо-эколого-экономических систем с позиции устойчивого экономического развития. В данном случае экономический рост выступает определяющим показателем общего развития экономики, ведь базируется на сбалансированном структурном преобразовании экономической подсистемы, неслучайном социальном прогрессе и совершенствовании

управления; обеспечивает сохранение и увеличение производственного потенциала с использованием эффективных инновационных.

Дальнейшее развитие экономики Украины требует решения указанной проблемы и от её решения, в перспективе, зависит эффективность природопользования с целью дальнейшего социально-экономического развития.

Литература:

1. Новая философская энциклопедия: в 4-х т. / Научн. ред. М.С.Ковалева, Е.Н. Лакирева, Л.В. Литвинова и др. – Т. 3. – М.: Мысль, 2001. – 694 с.
2. Джери Д., Джери Дж. Большой толковый социологический словарь (Collins) в 2-х т. – Т. 2 (П – Я): Пер. с англ. – М.: Вече, АСТ, 1999. – 528 с.
3. Соціологія: короткий енциклопедичний словник. / В.І.Воловоч. – К.: Укр. Центр духовн. Культури, 1998. – 736 с.
4. Сытник К. М., Брайон А. В., Городецкий А. В., Брайон А. П. Словарь-справочник по экологии / К.М.Сытник. – К.: Наукова думка, 1994. – 666 с.
5. Петлін В.М. Екологічні механізми організації природних територіальних систем: монографія / В.М.Петлін. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка, 2008. – 304 с.
6. Економічна енциклопедія. У 3 т. / С.В.Мочерний. – К.: Вид. центр «Академія», 2000. – Т. 3. – 864 с.
7. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення: монографія / Б.В. Букринський та С.К.Харічков. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 494 с.
8. Градов А.П. Региональная экономика: учебн. пособ. / А.П. Градов. – СПб.: Питер, 2005. – 236 с.

Біленька Ю.О.

аспірант,

Донбаська державна машинобудівна академія

Міністерства освіти і науки України

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ СЕКТОР ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

Базуючись на системі міжсекторної взаємодії у двох площинах (площина поділу економіки на сектори за характером переробки ресурсів і внеску у ВВП (загальноприйнята) і площина поділу на конкурентний сектор і сектор природних монополій (пропонована)) доцільно запропонувати методи державного регулювання економіки, які засновано на спільному управлінні потоками трудових, інвестиційних і фінансових ресурсів через сектор природних монополій.

Розглянуті нижче методи, засновані на управлінні природними монополіями, є ефективними тільки при активній підтримці державою конкурентного ринку. Помітимо, що природні монополії, будучи самі господарюючими суб'єктами, є споживачами продукції інших секторів. Однак, завдяки своєму монополізму, вони здатні управляти підприємствами інших секторів (а не навпаки). Цілі й зміст розроблювальних методів регулювання економіки наведені в табл. 1.

Регулювання економіки на основі управління її природними монополіями дозволяє створювати диференційовані впливи на різні підрозділи економіки, аж до створення «точкових впливів», тому що всі підприємства, що входять в економічну систему, є індивідуальними споживачами продукції й послуг

природних монополій. Це дозволяє домогтися «тонкого регулювання» економіки.

Таблиця 1

**Методи регулювання,
засновані на управлінні природними монополіями [1, с. 44; 2, с. 22-24]**

<i>Інструмент регулювання</i>	<i>Зміст методу регулювання</i>	<i>Цілі регулювання</i>	
Цінова політика природних монополій	використання диференційованих цін на товари й послуги природних монополій	<i>глобальний рівень</i>	наповнення бюджету, регулювання темпів інфляції, формування інвестиційної політики в секторі природних монополій
		<i>рівень підрозділів економіки</i>	раціональний відносний розвиток секторів економіки, управління потоками трудових і інвестиційних ресурсів між підрозділами економіки, управління нормою нагромадження й нормою споживання, рішення завдання оптимального збалансованого росту економіки
		<i>галузевий і регіональний рівень</i>	концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках, підтримка певних галузей економіки
		<i>локальний рівень</i>	підтримка окремих підприємств
Інвестиційна політика природних монополій	розміщення замовлень і закупівля продукції в конкретних підприємств інвестиційно-інноваційного сектора	підтримка сектора економіки або певних підприємств базуючись на принципах кластерного підходу	
Соціальна політика природних монополій	різний рівень заробітної плати, соціальних виплат, умов праці	управління потоками трудових ресурсів, рішення проблем зайнятості, зняття соціальної напруженості	

Основними інструментами регулювання економіки, заснованими на управлінні природними монополіями, є цінова політика природних монополій, регулювання якої здійснюється на чотирьох різних рівнях, інвестиційна політика природних монополій і їхня соціальна політика. Ці інструменти регулювання економіки є ефективними, оскільки спираються на унікальні

властивості й особливе місце природних монополій в економічній системі. Цінова політика ефективно впливає на конкурентний сектор економіки, оскільки закупівля продукції природних монополій або використання її послуг неминучі (у силу їхньої технологічної незамінності й монополізму природних монополій) практично для всіх підприємств конкурентного сектора економіки. Вплив цінової політики природних монополій підсилюється, завдяки ефекту мультиплікації. Те ж саме справедливо для інвестиційної й соціальної політики природних монополій.

Регулювання економіки на основі управління потоками ресурсів через її природні монополії дозволяє домогтися таких якостей, як безперервність і гнучкість регулювання. У силу унікальності продукції, виробленої природними монополіями, взаємодія будь-яких суб'єктів ринку з ними в процесі господарської діяльності відбувається практично безупинно. Це дозволяє оперативно реагувати на зміну ситуації й створювати необхідні керуючі впливи. Безперервність управління можлива тільки у випадку наявності інформації про стан всіх суб'єктів ринку. Тому розроблювальна система міжсекторної взаємодії у двох площинах – економічній і конкурентній припускає безперервний моніторинг економічного стану країни. Для цього в державних органах, що здійснюють регулювання економіки, на основі існуючих статистичних організацій повинні бути створені спеціальні підрозділи моніторингу стану економіки країни.

Перераховані інструменти державного регулювання економіки тісно пов'язані один з одним і іншими засобами, важелями, напрямками регулювання, що діють у рамках розроблювальної системи міжсекторної взаємодії у двох площинах – економічній і конкурентній. Збалансоване та адаптивне сполучення різних методів можливо тільки на основі ретельного аналізу існуючих методів і дослідження наслідків їхнього застосування.

Література:

1. Белоусова Н.И. Вопросы теории государственного регулирования и идентификации естественных монополий: монография / Н.И. Белоусова. – М.: Комкнига, 2006. – 254 с.
2. Кутернин М.И. Моделирование системы государственного регулирования экономики страны через ее естественные монополии / М.И. Кутернин. – М.: Изд-во МГОУ, 2010. – 201 с.

Бойко В.О.

кандидат економічних наук, доцент;

Бойко Л.О.

*кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
Херсонський державний аграрний університет*

ДОЦІЛЬНІСТЬ СКЛАДАННЯ ПРОГНОЗУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

Вітчизняне птахівництво стало одним із найбільш економічно привабливих та конкурентоспроможних видів агробізнесу, про що свідчить стійка динаміка зростання виробництва м'яса птиці і яєць. Галузь також має значний експортний потенціал та перспективи його нарощування, що є однією зі

стратегічних цілей підвищення ефективності розвитку агропромислового комплексу до 2020 року [1].

Птахівництво характеризується скоростиглістю, низькою енергомісткістю та високою віддачею капіталовкладень. Це одна із небагатьох галузей сільського господарства, яка динамічно розвивається і не вимагає значної державної підтримки. Розвиток птахівничих підприємств на науково обґрунтованих засадах може забезпечити безперебійне постачання високоякісної продукції споживачам, стабільність процесу її купівлі-продажу, а також досягнення такого рівня ціни, який задовольняв би суб'єктів ринку.

Для успішного маркетингу та планування виробництва велике значення має моніторинг стану галузі і прогнозування розвитку виробництва на певний період. Аналіз статистичних даних за минулий період дозволяє отримати загальні тенденції щодо подальшого розвитку виробництва продукції.

У табл. 1 розглянемо динаміку поголів'я птиці в Україні і Херсонській області та розроблений нами прогноз зміни чисельності птиці до 2020 р.

Таблиця 1

Чисельність птиці (кури-несучки), тис. голів

Рік	Україна	Херсонська область	Херсонська область у % до України
2010	41100,3	1108,9	2,70
2011	40594,5	1075,7	2,64
2012	43919,6	2804,3	6,39
2013	46941,0	5189,9	11,06
2014	40222,3	6709,1	16,68
Прогноз			
2015	42074,9	7418,5	17,63
2016	43927,5	8128,0	18,50
2017	45780,1	8837,4	19,30
2018	47632,8	9546,9	20,04
2019	49485,4	10256,3	20,73
2020	51338,0	10965,8	21,36

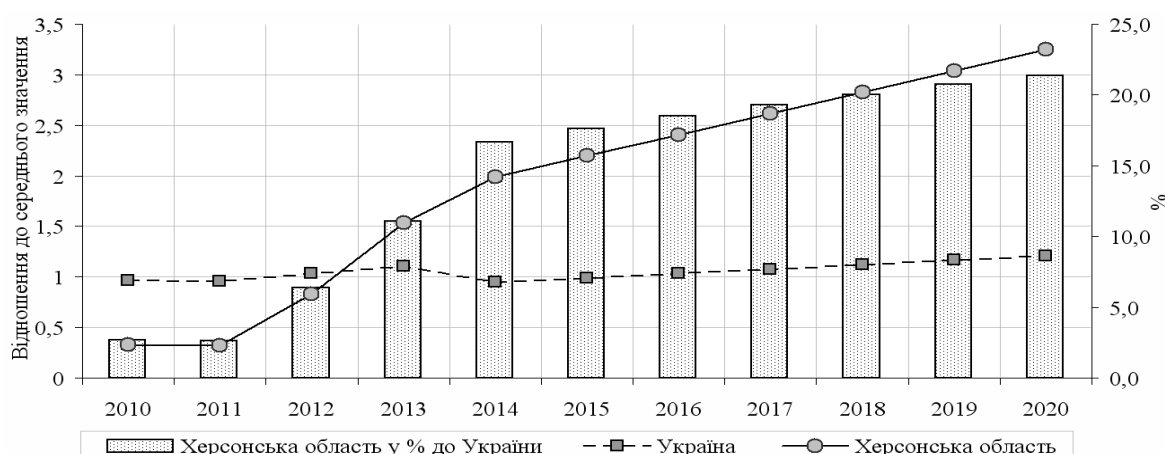


Рис. 1. Динаміка та проноз зміни чисельності птиці (ЧП) в Україні та Херсонській області до 2020 р.: за 1 прийнято середні значення періоду спостереження (2010 – 2014 рр.), по Україні – 42555,54 тис. голів, по Херсонській області – 3377,58 тис. голів

У двох випадках прогнозна модель тенденції зміни чисельності птиці має поліноміальний вид: для України – $ЧП_U = 117,8t^2 - 511,16t + 42468$, $r^2 = 0,73$, для Херсонської області – $ЧП_X = -64,245t^2 + 1815,9t - 1391,1$, $r^2 = 0,98$.

Проведені розрахунки дають змогу зробити висновок про те, що поголів'я птиці в Україні за роки досліджень зросло на 23% і в прогнозі до 2020 р. збільшиться лише на 7,6%, проте в Херсонській області відбудеться значне нарощування поголів'я птиці, що підтверджено розрахунками і відображено на рис. 1.

Аналізуючи виробництво яєць по Україні і Херсонській області ми також розробили прогноз зміни виробництва до 2020 р. (табл. 2, рис. 2).

Таблиця 2

Виробництво яєць (млн. шт.)

Рік	Україна	Херсонська область	Херсонська область у % до України
2010	10124,6	255,3	2,52
2011	11622,7	295,5	2,54
2012	11854,4	347,8	2,93
2013	12109,6	1004,0	8,29
2014	12431,1	1607,2	12,93
Прогноз			
2015	12624,4	1789,1	14,17
2016	12817,8	1970,9	15,38
2017	13011,1	2152,8	16,55
2018	13204,5	2334,6	17,68
2019	13397,8	2516,5	18,78
2020	13591,1	2698,3	19,85

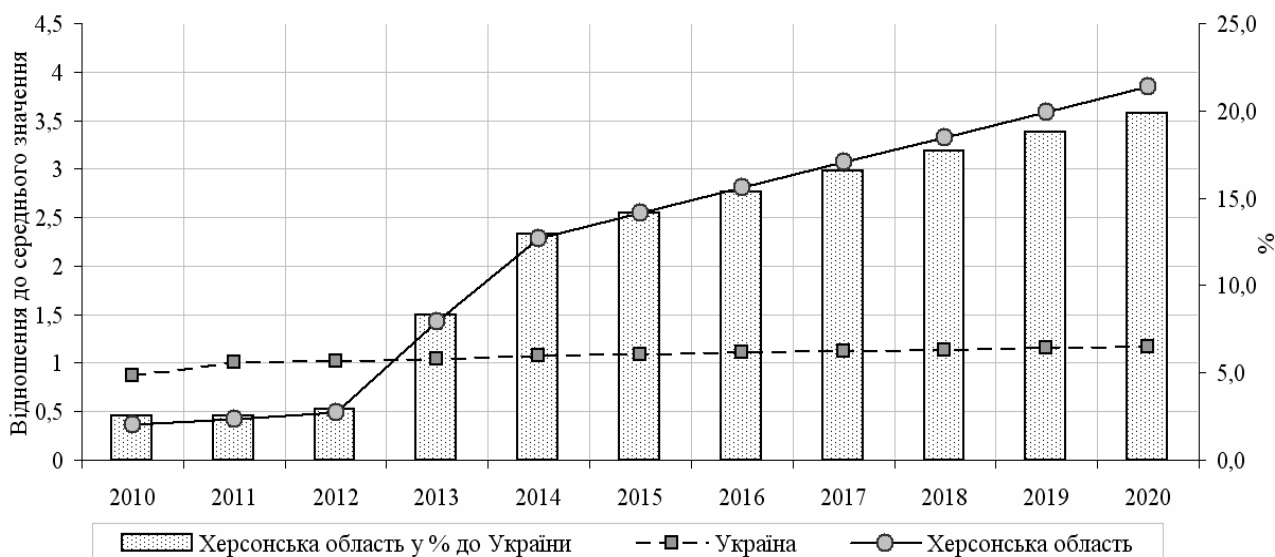


Рис. 2. Динаміка та проноз зміни виробництва яєць (ВЯ) в Україні та Херсонській області до 2020 р.: за 1 прийнято середні значення періоду спостереження (2010 – 2014 рр.), по Україні – 11628,48 млн. шт, по Херсонській області – 701,96 млн. шт.

У двох випадках прогнозна модель тенденції зміни виробництва яєць має поліноміальний вид: для України – $VY_y = 35,813t^2 + 341,24t + 10217$, $r^2 = 0,99$, для Херсонської області – $VY_x = -12,285t^2 + 417,6t - 397,63$, $r^2 = 0,96$.

Якщо виробництво яєць в 2010 р. в Херсонській області було на рівні 2,5% по відношенню до України, то в 2020 р. очікується виробництво на рівні 20%. Це в перспективі дасть Херсонщині зайняти певну нішу не тільки в економіці країни, а й на зарубіжних ринках.

Аналіз даних і складання прогнозу розвитку галузі за поліноміальним трендом показує можливі коливання показників. Це підкреслює складність процесів відновлення галузі в умовах конкуренції під дією як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Література:

1. Кернасюк Ю. Птахівництво – ефективна сфера агробізнесу/ Ю.Кернасюк // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 8(303). – С. 16-17.
2. Стан тваринництва в Україні у 2014 році // Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 122 с.
3. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. І.М. Жук. – К: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
4. Тваринництво в Україні // Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 211 с.

Григор'єв С.О.

*аспірант кафедри глобальної економіки,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ НА РИНКУ М'ЯСА ПТИЦІ В УКРАЇНІ

Повноцінне забезпечення населення продуктами харчування тваринного походження вимагає стабільного розвитку продовольчого комплексу, важливою частиною якого є м'ясне птахівництво України. Птиця володіє найвищим ефектом перетворення рослинного протеїну в тваринний білок. Вигідно відрізняється за цим показником від великої рогатої худоби і свиней. Адже серед сегментів ринку сільськогосподарської сировини і продовольства особливе місце займає ринок м'яса і м'ясопродуктів, який традиційно відносяться до найбільш складних як з точки саморегулювання, так і механізмів впливу на нього, у тому числі державних важелів втручання.

Споживання м'яса і м'ясопродуктів населенням України є традиційно важливим ще і з точки зору національних особливостей, пов'язаних із певними пріоритетами його вживання за окремими сегментами ринку, якими традиційно є свинини, яловичина і курятини. У світі виробництво м'яса коливається на рівні 53-54 млн. т на рік. Однак виробництво на душу населення у різних країнах відрізняється у рази. Так, середній показник виробництва м'яса на душу населення у світі складає 33,2 кг на рік, у країнах ЄС – 83,5 кг, у Китаї – 29,4 кг, у Данії – 326,9 кг, у Бельгії – 144,2 кг, в Україні – 52 кг.

Однією з проблем на ринку м'яса птиці в Україні в останні роки є проблема конкуренції на внутрішньому ринку імпортової і вітчизняної продукції.

Вітчизняне птахівництво демонструє стійке нарощування виробництва, однак імпорт м'яса птиці залишається ще досить суттєвим. Крім того, зниження рівня племінної роботи спонукає багатьох вітчизняних виробників використовувати імпорتنі генетичні ресурси, хоча це пов'язано з рядом проблем стосовно перетину кордонів, карантинування, адаптації тварин до нових умов, гарантування біобезпеки племінної продукції, а в підсумку підвищує собівартість продукції тваринництва. Навіть у більш успішній галузі тваринництва – птахівництві – Україна втратила позиції лідера племінного бройлерного птахівництва. Вітчизняні виробники закупають батьківські форми у Німеччині, оскільки власні генетичні ресурси не здатні забезпечити середньодобові прирости на рівні 56–65 грамів, які зумовлюють нинішній рівень продуктивності бройлерного виробництва [2, с. 10].

Таблиця 1

Структура поголів'я птиці всіх видів по регіонах

Регіон України	2000 р.			2014 р.*			2014 р. у % до 2000 р.
	тис.гол.	%	частка поголів'я в с.-г. підпри- ємствах, %	тис.гол.	%	частка поголів'я в с.-г. підпри- ємствах, %	
Україна	123722	100	20,5	213335,7	100,0	57,2	172,4
АР Крим	6149,2	5,0	28,9	-	-	-	-
Вінницька	5734,8	4,6	9,3	27012,5	12,7	70,7	471,0
Волинська	3217,1	2,6	3,9	7021,1	3,3	59,0	218,2
Дніпропетровська	9334,9	7,5	33,8	18069,2	8,5	75,5	193,6
Донецька	8388,5	6,8	42,3	5688,8	2,7	42,7	67,8
Житомирська	4356,4	3,5	10,2	6378,0	3,0	8,3	146,4
Закарпатська	3158,4	2,6	0,5	3270,1	1,5	1,7	103,5
Запорізька	4295,2	3,5	28,3	6322,0	3,0	52,6	147,2
Івано-Франківська	3293,5	2,7	6,5	5605,4	2,6	44,6	170,2
Київська	8408,7	6,8	44,2	27336,1	12,8	81,0	325,1
Кіровоградська	3842,6	3,1	3,5	4654,7	2,2	6,7	121,1
Луганська	3413,8	2,8	38,3	1337,1	0,6	4,5	39,2
Львівська	6266,8	5,1	6,8	8682,8	4,1	41,3	138,6
Миколаївська	3531,7	2,0	18,9	3133,5	1,5	28,8	123,8
Одеська	7769,6	6,3	18,8	5139,1	2,4	2,6	66,1
Полтавська	5773,2	4,7	35,6	4770,5	2,2	45,8	82,6
Рівненська	3159,2	2,6	13,5	6881,3	3,2	26,4	217,8
Сумська	3555,9	2,9	15,9	4557,9	2,1	26,2	128,2
Тернопільська	4143,2	3,3	2,6	5018,7	2,4	29,0	121,1
Харківська	6413,2	5,2	25,2	8737,7	4,1	47,9	136,2
Херсонська	3504,4	2,8	14,6	12583,5	5,9	77,6	359,1
Хмельницька	2945,6	2,4	4,4	9584,4	4,5	75,4	325,4
Черкаська	5475,1	4,4	19,1	24551,4	11,5	81,1	448,4
Чернівецька	2608,5	2,1	1,1	3305,0	1,5	27,4	126,7
Чернігівська	5982,5	4,8	5,4	3694,9	1,7	15,6	61,8

*дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини проведення антитерористичної операції

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Для забезпечення повноцінного харчування населення країни м'ясними продуктами необхідно провести ряд заходів щодо захисту перспектив розвитку цього сектора економіки України з метою реалізації конкурентних переваги на внутрішньому ринку.

Усе зазначене справляє вплив на виробництво м'яса у розрізі регіонів України. Так, у 2014 році перше місце у виробництві м'яса всіх видів посідала Черкаська область (431,4 тис. т), а останнє – Миколаївська (50,5 тис. т) (табл.1).

Слід зазначити, що на ринку м'ясопродуктів як в Україні, так і в світі, птахівництво має велике майбутнє, бо сьогодні м'ясо птиці в цій категорії найбільш конкурентоздатне. Зокрема, вітчизняні компанії зацікавлені у виході на більш цивілізовані ринки – країн Європейського союзу і США. У Штатах, де готова їжа дуже популярна, існує нестача курячого філе. Що стосується європейського ринку, то перші кроки з освоєння нових споживачів вже були зроблені в 2012 р., вітчизняна курятина пройшла перевірку якості.

Глобальний експорт м'яса птиці за минулі п'ять років вже виріс на 25%, причому більше 80% цього росту припадає на близькосхідні та центрально-африканські ринки. Нетрадиційні експортери, такі як Турція і Україна, володіють логістичними і конкурентними перевагами на цих ринках порівняно з традиційними експортерами, Бразилією та США.

Незважаючи на позитивні тенденції ринку м'яса птиці та яєць, існують також стримуючі фактори його розвитку. Зокрема, проблеми з логістикою і неможливістю транспортувати охоложену продукцію на великі відстані роблять продаж курятини за кордон низькорентабельною. У сегменті замороженої продукції українські виробники не можуть конкурувати з Бразилією через більш високу собівартість готового м'ясо продукту. За умови, що держава стане підтримувати цю галузь, зокрема в тому, що стосується залучення інвестицій, птахівництво зможе стати одним з провідних напрямків української економіки.

В цілому, основними шляхами вирішення проблем галузі птахівництва можемо виокремити такі: диверсифікація за виробничими напрямками виробництва; подальша промислова спеціалізація; використання високопродуктивної лінійної та гібридної птиці; збалансованість кормової бази та використання високоефективних інноваційних раціонів; підвищення якості кросів птиці; оптимізація та раціоналізація технологічних процесів; дотримання високого рівня ветеринарно-санітарної роботи; залучення комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів; реалізація ефективного менеджменту на всіх стадіях виробництва, що передбачає організацію, планування, координацію та контроль; впровадження системи сертифікації та стандартизації у виробничі процеси; забезпечення контролю якості продукції.

Література:

1. Кваша С.М., Петренко С.С. Інструменти державного регулювання ринку м'яса птиці в Україні / Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. Вип. 65 / С.М. Кваша, С.С. Петренко. – Харків: ХНТ УСГ, 2007 – С. 3-14.
2. Міщенко Т. М. Контроль витрат виробництва м'ясопродукції / Т. М. Міщенко // Облік і фінанси. – 2015. – № 1 (67). – С. 129–134.
3. Ярошенко Ф.О. Сучасні світові тенденції розвитку птахівництва / Ф.О. Ярошенко. – К.: Новий друк, 2013. – 335 с.

Дыба Л.Н.

*старший преподаватель кафедры политической экономики,
Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический
университет имени Григория Сковороды*

УРОВЕНЬ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Актуальность изучения транзакционных издержек во взаимоотношениях субъектов рынка обусловлено современными трансформационными процессами в экономике Украины, что неизбежно приводит к расширению и реструктуризации рыночной среды, и вызывает рост транзакционных издержек в хозяйственной деятельности. Экономическая эффективность хозяйственной деятельности предприятий зависит от действий по снижению и оптимизации затрат и увеличения уровня доходности. А в условиях конкурентной борьбы вопросы снижения затрат приобретают особое значение.

Важную роль в разработке путей снижения затрат играют транзакционные издержки, которые формируются на уровне любой предпринимательской структуры. Существование таких расходов, а также их рост на любом предприятии является характерной чертой осуществления предпринимательской деятельности. Но стоит отметить, что рост транзакционных издержек негативно влияет на ценовую политику предприятия, снижает эффективность производства и реализации продукции, и в результате угрожает финансовой стабильности, а значит конкурентоспособности предприятия на рынке.

В современных условиях, при переходе экономических систем на более высокий уровень развития, ускорения научно-технологического прогресса, специализации и глобализации экономического пространства, активно проявляется тенденция к росту транзакционных издержек, уровень которых в мировой практике нередко достигает половины стоимости конечной продукции [2]. В течение переходного периода в Украине наблюдалось существенное возрастание транзакционных издержек. По данным исследований известных экономистов, величина транзакционных издержек составляет примерно 30%, из которых: около 17% – транзакционные издержки в оптовой и розничной торговле, около 2% – транзакционные издержки, возникающие в финансовой деятельности, около 5% – транзакционные издержки, сопровождающие операции с недвижимостью, услуги юридических лиц и около 5% – транзакционные издержки в государственном управлении [3].

В Украине развитие институциональной среды отстает от других составляющих рыночной системы, а низкое качество и недостаточная надежность имеющихся институтов является сейчас проблемным местом для упрочения экономического роста. Многие элементы нынешней институциональной среды сдерживают развитие предпринимательства. К таким элементам относятся недостаточное обеспечение прав собственности и недостаточная защищенность контрактов, чрезмерная изменчивость законодательства и экономической политики, которые нельзя прогнозировать, громоздкое и чрезмерное регулирование деловой активности и произвольное толкование этих правил должностными лицами, злоупотребление властью. Все

это тормозит развитие частного предпринимательства в отечественной экономике, сдерживая ее рост.

Транзакционные издержки сопровождают любую производственно-хозяйственную деятельность и возникают вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров, неэффективно созданных организационных структур и тому подобное. Сектор транзакций в Украине значительно отстает от соответствующих секторов в западноевропейских странах и даже в постсоциалистических странах. Среднее значение транзакционного сектора, рассчитанное по уровню затрат на основе статистических данных за последние 11 лет, составило 21,7%, что значительно ниже, чем в странах-членах ЕС [2].

Низкий уровень развития в Украине транзакционного сектора и его отрицательную динамику за последние десять лет, по сравнению с развитыми странами мира, можно в определенной степени объяснить следующим. Транзакционный сектор – это в большей степени часть нематериальной сферы. Ее можно разделить на сектор услуг и государственный сектор. В советской экономике сектор услуг традиционно считался второстепенным, по сравнению с материальным производством, и ему уделялось меньше внимания, чем на Западе. Однако, как отмечают специалисты, именно сектор услуг является наиболее перспективным и выгодным. Опыт развитых стран показывает, что развитие сферы услуг требует значительно меньше инвестиций, увеличивает занятость населения, способствует становлению среднего и малого бизнеса быстрому переходу к рыночным отношениям.

Существование транзакционных издержек и рост их величины является характерной чертой осуществления предпринимательской деятельности в рыночной экономике. Этому способствуют низкая спецификация прав собственности, недостаточно развитое информационное обеспечение процессов хозяйствования, высокая стоимость услуг сектора транзакций, несовершенство контрактных соглашений и слабая правовая система защиты соблюдения договорных обязательств и тому подобное. Рост транзакционных издержек негативным образом влияет на ценовую политику субъектов хозяйствования, уменьшает эффективность производства и продажи продукции, ставит под угрозу финансовую стабильность и конкурентоспособность предприятий.

Значительный рост транзакционного сектора обусловлено ростом сферы функционирования транзакций рационализации. С одной стороны это можно объяснить тем, что государственные органы не подвергаются воздействию конкуренции и не мотивированы уменьшать расходы, более того особенности функционирования бюрократического аппарата стимулируют создание дополнительных платных транзакционных услуг [3]. С другой стороны увеличение количества контрактов требует роста деятельности государства по обеспечению прав собственности, при этом можно отметить и растущую отдачу от масштаба. Отсутствие или низкое качество планов и прогнозов транзакционных издержек на предприятии приводят к принятию неверных решений, ошибочных действий, в результате является причиной неудовлетворительного финансового состояния и возможного банкротства.

Изучать транзакционные издержки необходимо с помощью факторов, влияющих на формирование этих расходов. В научных трудах многих ученых предлагаются различные подходы к рассмотрению и группировке факторов, определяющих уровень транзакционных издержек. Выделим следующие:

экономические, правовые, психологические, технологические, организационные и социальные факторы.

Современная экономическая теория по сокращению уровня транзакционных издержек имеет достаточно широкий набор инструментов, направленных на предупреждение и устранение многочисленных негативных тенденций в этой сфере. Так, действенная защита прав собственности при транзакциях невозможна без формирования соответствующей институциональной базы, которая бы имела эффективные законодательные акты и механизмы принуждения их соблюдения, систему кредитных бюро, страховые фонды, фонды гарантии депозитов, информационно-посреднические институты и прочее [1, с. 86].

Достижения экономического и социального возрождения Украины в значительной мере связано с ее интеграцией в международную экономическую систему, с ее активным и растущим участием не только в региональном, но и международном разделении труда, эффективном использовании его преимуществ и выгод. Это является общим стимулом для ускорения институциональных преобразований, перестройки не только внешнеэкономической сферы, но и всех сфер экономики и политики. Развитие отношений Украины с ЕС следует рассматривать как один из стратегических приоритетов внешнеэкономической политики.

Для интеграции Украины в Европейский Союз существуют объективные и субъективные предпосылки: наличие общих границ; выгодное географическое положение; значительный научно-технический и интеллектуальный потенциал; квалифицированная рабочая сила; попытки украинского народа приобщиться к общецивилизационным процессам и структурам.

Однако для вступления в ЕС этих предпосылок недостаточно. Для активного включения Украины в процесс международной экономической интеграции необходимо создать соответствующие условия. Речь идет о создании в Украине такой социально-экономической и политической системы, которая была бы адекватной международным интеграционным системам. Иными словами, «экономика Украины должна быть способной к функционированию с международными группировками в одной системе координат» [2]. Такая система достигается с помощью становления в Украине адекватных международным интеграционным группировкам политико-правовых, экономических, социально-культурных и инфраструктурных отношений. Важным условием интеграции Украины в мировую экономику является доведение транзакционного сектора экономики до уровня развитых европейских стран.

Существенной составляющей транзакционных издержек в условиях Украины является и соблюдения условий налогового законодательства. А стимулы к добровольному подчинения закону могут появиться только при условии возможности государства способствовать снижению транзакционных издержек в легальном секторе экономики.

Выводы. Транзакционные издержки в украинской экономике высокие из-за чрезвычайной коррумпированности украинского общества, низкую спецификацию прав собственности, недостаточно развитое информационное обеспечение процессов хозяйствования. А также через высокую стоимость услуг сектора транзакций; низкий уровень информационных взаимосвязей, инновационных технологий; отсутствие необходимых соответствующих условий для активного включения Украины в процесс международной

економической интеграции. Поэтому для Украины возникает необходимость разработки и внедрения интеграционной модели, которая бы учитывала национальную специфику и специализацию экономики, ее потенциал, а также международные кооперационные договоренности с основными стратегическими торгово-экономическими партнерами. Такая интеграционная модель должна использовать отечественные конкурентные преимущества страны при минимальных внутренних потерях. На уровень транзакционных издержек влияет нестабильность институциональной среды – чем она стабильнее, тем при прочих равных условиях транзакционные издержки меньше. В Украине развитие институциональной среды отстает от других составляющих рыночной системы, а низкое качество и недостаточная надежность имеющихся институтов является сейчас серьезной преградой для упрочения экономического роста.

Литература:

1. Архиреев С. Институциональные факторы сокращения транзакционных издержек кредитования / С. Архиреев // Стратегические приоритеты. – № 3 (8). – 2010. – С. 86.
2. Вергуненко М. Анализ уровня транзакционных издержек: тенденции и перспективы для Украины / М. Вергуненко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/iver/2011_1_1/chapters/chapter_1/chapter_1_part_12.pdf.
3. Зосименко Т. Концептуальные основы формирования механизма управления транзакционными издержками в экономике Украины // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_38/21.htm.

Інгор А.О.

аспірант,

Класичний приватний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

У сучасних умовах діяльність готельного бізнесу в значній мірі характеризується високим ступенем конкуренції. Проте, є скорочення процесу прийняття рішень туристами щодо туристичних поїздок та вибору готелю. Цьому сприяє вдало організована комунікаційна політика підприємства готельної індустрії. Забезпечення високої якості готельного продукту є ключовим фактором ефективності загальної готельної діяльності та полегшує політику маркетингових комунікацій готелю.

Очевидно, що успіх готельного бізнесу багато в чому залежить від ефективності маркетингових комунікацій. Істотним для доставки продукту до споживача є інформування останніх про її існування і наявні вигоди, які вони отримають при споживанні готельного продукту та наданні готельної послуги. Доступність інформації залежить від формування стійких туристичних потоків. Крім того, для збереження або підвищення рівня продаж в умовах економічної кризи готельному бізнесу необхідно вкладати кошти в більш цікаві рекламні кампанії і в політику комунікації з клієнтами.

Мета дослідження полягає у виявленні основних проблем комунікаційної діяльності організації готельного бізнесу та прийняття управлінських рішень щодо її удосконалення.

Треба визнати, що комунікаційна політика являє собою сукупність свідомо планованих і здійснюваних заходів, спрямованих на орієнтацію щодо прагнення споживачів до певного продукту/послуги готелю. На підтвердження цього, на думку А. Катернюк, згідно з яким організація зобов'язана виконати набір різних видів діяльності, які надають інформацію про якість продукту для потенційних клієнтів і стимулюють їх прагнення до здійснення покупки.

Ціль комунікаційної політики відповідно до Е. Авдокушина є мотивація для покупки максимальної можливої кількості продукції через передачу інформації споживачам. А. В. Сак і В. А. Журавлев визначили основні цілі комунікаційної політики як формування у цільової аудиторії позитивного іміджу компанії та її конкурентні економічні альтернативи продукту для мотивації споживачів і посередників та інші цільові аудиторії для придбання продукту/послуги.

Важливе значення для зростання попиту на продукцію, а також розширення і поліпшення свої позиції на ринку готельного бізнесу є кошти, за допомогою яких готельна індустрія інформує споживачів про продукти, їх властивості та умови придбання. У зв'язку з цим в науковій літературі були рекомендовані різні способи залучення клієнтів і перетворення їх в реальних покупців готельного продукту (таблиця 1).

Таблиця 1

Систематичний компонент в комунікаційній політиці

Автор	Компоненти просування комунікаційна політика
Ф. Котлер	продажі, реклама, PR (зв'язків з громадськістю), відділ продажів, прямий маркетинг
А. В. Сак и В. А. Журавлев	реклама, особисті продажі, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, виставки та ярмарки, брендинг
І. М. Синяєва, С. В. Земляк, В. В. Синяев	зв'язки з громадськістю, реклама, стимулювання збуту, особисті продажі, ярмарок-виставкової діяльності, телемаркетинг, інтерактивний маркетинг
І. М. Синяєва	прямий маркетинг, стимулювання збуту, особисті продажі, виставки, реклама, зв'язків з громадськістю, інтерактивний маркетинг
В. Пехливанов	реклама, особисті продажі, організації суспільної поведінки збільшення продажів
В. Благоев	підвищує продажу, PR, реклама, особисті продажі, реклама пошта, прямий маркетинг, участь в заходах по продуктивності і товарів компанії, зовнішня реклама, реклама в Інтернет

Примітка: думки цитованих авторів

Важливим питанням для готельного бізнесу є встановлення зв'язків з потенційними партнерами і клієнтами, а також зміцнення існуючих контактів. Це передбачає участь в туристичних виставках, ярмарках і форумах. Важливе значення для формування ефективної комунікаційної політики є організація громадської думки. Деякі компанії готельної індустрії є свій фахівець зі зв'язків з громадськістю або вони користуються послугами піар-агентств. Це означає,

що більша частина готельного бізнесу поки не надають належної уваги плануванню, технічному обслуговуванню і грамотному управлінню своєю комунікаційною політикою.

В якості основних кроків по подоланню проблем організації комунікаційної політики готельного бізнесу можна виділити наступні: більш ефективне використання традиційних видів реклами, таких як засоби масової інформації і видання каталогів, брошур, листівок тощо; більш активне використання інструментів Інтернет-реклами, соціальних мереж. У зв'язку з цим Л. Анастасова рекомендувала впровадження нових веб-інструментів, таких як: створення корпоративних сайтів, блогів для перегляду продуктів, в тому числі використання соціальних мереж, засобів координації заходів. Також, вкрай важливим є створення веб-сторінки готелю, що сприятиме візуальному представленню інформації про пропонований продукт готелю, а також можливості здійснення он-лайн бронювання та он-лайн листування з готелем.

В період економічної кризи посилення конкуренції, вдало організована комунікаційна політика може розглядатися в якості важливого фактора для досягнення стійкого розвитку готельного бізнесу. Ефективна комунікаційна політика в значній мірі сприяє реалізації готельного продукту, підвищує обізнаність споживачів і економічну ефективність готельного бізнесу.

Література:

1. Авдокушин Е. Ф. Маркетинг в международном бизнесе [Текст] : учеб. Волгогр. науч. изд-во, 2007. – 194 с. – ISBN 978-5-98461-388-0
2. Катернюк А.В. Основы современного маркетинга: Учебное пособие. – М.: Феникс, 2007. – 667 с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – Вильямс, 2007. – 567 с.
4. Сак А. В. Оптимизация маркетинговых решений : учеб. пособие / А. В. Сак, В. А. Журавлев. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 304 с.

Капушак В.В.

аспірант,

Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Тенденції розвитку банківської системи, що викликані кризовими явищами, глобалізаційними процесами, процесами злиттів і поглинань, високого ступеня концентрації банківських та небанківських установ, призводять до загострення конкуренції у фінансовому середовищі. В Україні повільно, але цілеспрямовано проходить процес формування конкурентного банківського середовища. Банківські установи виступають посередниками в процесі фінансування, здійснюють переміщення грошових потоків від власників грошових коштів до позичальників, але в кризових умовах сьогодення, вітчизняні банки зіткнулися з проблемою перерозподілу клієнтури та ресурсів. Це зумовлює необхідність визначення довгострокової стратегії розвитку фінансових установ, орієнтовану на збереження і підвищення їх конкурентоспроможності, на пошук резервів, які створять передумови для розвитку в майбутньому.

Для досягнення поставлених цілей та забезпечення успішного розвитку банку в подальшому одним із основних завдань фінансово-кредитної установи є удосконалення бізнес-процесів та пропонованих клієнтам продуктів і послуг, а також налагоджена ефективна система взаємодії банку з клієнтами. Банки вирішують ці задачі шляхом об'єднання кількох складових: висококваліфікованого менеджменту та ефективної організаційної структури. Одним з важливих аспектів діяльності банку в цьому зв'язку буде побудова структури трансформації продуктового ряду, метою якої є збільшення прибутковості та масове залучення і утримання діючих клієнтів. Для цього банківській установі необхідно визначити найбільш пріоритетні сегменти ринку банківських послуг, а також за результатами ринкових досліджень та оцінки власного продуктового ряду розробити нові банківські продукти, визначити життєвий цикл та корисність для клієнтів пропонованих продуктів, розробити проект заходів на непередбачені коливання попиту на продукти та послуги.

Отже, конкуренція на ринку банківських послуг формує політику банків щодо надання більшого спектру послуг та контроль за їх якістю, що позитивно впливає на довіру споживачів, яка спричиняє більше використання послуг банків.

Література:

1. Моргуновський Д.З. Трансформація банківських продуктів і послуг в умовах зростаючої конкуренції в банківському секторі України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Д.З. Моргуновський ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2008. – 20 с. – укр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

2. Оцінка банківських послуг [Електронний ресурс] // Таємний покупець RENTA GROUP. – Режим доступу: <http://rg-renta-group.ua/ukr/poslugi/ocinka-yakosti-poslug/ocinka-poslug-banku/>.

3. Панасенко Г. Банківський сектор як чинник економічного зростання і згладжування фінансових коливань в умовах кризи / Г. Панасенко // Економіст. – 2011. – № 12. – С. 47-50.

Карпенко Ю.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Полтавський університет економіки і торгівлі*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, ЯК СКЛADOVA МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Державно-приватне партнерство, як свідчить світовий досвід, є суспільно-необхідним механізмом взаємодії влади і бізнесу, конструктивні результати реалізації якого досягнуті в багатьох регіонах України. Державно-приватне партнерство необхідно розглядати як співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або підприємцями, що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому чинним законодавством.

Важливою передумовою дослідження державно-приватного партнерства є встановлення системи принципів, які виступають фундаментом таких

досліджень. До найважливіших принципів державно-приватного партнерства слід віднести наступні: рівність перед законом державних та приватних партнерів; заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів; узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди; незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в межах державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності, переданих приватному партнеру; визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у межах державно-приватного партнерства; справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у межах державно-приватного партнерства; визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом [1, с. 100].

Розвиток туристичного бізнесу є одним з важливих аспектів економічної політики України, про що свідчить затвердження Кабінетом Міністрів Державної цільової соціальної програми розвитку в Україні спортивної і туристичної інфраструктури на 2011-2022 рр. Залучення в цьому контексті достатнього обсягу інвестиційних ресурсів на засадах партнерства могло б слугувати основою для забезпечення потенціалу економічного зростання держави в цілому, окремих регіонів, підприємств і домогосподарств. Для вирішення проблем державно-приватного партнерства в Україні створена відповідна законодавча база і таким чином створено підґрунтя для співробітництва державного та приватного секторів з метою підвищення конкурентоспроможності та залучення інвестицій в економіку. Незважаючи на окремі приклади співпраці, Україна знаходиться ще на початковому етапі формування таких відносин, їхні моделі ще не набули характерних рис та ознак. Тому необхідно створення таких механізмів регулювання відносин державно-приватного партнерства, що дозволять повноцінно використовувати власний потенціал. Тобто потрібно визначитися, яким чином, через які механізми держава має впливати на процеси, які вона, в силу різних причин, не може контролювати повною мірою, або не може цього робити, але які вона із стратегічних причин мусить контролювати. Державно-приватне партнерство передбачає державне втручання в діяльність із залученням суб'єктів економіки регіонів, що дає їм усім істотні переваги.

При цьому важливо, щоб таке втручання призвело до підвищення ефективності використання поки що обмежених ресурсів туристичної галузі та слугувало формою для її подальшого розвитку. У туристичній галузі одним із таких видів співпраці є розвиток кластерної моделі, що передбачає поєднання державних програм та приватних проектів в одній системній моделі, сприяє підвищенню рівня послуг, що надаються споживачам, залученню громади до вирішення соціальних проблем, ефективності використання коштів у регіонах. Метою таких поєднань є досягнення нового рівня конкурентоспроможності на ринку туристичних послуг за рахунок скоординованих дій членів кластера. Модель туристичного кластера передбачає наявність декількох обов'язкових компонентів: власне туристичної сфери, куди входять туристичні фірми, підприємства готельного господарювання, об'єкти рекреаційно-курортного профілю, атракції та природно-заповідного фонду; виробничої сфери, яка об'єднує виробників продукції, що має пряме або опосередковане відношення до туристичної діяльності; науково-освітньої сфери, що охоплює освітні

заклади, здатні забезпечити потреби у висококваліфікованих кадрах, та наукові установи, які відповідають за стратегію розвитку, проводять маркетингові дослідження та рекламні акції; управлінської сфери, яка об'єднала представників фінансових інститутів та органів державного управління і влади, які координують дії учасників об'єднання. Таким чином, кластерний підхід у сфері туризму, який активізує підприємництво шляхом концентрації ділової активності, сприятиме створенню робочих місць, доходів, поліпшенню якості туристичних послуг, життя населення на території його запровадження. Тому державно-приватне партнерство в сфері туризму може розглядатися як важливий чинник соціально-економічного розвитку країни і, зокрема, сільських територій. Адже спеціалізація на наданні туристичних послуг забезпечить надходження грошових коштів, розширить сферу праці, стимулюватиме розвиток багатьох ключових галузей економіки [2].

Нова парадигма модернізації економіки наділяє туризм функцією промоції регіонів. В цьому контексті актуальним, на наш погляд, є формування механізмів державно-приватного партнерства з метою розвитку окремих видів туризму, зокрема гастрономічного, адекватних туристичному потенціалу регіонів.

Важливою особливістю доцільності і можливості використання державно-приватного партнерства в Україні є зони потенційного застосування у сфері гастрономічного туризму. Цей вид туризму сприяє підвищенню зайнятості місцевого населення; росту доходів та життєвого рівня сільських жителів за незначних фінансових вкладеннях; вирішення питання поліпшення благоустрою садиб та населеного пункту в цілому, а в майбутньому – розвиток соціальної інфраструктури, місцевих транспортних комунікацій. Перевагами гастрономічного туризму є незначні інвестиції із малим терміном окупності, залучення зацікавлених місцевих приватних джерел капіталу та заощаджень населення. Стійкі потоки туристів можуть стати джерелом поповнення місцевих бюджетів та мають прямий економічний ефект для регіонів застосування.

Суб'єкти з надання вказаних послуг формують інфраструктуру туристичного бізнесу, яка, в широкому розумінні, складає об'єкт інвестування. Особливістю інвестування туристичного бізнесу є розробка туристичного продукту, що передбачає взаємодію різних форм і видів інвестицій, оборот форм капіталу. Тобто, основними об'єктами інвестування в туристичному бізнесі є формування туристичного продукту і туристичної інфраструктури. Залучення в цьому контексті достатнього обсягу інвестиційних ресурсів на засадах партнерства могло б слугувати підґрунтям для забезпечення потенціалу економічного зростання держави в цілому і окремих регіонів.

Гастрономічний туризм – це зовсім особливе і відносно недавно відкритий широким масам напрямок туризму, всерйоз не виділявся як самостійний напрям і розглядався за залишковою ознакою, в якому поєднуються нові враження від перебування в незнайомій країні і нові смакові відчуття. Однак з насиченням глобального ринку туризму, територіям довелося шукати нові джерела підвищення власної привабливості та конкурентоспроможності. Доцільність цього, підтверджують значна кількість досліджень, зокрема Асоціація турецьких туристичних агентств (TÜRSAB), що повідомила: «88,2% всіх туристів у світі, число яких перевищило торік 1 млрд осіб, як пріоритети при виборі місця подорожі називають «хорошу кухню». Туристи витрачають 6,523 млрд доларів на їжу, тобто харчування становить 19% загальних

туристичних витрат» [3]. Крім того, цей напрямок не такий популярний і масовий в Україні і світі, він слугує лише деяким доповненням до вже наявного комплексу туристичних атракцій, тобто може бути перспективним у плані розвитку туристичного потенціалу регіонів.

Гастрономічний туризм в Україні, в країні з яскравою і оригінальною кухнею, де їжа тісно пов'язана з історією та традиціями, а рецепти ретельно зберігаються і передаються з покоління в покоління, набув особливої популярності за останні два роки. Так, наприклад, Полтавська обл. – унікальний регіон, багатий своєю історичною спадщиною, культурними артефактами історичної присутності скіфів, у всіх «на вустах»: «Полтавські галушки», «Полтавський борщ», «Сорочинський ярмарок». З урахуванням слабкої розвиненості внутрішньої інфраструктури, відсутністю належного рівня обслуговування, невеликою кількістю пам'яток історії та культури, у порівнянні із західними регіонами України, для розвитку регіону необхідний той вид туризму, який невибагливий в цьому відношенні. Перспективними, на наш погляд, напрямами розвитку гастрономічного туризму в Полтавській обл. є наступні його типи: зелений, подієвий та продуктові шопінг-тури. Оскільки в області наявна достатньо розвинута мережа транспортного сполучення, готелів і аналогічних засобів розміщення, ресторанів і готельно-ресторанних комплексів, що формують інфраструктурне забезпечення туристичних потоків.

Отже, для того щоб не тільки зберегти позитивні тенденції з розвитку туризму, але й поступально розвиватися надалі, необхідно об'єднати партнерські зусилля різних галузей національної економіки з метою пошуку найбільш оптимальних структур управління туристичною сферою регіонів.

Література:

1. Скляр Г. П. Державно-приватне партнерство в сфері гастрономічного туризму як інструмент модернізаційного розвитку економіки регіонів / Г. П. Скляр, Ю. В. Карпенко // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 1(39). – С. 98-104.
2. Стратегічне партнерство України. Аналітична записка Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/600/>.
3. Турция планирует развивать гастрономический туризм // Мир туризма. – 24 марта 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mirtu.com/news-show-682.html>.

Колодійчук А.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Ужгородський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРІЇ ВЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНО-КОМУНІКАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ ІНТРУЗІЇ ІКТ

Теорії вектору інформаційного розвитку та соціально-комунікаційні концепції інтрузії ІКТ описують різні економічні аспекти процесів інформатизації, показують роль ІКТ у розвитку національного виробництва, дають відповіді на гострі соціально-економічні питання, які виникли до і під час інформаційної революції, загалом, формують якісне теоретичне підґрунтя

реалізації успішної макроінформаційної політики та регулювання розвитку національного кіберпростору. До переліку цих теорій та теоретичних концепцій входять: теорія рефлексивної модернізації Е. Гідденса, теорія публічної сфери і комунікації Ю. Хабермаса, постмодерністська концепція соціального впливу ІКТ Ж. Бодріара, технократична (масмедійна) модель комунікації М. Мак-Люена та ін.

Всередині 90-х рр. минулого століття іспанський дослідник М. Кастельс сформулював і обґрунтував теорію інформаційного розвитку. Насамперед Кастельс подає власне, альтернативне бачення змісту інформаційного суспільства порівняно з іншими теоріями. На його погляд, інформація була завжди і нею користувалися у всіх суспільствах історичного буття. Проте, саме сучасний стан, коли інформація стала фактором виробництва і джерелом влади, Кастельс ідентифікує як інформаційне суспільство. При характеристиці сучасного світового господарства вчений називає його одночасно глобальним (через те, що міжнародний рух капіталу, трудових ресурсів, міжнародного аутсорсингу набув глобальних масштабів) та інформаційним (тому що саме конкурентоспроможні економічні суб'єкти здатні генерувати, опрацьовувати інформацію). В той же час Кастельс пояснює, що існують різні парадигми розвитку, тобто технологічні алгоритми дій, які необхідно виконати над вхідним продуктом – ресурсом, для отримання кінцевого результату – готового продукту. В цьому полягає ще одна відмінність його теорії від згаданої вище теорії інформаційного суспільства. Дуже важливим висновком з теорії Кастельса є «ототожнення технології та суспільства, коли суспільство не може бути описаним без його технологічних інструментів» [1, с. 29]. Також Кастельс є прихильником політики державного втручання в розвиток нових технологій, в тому числі інформаційних, та підготовки відповідних спеціалістів. Продовжуючи політекономічні традиції, іспанський вчений збагачує економічну теорію новою категорією сучасності – інформаційним капіталом, причому інформаційний характер надає останньому, по-перше, гнучкість і по-друге, глобальну мобільність. Кастельс порушує проблему породження соціальної нерівності інформаційним типом економіки, оскільки окремі регіони світу залишаються поза нею, поза міжнародним поділом праці (африканські та деякі азійські країни). Загалом, ключовим поняттям теорії інформаційного розвитку є мережа, яка поєднує окремих індивідів, компанії, регіони, країни. В той же час Кастельс спростовує поширений погляд на те, що країна, інтегрована в світові інформаційні потоки, втрачає частину свого суверенітету. З іншого боку, вчений визнає вплив засобів масової інформації та інших інструментів інформаційної політики за допомогою сучасних засобів зв'язку на формування громадської думки. Науковець прогнозує появу у майбутньому соціальних електронних мереж (що було і реалізовано в останні десятиліття), зникнення друкованої літератури, оскільки вона буде перенесена на електронні комп'ютерні носії, а також занепад культури через одомашнення життя соціуму. Кастельс пише про дух інформаціоналізму, для останнього характерні вільний обмін інформацією, соціальна електронна комунікація, інноваційність, спрямованість у майбутнє.

У своїй теорії рефлексивної модернізації Ентоні Гідденс констатував формування глобального космополітичного суспільства, в якому життя кожного індивіда значно відрізняється від усталених раніше норм і правил. При цьому нова суспільна формація не є усталеною, а тому значно більше ризикованою, ніж попередні. У таких умовах кожен індивід реалізує власний

рефлексивний моніторинг, що передбачає спостереження не лише за іншими суб'єктами ринкових відносин, але й за собою, з перенесенням власних усталених алгоритмів дій в кожній конкретній ситуації на інших учасників ринку. Інакше кажучи, сучасне суспільство є рефлексивною системою, здатною до самоусвідомлення своєї діяльності і нормотворчості на його основі. Проте на практиці такі прогнози і очікування не завжди реалізуються. Це породжує рутинність, автоматизм у діях переважної кількості економічних агентів, а, отже, забезпечує загальну стабільність і передбачуваність. Також Гідденс твердить, що суспільство на сьогодні складається не з просто споживачів, а з громадян-споживачів, а тому процес споживання не переривається, але відбір благ в такому контексті зазнає значних змін (для цього вчений закликає розрізняти громадян-споживачів та споживачів-громадян). Головний висновок з цієї теорії – в модернізованих суспільствах їхні члени починають аналізувати соціальні умови свого життя і усвідомлювати доцільність змін у них. Інформатизація в контексті даної теорії, будучи елементом модернізації, має передусім соціальний характер, а не науково-технічний. Отже, дослідник проаналізував соціальні наслідки модернізації, закономірності поведінки економічних індивідів і природу соціальної макростабільності, таким чином описавши особливості розвитку сучасного глобалізованого суспільства, проте не вважаючи його інформаційним. Тенденційний характер інформатизації без відповідних суспільних трансформацій характеризує у своїй теорії публічної сфери і комунікації Ю. Хабермас, який називає сьогодишнє суспільство модерним, але не інформаційним. Воно функціонує на основі нормативних механізмів соціального управління, сформованих на стику взаємодії системи господарювання та життєвого простору. В процесі цієї взаємодії важливе значення має т.зв. комунікаційна компетенція, тобто здатність до комунікації. Основний висновок з вчення Хабермаса – сучасне суспільство розвивається не за рахунок матеріальних благ, а за рахунок продукуючої сили комунікації, яка є основою соціального життя. У такому контексті економічна роль ІКТ значно зростає, роблячи їх не менш важливими, ніж промисловість чи аграрне виробництво.

Необхідно згадати також про сучасну концепцію четвертої промислової революції («Industry 4.0») К. Шваба, за якою глобалізована (з третьої революції) світова спільнота перебуває на порозі четвертої індустріальної революції, яка характеризуватиметься поєднанням цифрових, фізичних, управлінських та біологічних технологій, широким впровадженням інтернет-речей, тобто здатності електронних пристроїв обмінюватися інформацією між собою, без втручання людини, а також побудовою глобальних промислових мереж, поглибленою роботизацією виробничих процесів. Приводом для нового промислового витка вважається широка інтрузія в обробній промисловості ФРН кіберфізичних CPS-систем, які засновані на прикладному застосуванні ІКТ. В той же час, основним ризиком настання четвертої промислової революції експерти вважають зростання чисельності безробітних у світі на 5 млн. осіб [2]. Тезу про цю загрозу висував у своїй теорії суперіндустріального суспільства й Е. Тоффлер.

Постмодерністська концепція соціального впливу ІКТ Ж. Бодріяра привнесла в наукову теорію дві нові категорії: гіперреальність та симулякр. Сучасне суспільство, як вважає Бодріяр, є суспільством символів (симулякрів), які стали об'єктом обміну без реальних предметів, явищ та об'єктів, що вони позначають, у зв'язку з цим сформувався т.зв. гіперреальність і визначальна роль у цьому

ІКТ і вплив ЗМІ. І в цьому процесі снобізм, на думку Бодріяра, долається, суспільство стає суспільством споживання з ланцюговим ефектом. Концепцією обґрунтовано процеси формування інформаційного суспільства, мультимедійного домінування, а також віртуалізації людської свідомості за допомогою символічних образів. Вчений відкрив т.зв. парадокс інформаційного суспільства, який полягає у твердженні, що накопичення інформації призводить не до кращої інформованості, а до поверховості у людському мисленні, бо людина не може осягнути весь предмет осмислення як єдину логіко-теоретичну конструкцію. У технократичній моделі комунікації М. Мак-Люена спостерігаємо доволі широке трактування комунікації, до якої відносяться засоби масової інформації (в т.ч. Інтернет як багатосторонній ЗМІ), друковані й електронні носії інформації, реклама, пошта, зброя тощо, тобто все те, що пов'язує людей між собою, людину з природою, змінює її світогляд та стиль життя. Канадський вчений аналізує можливі наслідки електронно-комунікаційної революції і робить висновок, що комунікація, нові інформаційні технології об'єднують світову спільноту, тобто глобалізують її. Візуальний підхід до представлення інформації сприяє кращому її засвоєнню і лежить в основі електронно-комунікаційної революції. Проте, на практиці електронні комунікації часто не розвивають людську особистість, а навпаки, сприяють її деградації, маніпулюють нею, подають різносторонню, часто суперечливу, інформацію, яка не дає змогу індивідууму осягнути суть того чи іншого явища. Також дослідник проаналізував еволюцію суспільства від «людей слухаючих» (до винайдення писемності) до «людей, що бачать» (після винайдення писемності). За канадським науковцем винайдення телебачення стало початком нової епохи – глобального села, тобто охопленій інформаційно-телекомунікаційними технологіями світ перетворився в звичайне село, де «всі все бачать». Поширена до цього лінійна технологія подання тексту поєдналася з технологією мозаїчного екрану і різноманітних способів монтажу телепередач. Як відзначає вчений, такий інструментарій дозволяє часто поєднувати еkleктичні повідомлення, а, отже, маніпулювати свідомістю цільової аудиторії.

У теорії інформатизації У. Дайзарда окреслено три ключові ознаки інформатизації економіки: 1) диверсифікація номенклатури й асортименту інформаційних послуг; 2) формування нових галузей промисловості, зав'язаних на використанні ІКТ; 3) диверсифікація споживання інформаційних продуктів, розвиток спеціальних мереж обслуговування користувачів комп'ютерної техніки. Також американський дослідник доклав чималих зусиль до розробки понятійного апарату, пов'язаного з новою інформаційною ерою. Так, саме він довів, що нове суспільство, що формується, варто називати інформаційним, оскільки воно засноване на кардинально нових принципах – принципах інформатизації (на відміну від постеконізму Г. Кана, постісторизму Р. Сейденберга, постмодернізму А. Етціоні тощо). Отже, низка проаналізованих теорій показали диференціацію куту зору на складові ІКТ – інформатизацію та електронну комунікацію, їх зв'язок з іншими значимими суспільно-культурними процесами.

Література:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс // Пер. с англ. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
2. У Давосі розповіли про ризики промислової революції [Електронний ресурс]. – 2016. – 21 січ. – Режим доступу: <http://wz.lviv.ua/news/157122/>

Корень Н.В.
*кандидат економічних наук,
завідувач сектору бюджетної децентралізації
відділу фінансової безпеки,
Національний інститут стратегічних досліджень*

МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Забезпечення результативного провадження економічних реформ та вирішення пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку на сучасному етапі актуалізують питання формування нової моделі бюджетної політики, що обумовлює пошук сучасних концептуальних підходів до вирішення її завдань та відповідної модернізації важелів та інструментів. Модернізація як інструмент забезпечення переходу від одного стану системи до іншого на основі її оновлення, удосконалення та забезпечення відповідності сучасним умовам та вимогам передбачає не лише створення нового, а й збереження вже наявних ефективних складових, які можуть скласти основу трансформації. Необхідність всебічного дослідження проблеми підвищення ефективності бюджетної політики не викликає сумніву, оскільки будь-який механізм, який має вплив на стан та розвиток суспільства, цілеспрямовано або нецілеспрямовано, буде ним оцінюватися. Успіх структурних перебудов, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян, значною мірою залежить від результативності бюджетного регулювання.

Виклики та загрози, що виникають у бюджетній системі, становлять потенційну можливість негативного впливу на динаміку соціальних та економічних процесів і набувають суб'єктивного характеру, адже здебільшого залежать від типу бюджетної політики та дієвості її механізмів [1]. Крім того, зовнішні для бюджетної системи виклики та загрози, вливаючи на стан бюджетних показників, також впливають на виконання функцій бюджету. Таким чином, забезпечення бюджетної безпеки та реалізація завдань бюджетної політики є вагомим інструментом забезпечення регулювання соціально-економічної динаміки та формування стабільних умов для економічного розвитку країни.

Запроваджені системні трансформаційні процеси в соціально-економічній сфері, реалізація адміністративної реформи та модернізація системи суспільних відносин обумовлюють необхідність здійснення відповідних корегувань в системі державного регулювання і потребують широкого використання державою економічних інструментів та важелів регулювання відтворювальних процесів, які є визначальними для забезпечення успіху структурних реформ, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян. Крім того, виникнення комплексу нових загроз і викликів актуалізує потребу формування відповідних механізмів подолання впливу негативних факторів, стабілізації та забезпечення поступального розвитку в умовах ресурсних обмежень [3].

Подальшими кроками формування нової моделі бюджетно-податкової політики, що дасть змогу знизити вплив зовнішніх і внутрішніх ризиків, а

також ефективно вирішувати нагальні проблеми суспільного розвитку та забезпечити фінансову основу реалізації реформ, мають стати:

- вдосконалення інституційного середовища функціонування бюджетно-податкової системи з урахуванням принципів соціальної справедливості, економічної ефективності, фіскальної достатності, ефективного адміністрування податків, формування ефективної системи видатків;

- формування оптимальної структури видатків бюджету за статтями має відбуватися з мінімальними втратами за умов забезпеченні рівня та якості суспільних благ і послуг за такими принципами: узгодженість нормативно-правового забезпечення, збалансованість рівнів бюджетної системи, цільове спрямування з урахуванням реальної потреби, прозорість;

- збільшення частки капітальних видатків бюджету, оскільки інвестування у великі інфраструктурні проекти дасть змогу забезпечити дієздатність важливих секторів економіки, сприятиме зростанню кількості робочих місць усіх категорій кваліфікації і позитивно вплине на формування дохідної частини бюджету (надходження податку на прибуток, податку на доходи з фізичних осіб тощо), а відтак і на виконання державою соціальних зобов'язань;

- підвищення прозорості в управлінні державними фінансами та ефективності їх розподілу і використання шляхом удосконалення бюджетного процесу та системи державних закупівель;

- реформування державного фінансового контролю та бюджетних відносин шляхом створення систему противаг існуючим загрозам у бюджетній сфері, зокрема: посилити контроль за сплатою податків, зборів та обов'язкових платежів до бюджету в повному обсязі, стабілізувати стан фінансово-бюджетної дисципліни і зменшити кількість та обсяги порушень, удосконалити систему відповідальності учасників бюджетного процесу, посилити координуючу роль держави у цьому процесі;

- запровадження єдиної форми звітності про стан фінансово-бюджетної сфери, яку повинні складати усі учасники бюджетного процесу, що дасть можливість проведення постійного моніторингу у розрізі регіонів та по головних розпорядниках бюджетних коштів;

- подальше налагодження координації фіскальної та монетарної політики, оскільки в умовах відтоку депозитів з банківської системи держава податковими інструментами вилучає надлишок готівки з обігу, щоб уникнути розгортання спіралі інфляційно-девальваційних процесів;

- подальша реалізація реформи бюджетної децентралізації, що потребує розширення прав місцевих органів влади, зміцнення їх бюджетної самостійності та визначення відповідальності, потребує вирішення питання щодо розробки механізму перерозподілу повноважень та відповідальності з управління регіональним розвитком на нижчі рівні ієрархії за принципом субсидіарності.

У період загострення соціально-економічних проблем надзвичайно актуальним є питання забезпечення ефективності управління державними фінансами. Бюджетна незбалансованість і породжена нею проблема державного боргу обумовлюють беззаперечний деструктивний вплив на стан бюджетної та економічної безпеки держави. Важливим етапом у забезпеченні бюджетної безпеки є оцінка загроз. Практика оцінки рівня бюджетної безпеки переважно базується сьогодні на порівнянні фактичних значень вибраних показників з їх граничними значеннями, аналізі бюджетних проблем за встановленими параметрами. Такий підхід дає лише загальне уявлення про стан бюджетної

безпеки. Отже, нагальним питанням є запровадження економетричних оцінок формалізованих значень рівня бюджетної безпеки. Механізм забезпечення бюджетної безпеки має формувати таку систему, яка включає елементи науково-теоретичного, правового, ресурсного, інформаційно-аналітичного, технічного й організаційного характеру і в сукупності із відповідними пріоритетами, способами, засобами та методами регулювання процесів соціально-економічного розвитку [3]. Стратегічними напрямками забезпечення бюджетної безпеки на сьогодні мають стати: встановлення відповідності нормам бюджетних процедур вітчизняної практики складання, розгляду і затвердження бюджетних показників; вдосконалення системи бюджетного планування і прогнозування; підвищення ефективності державного контролю за використанням бюджетних коштів; проведення реформи бюджетної децентралізації з приведенням у відповідність доходів та видатків бюджетів за рівнями бюджетної системи; удосконалення системи міжбюджетних відносин; недопущення необґрунтованих бюджетних дефіцитів й удосконалення практики дефіцитного фінансування. Підвищення ефективності бюджетно-податкової політики має забезпечуватися шляхом досягнення інституційної симетрії, додержання принципів фіскальної справедливості та відповідальності, що уможливить не лише збалансування бюджетних потоків, а й створить основу реалізації суспільних реформ, які визнані найбільш доцільним шляхом прогресивного розвитку України.

Література:

1. Піхоцький В.Ф. Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України / В.Ф. Піхоцький // *Фінанси України*. – 2010. – № 3. – С. 30-37.
2. Постоленко Ю.П. Бюджетна безпека як ключова складова економічної та фінансової безпеки / Ю.П. Постоленко // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – № 3 (43). – 2011. – С. 121-126: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>
3. Вареник В.М. Оцінка бюджетної безпеки України / В.М. Вареник // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2015. – № 1(18). – С. 33-43.

Кравець О.В.

аспірант,

Класичний приватний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

Сучасний стан групування малого підприємництва з метою оподаткування зазнає значних змін у бік зростання податкового тиску на його результати діяльності. Складний фінансовий стан суб'єктів погіршується існуючими обмеженнями у взаємодії з іншими суб'єктами з приводу укладання комерційних угод. Зважаючи на те, що мале підприємництво є унікальним за рахунок гнучкості та маневреності в ринкових умовах господарювання, воно, також, досить чутливе до несприятливого зовнішнього впливу. З метою обґрунтування шляхів удосконалення податкового регулювання малого

підприємництва, на наш погляд, доцільно використати кластерний аналіз, результати якого дадуть змогу виявити його ресурсний потенціал.

На наш погляд, саме державний рівень має необхідний ресурс для проведення попередніх досліджень, зокрема, пошуку ефективного співвідношення між промисловістю, сільським господарством і сферою послуг, адже рухатись одночасно в усіх напрямках з однією швидкістю неможливо, створення відповідної законодавчої бази з чіткими правилами гри, планування та безпосереднє створення кластерів. Загалом, організація кластерів передбачає інноваційну складову, проте, сьогодні бізнес незацікавлений інвестувати у інновації, тому саме держава має розпочати цю роботу [1].

В контексті зазначеного, пропонуємо наступну загальну схему дослідження, див. рис. 1.

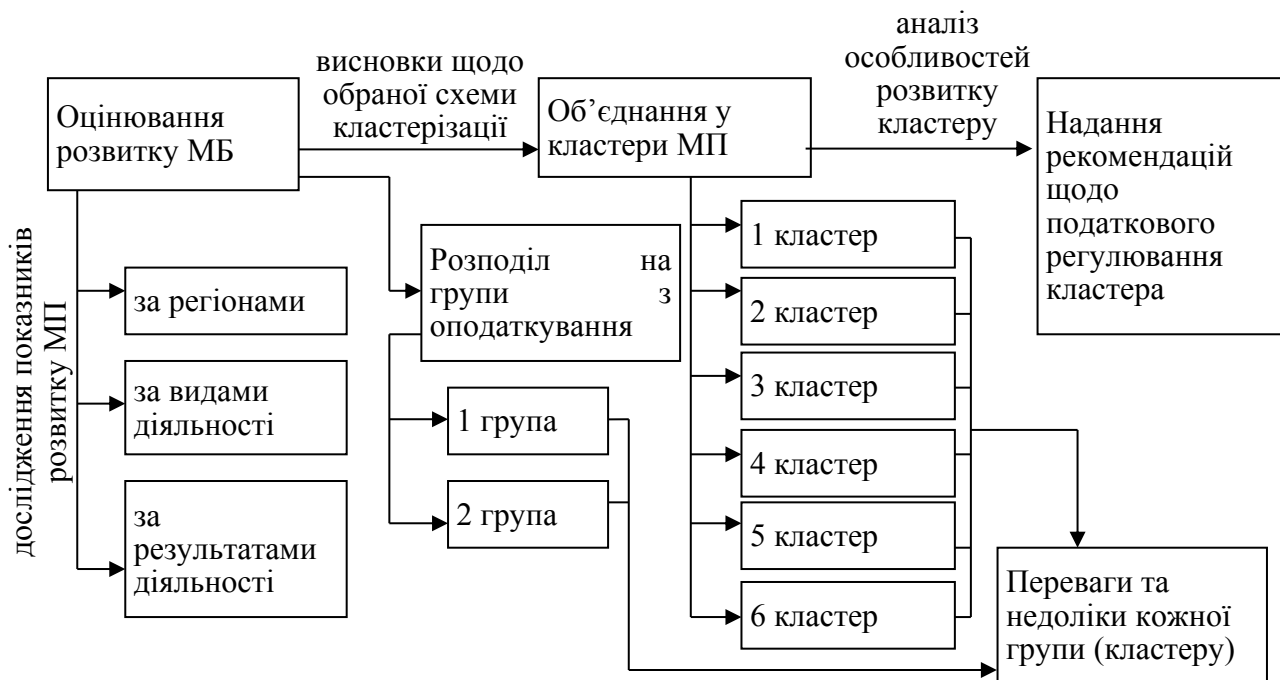


Рис. 1. Структурно-логічна схема кластеризації малих підприємств України

Джерело: розробка автора

Розподіл на кластери будемо проводити за допомогою програми Statistica 6.0. Розглянемо три випадки розподілу підприємства на кластери (рис. 2).

Отже, за результатами дослідження всі області України, можна розподілити на 5 окремих кластерів за регіонами, а саме:

- 1) Харківська обл., Одеська обл., Київська обл., Дніпропетровська обл.;
- 2) Кіровоградська обл., Чернігівська обл., Сумська обл., Івано-Франківська обл., Херсонська обл., Хмельницька обл., Житомирська обл.;
- 3) Луганська обл., Чернівецька обл., Закарпатська обл., Тернопільська обл., Рівненська обл., Волинська обл.;
- 4) Львівська обл., Запорізька обл., Донецька обл.;
- 5) Черкаська обл., Миколаївська обл., Полтавська обл., Вінницька обл.

Всі малі підприємства України пропонується розподіляти на 6 основних кластерів за видами діяльності:

- 1) фінансова та страхова діяльність;
- 2) мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; тимчасове розміщування й організація харчування; надання інших видів послуг;



Рис. 2. Показники розподілу малих підприємств на кластери за регіонами, видами економічної діяльності протягом 2014 р. та за результатами діяльності протягом 2010-2014 рр.

Джерело: розробка автора

3) оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;

4) інформація та телекомунікації; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; професійна, наукова та технічна діяльність;

5) операції з нерухомим майном; будівництво;

6) промисловість; сільське, лісове та рибне господарство.

Пропонуємо розподіляти малі підприємства України для податкового регулювання за результатами діяльності протягом 2010-2014 рр. на 2 групи – за обсягами реалізованої продукції, товарів та послуг (в грошовому еквіваленті): 1 група – сплачує єдиний податок – відсоток від мінімальної заробітної плати; 2 група – сплачує відсоток від прибутку.

Отже, дослідивши всі три способи розподілу малих підприємств України на кластери, можна скласти таблицю недоліків та переваг кожного з методів (табл. 1).

В залежності від розподілу малих підприємств на кластери, необхідно розробити низку заходів: систему стимулювання задля економічного зростання кластеру, який цього потребує, або стримування розвитку кластерів, що є не раціональним для держави. Утворені кластери дадуть змогу обґрунтувати принципово нове групування суб'єктів малого підприємництва, що значно спростить облік та адміністрування податків. Також, сприятиме підвищенню прогнозованості податкових надходжень та еластичності їх до результатів діяльності.

**Переваги та недоліки методів розподілу
на кластери малих підприємств України**

Схема розподілу	За регіонами	За видами діяльності	За результатами діяльності
Переваги	-можливість об'єднувати декілька областей за для обміну досвідом, підвищення рівня знань учасників кластеру; -не має прямої конкуренції між підприємцями різних регіонів, оскільки кожен регіон має свій ринок	-об'єднуються МП близькі за видами діяльності; -податкові знижки, пільги єдині для всієї України для даного кластера	-можливість дослідити розвиток МП за значний проміжок часу
Недоліки	-об'єднання проходить без врахування щільності МП за окремими видами діяльності в регіоні	-МП одного кластера знаходяться по всій країні, що робить майже неможливим створення міжрегіональних центрів обміну досвідом; -досліджується певний нетривалий період часу	-не має можливості дослідити вплив всіх податків з МП, оскільки в сучасному стані занадто велика різноманітність цих податків, не прив'язана прямо до кількості МП або їх прибутку чи збитковості
Висновки	Не можемо рекомендувати цей тип розподілу МП на кластери	Рекомендуємо цю схему розподілу на кластери за для розвитку МП в окремих галузях	Рекомендуємо цю схему за для розподілу МП на групи платників податків

Література:

1. Вишлова-Пилева І.І. Територіальні кластери як інструмент підвищення ефективності регіонального управління: зарубіжний досвід с.22-26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2012-5/2012_05.pdf

Гляш О.І.
*доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник,
Регіональний філіал
Національного інституту стратегічних досліджень
при Президентові України*

Мазярко І.С.
*аспірант,
Львівська комерційна академія*

ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Важливим аспектом теоретико-методичних засад соціального діалогу в торгівлі, так і відповідного механізму системного підходу до його реалізації є організація і управління взаємовідносинами на мікро- та макрорівнях. Визначальною особливістю саме соціального діалогу є вибудовування не стільки відносин регулювання і примусу, як партнерства, що є більш ефективним і доречним та дозволяє сформувати якісні відносини між профільними органами влади та управління, роботодавцями і найманими працівниками.

Крім того, на характер і особливості механізму реалізації соціального діалогу суттєво впливають специфічні чинники організації праці в торгівлі – коливання інтенсивності потоків покупців, нерівномірність постачання товарів, матеріальна відповідальність, що обмежує кооперування та розподіл праці й режиму роботи, високе нервово-психологічне напруження, висока частка жінок і молоді, низький рівень механізації та автоматизації, тобто реалізація соціального діалогу повинна стосуватись взаємодопомоги та довіри, кооперування праці, обліку та соціального контролю товароруху, психологічних аспектів неритмічної напруженості праці [3, с. 70-71].

Реалізація основних і додаткових операцій торгово-технологічного процесу, зазвичай, неможлива без активної участі персоналу, без залучення всіх елементів механізму регулювання соціально-трудова відносин. Важливим є й аспект динамізму формування механізму й визначення принципів системного підходу до реалізації соціального діалогу в роздрібній торгівлі. Так елементи механізму соціального діалогу не потрібно вважати єдиними стандартами, вони змінюються в міру розвитку сфери торгівлі, переходу до нових видів, форм і форматів торгівлі, зміни асортиментної спеціалізації, підходу до торговельного обслуговування.

Запровадження механізму системного управління соціальним діалогом в роздрібній торгівлі дозволить забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень у сфері соціально-трудова відносин, що особливо важливо за умов швидких змін кон'юнктури споживчого ринку та платоспроможного попиту, появи нових стратегій діяльності конкурентів.

Серед чинників, які визначають механізм реалізації соціального діалогу в торгівлі доцільно виділити вплив інтегральних властивостей і закономірностей організації праці. Тут слід врахувати і взаємодію усіх суб'єктів соціально-трудова відносин і міжфункціональні зв'язки, і відносини між різними бізнес-процесами, з приводу формування і використання продукту тощо. Додамо

також, що у системному підході використовуються всі можливі зв'язки між суб'єктами соціального діалогу.

На основі узагальнення теоретико-методичних засад щодо механізму і принципів соціального діалогу головні елементи системного підходу до його формування наведено на рис. 1.

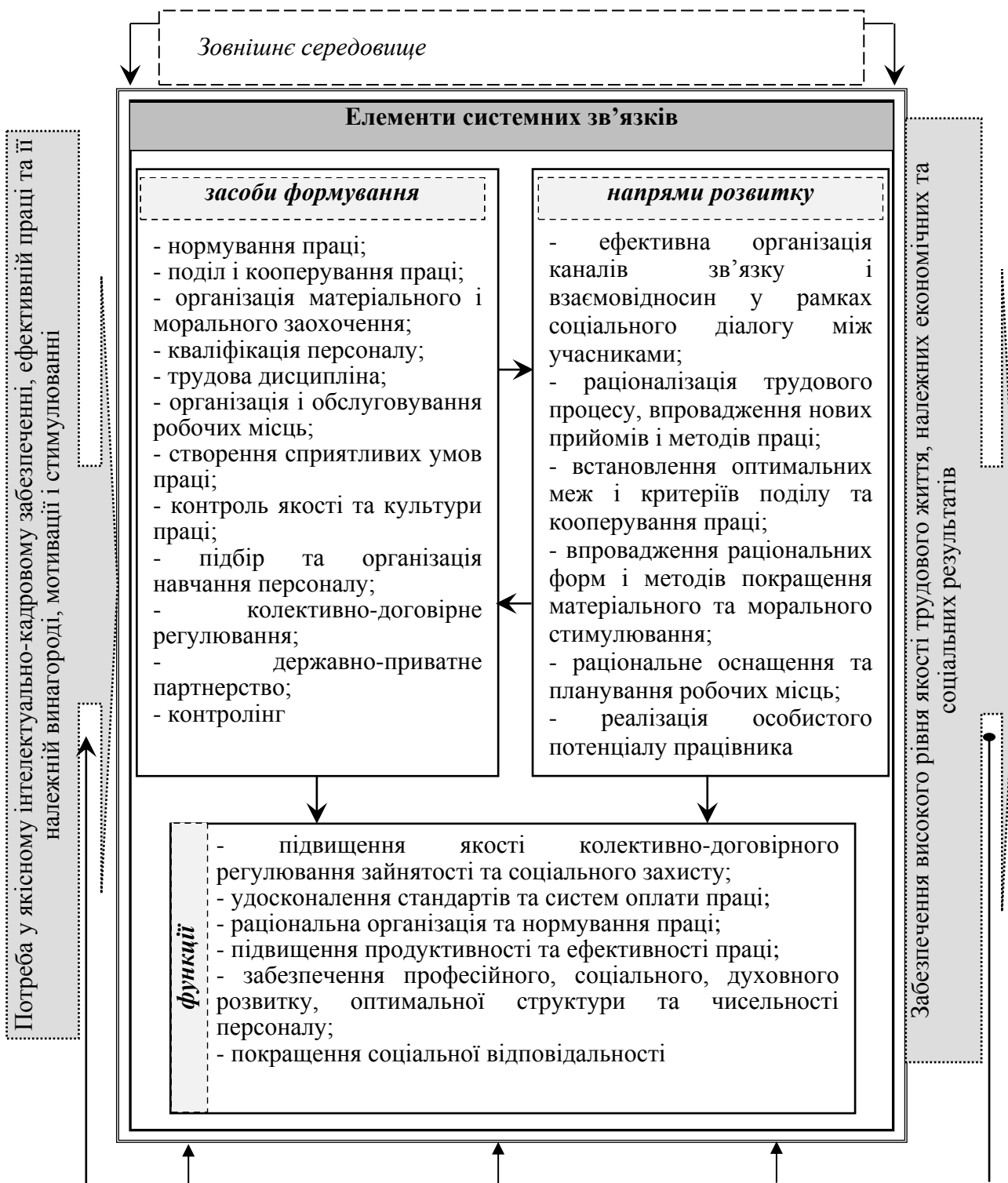


Рис. 1. Елементи та зв'язки формування системного підходу до реалізації соціального діалогу у сфері роздрібної торгівлі

Складено автором

Вважаємо, що системна реалізація соціального діалогу повинна розпочинатись із визначення потреби у якісному інтелектуально-кадровому забезпеченні, ефективній праці та її належній винагороді, мотивації і стимулюванні. Відповідно, досягнення поставлених завдань передбачає використання певних засобів, які відносно окремих напрямів розвитку роздрібної торгівлі забезпечують виконання функцій соціального діалогу.

Очевидно, що розвиток торгівлі через соціальний діалог слід розглядати згідно обраних для цього засобів, які зможуть забезпечити результативність соціальних дій та їх економічну ефективність. Так, до таких засобів доцільно віднести нормування, поділ і кооперування праці, організацію матеріального і морального заохочення, кваліфікацію персоналу, трудову дисципліну, організацію і обслуговування робочих місць, створення сприятливих умов праці, контроль якості та культури праці, підбір та організацію навчання персоналу, колективно-договірне регулювання, державно-приватне партнерство, контролінг. Попри це формування системного підходу до реалізації соціального діалогу досягне своєї ефективності лише тоді, коли використання кожного засобу відповідатиме ознаками динамічного зростання, інноваційності, узгодженості, конкурентоспроможності тощо.

Про ефективність та важливість соціального діалогу свідчатиме процес розвитку роздрібної торгівлі. Так, в аспекті соціально-економічного та соціально-трудоного розвитку використання засобів формування соціального діалогу повинне забезпечити ефективну організацію каналів зв'язку і взаємовідносин між учасниками, раціоналізувати трудовий процес через впровадження нових прийомів і методів праці, встановити оптимальні межі і критеріїв поділу та кооперування праці, впровадити раціональні форми і методи покращення матеріального та морального стимулювання, підвищити якість оснащення та планування робочих місць, забезпечити реалізацію особистого потенціалу працівника.

Наголосимо, що ефективність системного підходу до реалізації соціального діалогу в роздрібній торгівлі закономірно обумовлюється комплексом елементів та особливостями їх формування і розвитку. При цьому, елементи системи соціального діалогу є часто неадитивні, що об'єктивно обґрунтовує важливість раціонального пошуку ефективної технології синергетичних зв'язків з урахуванням погодженої впорядкованості та самоорганізації. Звісно виникнення синергетичних зв'язків у процесі реалізації соціального діалогу забезпечує більш загальний ефект використання сукупності економічних, адміністративних, психологічних, правових норм і методів. Відповідно, завдяки інтенсивному обміну інтересів між суб'єктами соціального діалогу зростає рівень погодженості та відповідальності, у результаті чого посилюється значення засобів формування та напрямів розвитку цих відносин.

Відповідно до характеру системного розгляду процесу реалізації соціального діалогу, існує зворотній зв'язок, при якому досягнення його учасниками певного рівня якості трудового життя, належних економічних та соціальних результатів дозволяє задовольнити їх потреби у інтелектуалізації праці, підвищенні її ефективності, мотивації, стимулювання.

У цьому контексті, цільова спрямованість поведінки суб'єктів соціального діалогу характеризується спонтанністю, що засвідчує вплив зовнішнього середовища. Зокрема, це пояснюється тим, що керівники та працівники намагаються зберегти власну адаптивність та визначеність ціни і вартості

робочої сили. Тому поява впливу окремих зовнішніх суб'єктів є об'єктивно супутнім процесом реалізації соціального діалогу.

Отже, впровадження соціального діалогу у господарську практику в роздрібній торгівлі потребує усвідомлення необхідного для цього механізму. Таким чином, характерною ознакою розробленого механізму реалізації соціального діалогу є його спрямованість на отримання державно-суспільного ефекту на засадах поєднання розвитку соціально-трудова відносин на всіх рівнях, узгодження і реалізації інтересів усіх їх суб'єктів та реалізації важливих суспільних і соціально-економічних функцій і завдань роздрібною торгівлі.

Література:

1. Державно-приватне партнерство в Україні. Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrppp.com/present/Day_1_Panel_4_Ministry_of_Economy.pdf
2. Мисникова Л. В. Организация труда в торговле : учеб. пособ. / Л. В. Мисникова, Н. А. Сныткова. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 184 с.
3. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / [В. В. Апопій, І. М. Копич, О. Г. Біла]; за ред. В. В. Апопія та І. М. Копича. – К. : Академвидав, – 2012. – 424 с.
4. Україна. Закон. Про державно-приватне партнерство : зі змінами від 16.10.2012. – № 5463-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

Мігай Н.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова*

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі основною проблемою розвитку вітчизняної економіки є забезпечення конкурентоспроможності, якої можна досягти завдяки технологічному переоснащенню, оптимізації процесів виробництва та випуску інноваційної продукції, тобто завдяки зростанню ступеня інноваційності економіки. Основне місце у забезпеченні інноваційності економіки належить підприємству.

Проблеми, пов'язані із розвитком інноваційного підприємництва в Україні вивчали такі вчені як Бабець І.Г. [1], Мельник С.І. [3, с. 33-38], Ткаченко Т.П., Тульчинський Р.В. [4, с. 223-229], Федулова Л.І. [7] та багато інших. Більша частина науковців сходиться на думці, що основною проблемою становлення і закріплення інноваційного підприємництва як стратегічного фактора забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є недостатність фінансових коштів на всіх стадіях інноваційного процесу, починаючи від фундаментальних досліджень і закінчуючи комерціалізацією нововведень на

ринку інновацій. Крім того, розвитку перешкоджає несприятлива інноваційна політика, практична відсутність сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату.

Україна продовжує втрачати потужний науково-технічний потенціал через відсутність належної державної підтримки фінансування інноваційних проектів, низький рівень правової охорони інтелектуальних продуктів, відсутності можливостей проводити маркетингові дослідження світового ринку інновацій. В останні роки інноваційно-активними є лише 16% підприємств від загальної кількості. В той час як у зарубіжних країнах цей показник складає від 30 до 70%. Фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт здійснюється переважно за власні кошти підприємств. Так, наприклад у 2014 році 84% – власних коштів підприємств було спрямовано на фінансування інноваційної діяльності і лише, 4,5% – фінансування з державного бюджету [6]. В той час як у Японії державні кошти, що спрямовуються на розвиток науки складають біля 18%.

Як правило в основі підприємницької діяльності лежить нововведення у сфері продукції чи послуг, що дозволяє створити новий ринок, задовольнити нові потреби. Інновації є особливим інструментом підприємництва в частині пошуку новацій і постійної націленості на них підприємницьких структур.

Можна виокремити такі види інноваційного підприємництва за критерієм пріоритетності об'єкта інновацій:

- інновація продукції – процес становлення ринкового потенціалу підприємства, що сприяє збільшенню обсягу прибутку, розширенню частки ринку, зміцнення позиції тощо;

- інновація технологій – процес оновлення виробничих, управлінських, ринкових технологій спрямованих відповідно на підвищення продуктивності праці та економію ресурсів, організаційно-економічних умов діяльності та забезпечення довгострокової прибутковості;

- соціальні інновації – їх застосування розширює можливості працівників, націлює їх на творчу співпрацю та соціальну відповідальність перед суспільством.

Інноваційне підприємництво, як правило здійснюється у двох принципово різних організаційних формах:

- індивідуальне підприємництво, без створення юридичної особи. В цьому випадку підприємцем є фізична особа, що має патент чи ліцензію, або отримав патент на винахід чи право на його використання у відповідності із укладеною ліцензійною угодою.

- самостійне підприємство з правом здійснення всієї господарчої діяльності від свого імені. Як правило – це юридичні особи, що пройшли державну реєстрацію, мають різні організаційно-правові форми та здійснюють науково-виробничі процеси у сфері розробки та просування на ринок нових товарів та передових технологій, продуктів чи послуг, здійснюють значні капіталовкладення у науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки та, відповідно, мають високий рівень ризику, що пов'язаний із здійсненням інноваційних проектів.

За способом організації інноваційного процесу можна виділити такі види інноваційного підприємництва:

- ієрархічна організація як внутрішньо фірмова система вертикальних комунікацій, влади і відповідальності, наказів і розпоряджень;

– внутрішня організація інноваційного процесу – інновація створюється і освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі їх взаємодії – внутрішні мережі;

– зовнішня організація на базі системи контрактів, при цьому певні стадії інноваційного процесу здійснюють незалежні організації;

– інноваційне підприємництво на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма для реалізації інноваційного проекту створює дочірні венчурні фірми, які залучають додаткові зовнішні кошти.

Кожна із зазначених форм інноваційного підприємництва має свої переваги і недоліки.

На нашу думку, в реаліях української економіки, особливу увагу слід приділити саме венчурному підприємництву. Венчурні фірми дуже мобільні та гнучко реагують на зміни кон'юнктури ринку, працюють на етапах зростання винахідницької активності й здатні передавати свої розробки іншим фірмам. Як показує аналіз закордонного досвіду суб'єкти інноваційного підприємництва є основними споживачами венчурного капіталу. Так, за оцінками науковців на долю невеликих високотехнологічних фірм у світі припадає 85% обсягу засобів ризикового фінансування.

В нашій державі створена правова база у сфері венчурного підприємництва, на сьогодні функціонує більше 50 венчурних інститутів спільного інвестування, засновниками яких є переважно іноземні інвестори. Проте, фактично їхні кошти спрямовані не на новаторські проекти, а сконцентровані в традиційній економіці. Зокрема, пріоритетними галузями для інвестування венчурними фондами є: переробка сільськогосподарської продукції, виробництво продуктів харчування, виготовлення запасних частин для автомобілів, виробництво упаковки та будівельних матеріалів [6]. Такий стан справ зумовлений, можливою зменшення податкового навантаження власників капіталу шляхом використання податкових переваг, передбачених Податковим кодексом України [5]. Крім того, державне регулювання венчурного підприємництва на сьогодні обмежується здебільшого контролем процедур створення та збору звітності про їх діяльність, а це не дає можливості дійсно відстежувати та контролювати діяльність відповідних підприємницьких структур. Як наслідок, спостерігаємо екстенсивне розширення діяльності обмеженого кола суб'єктів інноваційного підприємства, що не здатні позитивно вплинути на макроекономічні показники розвитку країни.

Таким чином, розвиток інноваційного підприємництва є важливою передумовою формування системи венчурного фінансування в Україні та в загальному значенні забезпечить можливість створення конкурентних переваг національної економіки.

Література:

1. Бабець І.Г. Обґрунтування напрямів інноваційного підприємництва з урахуванням світового досвіду/ І. Г. Бабець, Ю. В. Полякова, О. А. Мокій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.lviv.ua/analytics/65.htm>.

2. Джерела венчурного капіталу. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/15_4.pdf.

3. Мельник С.І. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні// Вісник ХНУ. – 2009. – № 6. – 33-38.

4. Ткаченко Т.П., Тульчинський Р.В. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 8. – С. 223-229.

5. Податковий кодекс України: за станом на 10.04.2015 /Верховна Рада України. – Офіційне видання – К.: Парлам. вид-во [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

6. Офіційний сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: [підручник] /Любов Іванівна Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

Намлієва Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Мелітопольський інститут державного та муніципального управління

Класичного приватного університету

МЕТОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Управління інвестиційною активністю є складним процесом, проте сучасний розвиток суспільства вже важко уявити без цього елемента господарювання. Можна виокремити низку основних завдань, вирішення яких допоможе прискорити розвиток інвестиційних процесів в Україні, серед яких: створення правового середовища, яке регулюватиме взаємовідносини і захищатиме інтереси, права учасників інноваційного процесу; створення інформаційного середовища та системи комунікацій між учасниками; розроблення механізму взаємодії різних елементів та учасників інноваційної діяльності; визначення ролі та основних завдань органів державного регулювання інноваційного розвитку; забезпечення прозорості під час відбору для реалізації інноваційних проектів, основних напрямів розвитку наукових досліджень тощо [1]. Варто зазначити, що методи державного інвестиційного регулювання – це комплекс способів, прийомів та засобів впливу держави на інвестиційні процеси та діяльність інвестиційних суб'єктів з метою стимулювання розвитку капіталовкладень у пріоритетні галузі вітчизняної економіки.

Узагальнюючи наведені у наукових джерелах класифікації структури методів державного інвестиційного регулювання, можемо виокремити такі їх складові (види), див. рис. 1: за формами державного впливу – прямі, опосередковані (непрямі); за функціональним призначенням – нормативно-правові, адміністративні, економічні, соціально-психологічні; згідно позицій комплексності – загальні (нормативно-правові, адміністративні, соціально-психологічні (пропагандистські) та спеціальні комплексні (методи створення інвестиційного клімату, а також методи стимулювання попиту і пропозиції на інвестиції); за масштабом застосування – загальносистемні (планування, організації, контролю, стимулювання) та локальні (застосовані на певній території); з позицій мотивації управлінської діяльності – заохочення, примусу.

Механізм державного інвестиційного регулювання здійснюється за допомогою таких функцій: планування, організації, регулювання, мотивації та контролю. При цьому необхідне врахування наступних сутнісних (системоутворюючих) тенденцій: присутність подвійного ефекту (позитивні наслідки інвестування), врахування вимог потенційних інвесторів (підвищення іміджу держави, галузі, регіону), плідна взаємодія з потенційними інвесторами,

поєднання фінансово-економічних і психологічних оцінок діяльності, врахування перспектив розвитку держави, регіону, галузі.

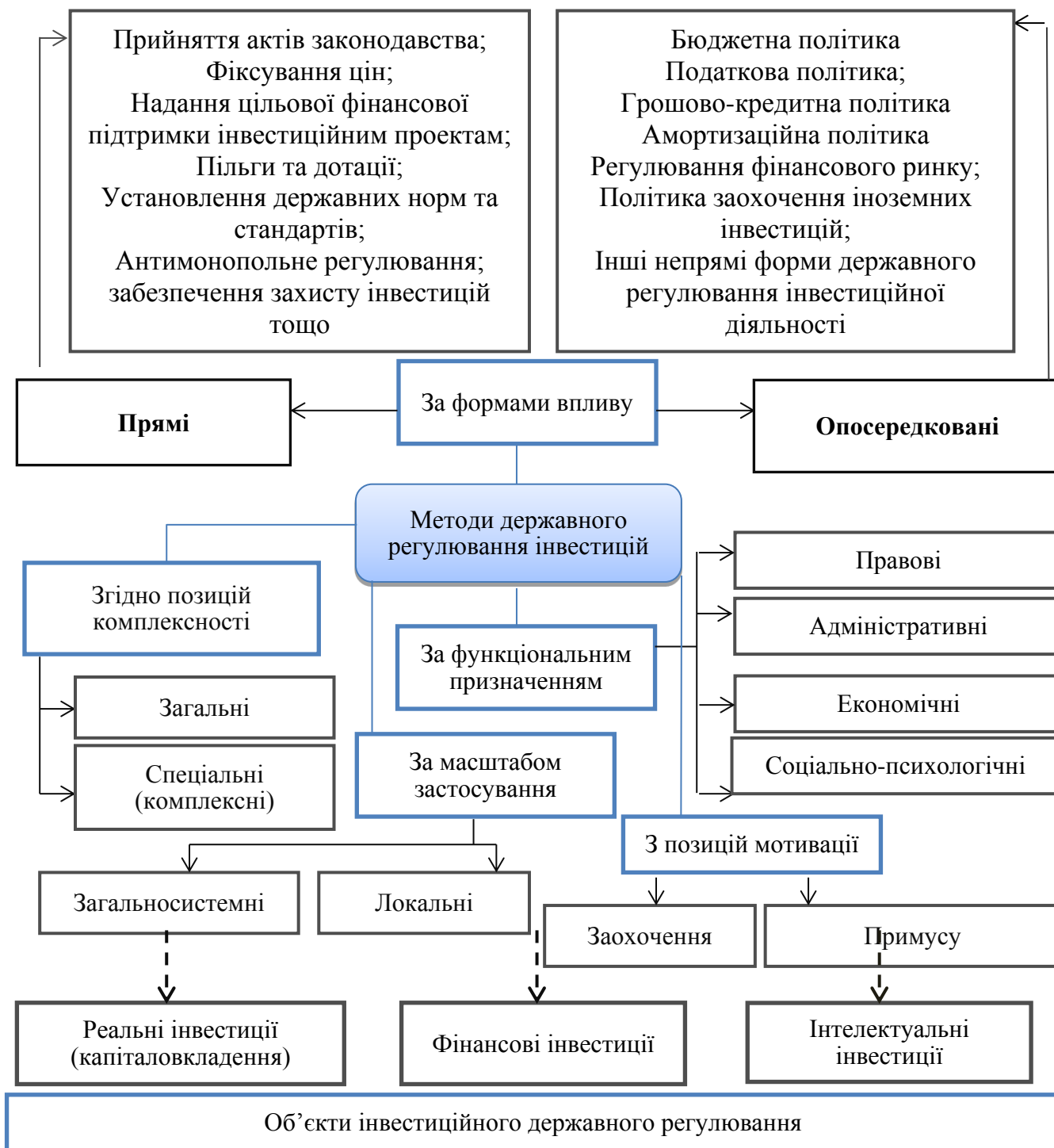


Рис. 1. Структуризація методів державного інвестиційного регулювання

Проведені дослідження інвестиційних процесів засвідчують той факт, що в основі ефективної організації інвестиційної діяльності є раціональне державне регулювання, основними формами якого в Україні є [4, с. 274]: регулювання сфер та об'єктів інвестування; податкове регулювання інвестиційної діяльності; регулювання інвестиційної діяльності шляхом надання фінансової допомоги і проведення відповідної кредитної політики; регулювання інвестиційної діяльності шляхом проведення відповідної амортизаційної політики;

регулювання участі інвесторів у приватизації; забезпечення захисту інвестицій; регулювання умов залучення внутрішніх заощаджень з боку населення.

Окремим аспектом варто виділити дві основні форми державної підтримки інвестиційної діяльності [2]: пряма (найчастіше фінансова) підтримка – передбачає безпосереднє фінансування державою суб'єктів інвестиційної діяльності (кредитування інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету; компенсація за рахунок бюджетних коштів відсотків за кредитами комерційних банків, які залучаються для реалізації інвестиційних проектів; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування інвестиційних проектів; страхування за рахунок бюджетних коштів ризиків реалізації інвестиційних проектів тощо); непряма (опосередкована) підтримка – передбачає надання державою пільг суб'єктам інвестиційної діяльності (зменшення нормальної ставки податку на прибуток підприємств; податкові канікули; інвестиційний податковий кредит; прискорена амортизація основних фондів; звільнення від сплати ввізного мита при ввезенні певних товарів; відшкодування мита, сплаченого при ввезенні товарів, у разі наступного експорту цих товарів або використання їх у виробництві експортних товарів тощо).

Якщо розглядати методи інвестиційного регулювання за функціональним призначенням, то серед завдань управління державного інвестиційного регулювання в Україні можемо особливо відзначити: створення системи нормативно-правового забезпечення, формування ставок податків та податкових пільг, розробка державних цільових комплексних програм, формування державних закупівель, створення механізму пільгового кредитування, запровадження державних дотацій тощо.

Для активізації державного інвестиційного регулювання необхідно на державному рівні реалізувати ряд методів та заходів у сфері економіки, законодавчій, інформаційній сфері, а також галузево-специфічні та організаційні заходи. До них на нашу думку відносяться:

У законодавчій сфері (методів правового регулювання): формування нормативно-правової бази для стабільності інвестування, зокрема прийняття змін до закону України «Про ринок земель» щодо положень про переважне право держави на придбання земель, впровадження проекту земельної реєстраційної системи та банку земельно-кадастрових даних, прийняття програм розвитку інвестиційної привабливості підприємств з урахуванням реального їх становища та несуперечність іншим нормативно-правовим актам; удосконалення законодавства, що регулює створення та діяльність оптових ринків; закріпити на рівні законодавства необхідність страхування інвестицій.

У сфері економіки (методів економічного регулювання): опрацювання виваженої і науково обгрунтованої стратегії розвитку економіки в цілому, та стосовно підприємств прийняття програм підтримки доходів виробників; інноваційного розвитку галузей тощо; спрощення системи оподаткування та місцеве спрямування податків; забезпечення державної закупівлі продукції інвестиційно розвинутих підприємств за цінами вищими, ніж її собівартість; формування ефективної ринкової інфраструктури (розвиток фондового ринку, створення ринку землі та запровадження іпотечного кредитування, розвиток фінансової-банківської інфраструктури, створення системи реєстрації земельних і майнових прав та зобов'язань).

У інформаційній сфері (методів пропагандистського регулювання): впровадження стратегії промоції інвестування, в якому реалізувалися б такі

заходи, як поліпшення бізнес-середовища для іноземних інвестицій, запровадження заходів з розробки продукту, запровадження ефективних маркетингових інструментів та засобів промоції інвестицій, визначення цільової компанії, накопичення інформації, налагодження зв'язків і управління рахунками; стимулювання інвестицій, які б максимально сприяли налагодженню техніко-технологічного обміну; забезпечення відкритості та доступності законодавства стосовно інвестицій; скасування необґрунтованих обмежень з надання інформації (перегляд існуючого режиму секретності); розвиток розгалуженої мережі дорадчих служб.

У складі організаційних заходів (методів адміністративного регулювання): подальше здійснення адміністративної реформи; запровадження загальноприйнятих стандартів та принципів корпоративного управління; комплексний підхід до впровадження ефективних інвестиційних проектів.

Отже, основними напрямками удосконалення інвестиційного державного регулювання вбачаємо у перспективах прогресивного саморозвитку, встановлення горизонту інвестиційного планування до 25 років, з подальшою конкретизацією в програмах підтримки інвестування та акцентів на впровадженні державно-приватного партнерства, покращення інституційного та фінансового середовища та активне впровадження пропагандистських заходів.

Література:

1. Дашковська І.Б. Деякі аспекти державного регулювання інноваційної діяльності в Україні / І.Б. Дашковська // Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2011_698/06.pdf.

2. Поєдинок В. Деякі проблеми державної підтримки інвестиційної діяльності / В. Поєдинок // Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/jurydychni_nauky/articles/Some_problems_of_the_state_support_for_investment_activity_16793.pdf.

3. Стичінська О.О. Обґрунтування концепції фінансового регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування / О.О. Стичінська // Вісник ДДМА. – 2012. – № 4 (29).

4. Федоришин О.З. Основні форми державного регулювання інвестиційної діяльності // Вісник Львівської комерційної академії. Економіка. Вип.4. – Львів: 1998. – С. 273–275.

Прохорчук С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
проректор з науково-методичної роботи,
Міжнародний університет бізнесу і права*

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙ

У швидко мінливому середовищі завдання в сфері досліджень і трансферу технологій вирішуються по-новому. Перше – це зникнення меж між фундаментальними й прикладними дослідженнями.

У багатьох країнах інфраструктура знань організована відповідно до лінійної моделі. Академія й державні науково-дослідні організації відповідальні за фундаментальну науку, інститути прикладних досліджень переводять результати фундаментальних досліджень у технології, які можуть бути

використані у виробничому секторі, що, у свою чергу, розробляє нові продукти й виводить їх на ринок [1, с. 21-25].

Однак у США й у багатьох країнах ЄС такий традиційний поділ праці між різними суб'єктами науково-дослідної діяльності сьогодні ставиться під сумнів [2, с. 34].

Всі частіше університети й інститути фундаментальних досліджень заохочуються до того, щоб розвивати підприємницький дух і освоювати сферу прикладних досліджень і навіть розробки нових продуктів. Зі своєї сторони, компанії приватного сектора проводять передові дослідження, особливо в нових галузях, таких як біотехнології, комунікації й інформаційні технології. Традиційні границі між фундаментальною й прикладною наукою стрімко тануть, і всім науково-дослідним інститутам (також як і університетам, інститутам і корпоративним лабораторіям) необхідно буде освоювати увесь «ланцюжок знань» – діючи самостійно або налагоджуючи міцне й ефективне співробітництво з іншими організаціями.

Слідством розмивання межі між різними видами науково-дослідної діяльності й необхідності охопити весь ланцюжок знань є феномен, який можна позначити як «інституціональну конвергенцію». У результаті підсилюється взаємна подібність всіх учасників науково-дослідної діяльності, у тому числі університетів, державних науково-дослідних організацій і корпоративних лабораторій [3, с. 202].

По-друге, не можна не враховувати глобалізаційні виклики на світовому ринку інновацій. Наукові дослідження швидко перетворюються в глобальний бізнес і приватний сектор очолює цей процес. Компанії, що передбачають більші видатки на НДДКР, організують дослідницькі філії по усьому світі. В основі цього процесу лежить інша світова тенденція – скорочення внутрішніх корпоративних дослідницьких підрозділів. Компанії всі частіше скасовують дослідницькі підрозділи корпоративного рівня, переводячи їх безпосередньо у ведення бізнес-одиниць або створюючи дослідницькі філії. Як слідство, корпорації ухвалюють рішення щодо покупки необхідних їм дослідницьких послуг, ґрунтуючись на їхній якості й ціні, відкриваючи в такий спосіб нові сприятливі можливості для державних науково-дослідних організацій – у випадку, якщо ці організації здатні виробляти відповідну продукцію.

Якщо країна прагне успішно конкурувати на міжнародному рівні, їй необхідно домогтися відповідної якості продукції в певних галузях. При цьому є ймовірність, що таке прагнення буде суперечити традиційним національним (або регіональним, якщо мова йде про регіональні інститути) потребам, обумовленим суспільним інтересом. У результаті, державні науково-дослідні організації виявляться під впливом протилежно спрямованих чинників: з одного боку, вони повинні будуть прагнути до світового рівня якості, який можна підтримувати тільки при наявності міжнародного ринку для їхніх послуг, а з іншої сторони вони повинні будуть відповідати місцевим, регіональним або національним інтересам [4, с. 127].

Детальніше необхідно зупинитися на виникненні й конвергенції технологій. Нові наукові прориви всі частіше відбуваються на стику визнаних дисциплін, у першу чергу біотехнології, інформатики, матеріалознавства, нанотехнологій і когнітивних наук. Розширюється загальна наукова база для конвергуючих технологій: математичне моделювання, теорія комплексних систем, моделювання біологічних систем і т.д. Конвергенція дисциплін веде до

створення нових парадигм, що виходять далеко за межі традиційної мультидисциплінарної моделі [1, с. 115].

Конвергенція технологій буде мати ряд наслідків для державних науково-дослідних організацій. По-перше, щоб бути ефективними, вони повинні будуть навчитися адаптувати наявний у них досвід і знання для рішення питань, які ставлять нові технології. По-друге, у деяких випадках конвергенція технологій приведе до утворення нових науково-дослідних інститутів. Але, оскільки багато хто з існуючих інститутів досить обмежені в коштах, а до установи нових інститутів міністерства науки більше не прагнуть, частіше створюються спеціальні програми або ініціативи на базі вже існуючих організацій.

Хоча наукові досягнення продовжують відігравати важливу роль у формуванні інноваційних систем, у багатьох секторах користувачі технологій також стають активними учасниками цього процесу. Користувачі-лідери, у більшості випадків компанії, налагоджують зв'язки й укладають угоди з науково-дослідними організаціями – для того, щоб ці організації допомогли їм у рішенні проблем, що виникають при вдосконаленні товарів і процесів. У сфері комунікацій і інформаційних технологій кінцеві користувачі усе активніше беруть участь в адаптації й розробці нових програм. Недавно було оголошено про можливість створення персональних виробничих систем. Можна чекати, що лінія між виробниками й споживачами буде ставати усе тонше й тонше. Для науково-дослідних організацій це буде мати важливі наслідки в області методів організації й керування НДДКР. Науково-дослідні інститути будуть частіше взаємодіяти прямо з окремими споживачами / організаціями або мережами споживачів / організацій, що зажадають володіння мережними технологіями, розробки угод про власність на права інтелектуальної власності, рішення питань про використання державних коштів і т.п. [5, с. 48].

Нові технології, такі як біотехнології, нанотехнології й у деяких випадках комунікації й інформаційні технології, роблять (або будуть робити) глибокий вплив на користувачів технологій і породжують ряд соціальних і етичних проблем і питань, пов'язаних з конфіденційністю й безпекою.

Нові технології вимагають значно більше широкого залучення громадськості до розробки програми досліджень і «виносять на суд публіки основні положення, цінності й подання, які рухають наукою». Вчені повинні прислухатися до найрізноманітніших форм прояву суспільного знання й соціального розуму й цінувати їх. Тільки зробивши інноваційні процеси відкритими вже на початковій стадії, ми можемо бути впевнені, що наука послужить загальному благу.

У цілому, можна говорити про наявність потреби в тому, щоб дослідження стали значно більш прозорими і підзвітними зацікавленим сторонам. Це має деякі наслідки для державних науково-дослідних організацій.

По-перше, ефективність наукових досліджень починає оцінюватися більш широко – з погляду їхніх соціальних результатів, а не тільки власне наукових досягнень.

По-друге, органи державного керування й науково-дослідні організації, також як і приватні компанії, розробляють нові методи залучення в процес споживачів і зацікавлених осіб і ефективного виявлення їхніх потреб.

По-третє, в даний час застосовують систематичні спроби прорахувати можливі наслідки впровадження нових технологій за допомогою таких заходів як прогностичні дослідження, оцінка технологій і соціальних, економічних і екологічних наслідків їхнього впровадження. Державні науково-дослідні

організації повинні будуть нарощувати свій потенціал, для того щоб проводити дослідження такого роду професійно й ефективно.

Література:

1. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули і перешкоди [Текст]: монографія / І.Л. Петрова, Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с.
2. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – К.: Фенікс, 2011. – 76 с.
3. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 200–204.
4. Козлова А. І. Інноваційна модель розвитку економіки України: міжнародні пріоритети / А. І. Козлова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725. – С. 125–129
5. Карп'юк О.П. Національні моделі стимулювання інноваційного процесу / О.П. Карп'юк // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3. – С. 46–51.

Світовий О.М.

доцент,

Уманський національний університет садівництва

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

Повне забезпечення матеріально-технічними ресурсами зернопродуктового підкомплексу за справедливими цінами гарантує виготовлення відповідної кількості продукції високої якості. Крім того, важливе значення має не тільки фізична кількість відповідних матеріально-технічних ресурсів та їх вартість, а й строки поставки та, звичайно, раціональне використання, що дозволить виробляти продукцію з високою доданою вартістю.

Раціональне використання цих ресурсів можуть забезпечити лише прогресивні технології за високої організації виробництва. Запровадження ресурсощадних технологій дасть можливість у галузях зернопродуктового підкомплексу виробляти конкурентоздатну продукцію, тобто – дешевшу і кращої якості. До того ж, за таких технологій буде зростати і додана вартість через зменшення собівартості одиниці продукції та збільшення прибутку. Для досягнення даного завдання необхідно забезпечити відповідну кількість матеріально-технічних ресурсів під конкретні технології. Велике значення тут має як кількість, так і ціна. На жаль, виробництво вітчизняних основних засобів для сільського господарства з роками зменшується (табл. 1).

Тому сільськогосподарські товаровиробники, у тому числі і виробники зерна, вимушені купувати дорогу імпорту техніку, що негативно впливає на їх фінансовий стан. Також, такі матеріальні ресурси як мінеральні добрива, засоби захисту рослин, пально-мастильні матеріали та гібриди сільськогосподарських культур у переважній більшості закордонного виробництва, що збільшує собівартість продукції. Не краща ситуація із забезпеченням основними засобами та матеріальними ресурсами вітчизняних підприємств з переробки зерна.

**Виробництво окремих видів продукції машинобудування
для сільського господарства, тис. шт.**

Продукція	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 1990 р.
Трактори для сільського та лісового господарства	6,8	5,3	4,3	4,1	60,3
Сівалки	4,9	2,7	3,6	3,0	61,2
Плуги відвальні	3,6	13,1	2,4	2,0	55,6
Розпушувачі та культиватори	7,4	4,7	4,4	3,7	50,0
Борони дискові	7,4	1,6	2,0	2,0	27,0
Борони (крім дискових)	11,1	7,5	7,8	7,9	71,1

Джерело: сформовано автором з використанням інформації [1, с. 101]

Крім того, нестача оборотних коштів на підприємствах зернопродуктового підкомплексу не дає можливості вчасно оновлювати основні засоби. Могилова М.М. зазначає, що за період 2005-2012 роки відмічається двократне зниження частки амортизаційних відрахувань у виробничій собівартості сільськогосподарської продукції порівняно з рівнем 1990 року [2, с. 168]. З одного боку, це, певно, зменшує загальну собівартість (амортизаційні відрахування входять до собівартості продукції), а з іншого, неповне забезпечення відповідними основними засобами значно знижує продуктивність через невчасне проведення технологічних операцій. У даному випадку собівартість одиниці продукції зростає, а прибуток і в цілому додана вартість – зменшується.

Необхідність удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням зернопродуктового підкомплексу виявляється ще й у тому, що на усіх циклах виробництва і переробки зерна у ланцюгу створення доданої вартості можна досягнути зменшення вартості готового продукту. При цьому, загальна величина доданої вартості може збільшуватися.

Належне забезпечення матеріально-технічними ресурсами також дасть можливість диверсифікувати виробництво та наростити випуск необхідної продукції. Наприклад, вчені відзначають, що дефіцит високоякісної пшениці твердих сортів для хлібопекарського та макаронного виробництв держава покриває імпортованою сировиною, генеруючи тим самим фінансові та соціальні втрати від скорочення виробничих циклів внутрішніх продовольчих ринків [3, с. 68].

Збільшення величини доданої вартості, основними елементами якої є заробітна плата і прибуток, повинно бути ціллю госпрозрахункових підприємств, а не лише отримання прибутку. До валової доданої вартості також входить і амортизація. Схема впливу матеріально-технічного забезпечення на величину доданої вартості в зернопродуктовому підкомплексі показана на рис. 1.

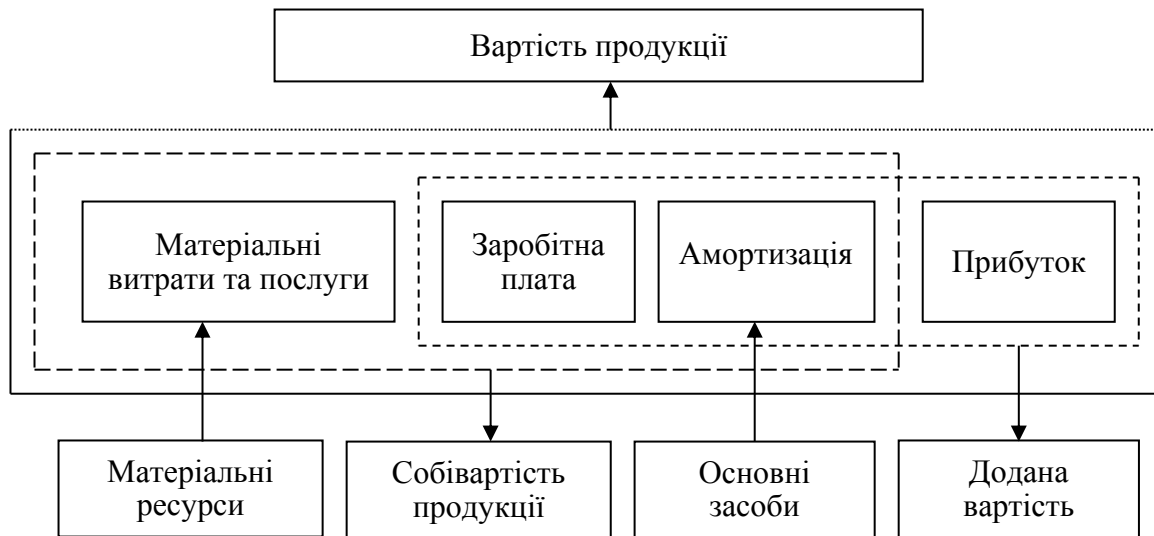


Рис. 1. Схема впливу матеріально-технічного забезпечення на величину доданої вартості в зернопродуктовому підкомплексі

Джерело: власні дослідження

При цьому, в даній схемі для спрощення сприйняття ми окремо не виділяємо ренту (орендну плату) та відсоток на залучений капітал, які також є елементами доданої вартості. Ми тут розглядаємо вказані елементи доданої вартості з точки зору власності, тому і ренту (орендну плату) та відсоток на залучений капітал визначаємо як прибуток інших власників капіталу. Звісно, вказані елементи доданої вартості входять до собівартості продукції, але чим більше власного капіталу (менше оренди та залученого капіталу), тим більше прибуток підприємця.

Хочемо звернути увагу на те, що існує проблема у матеріально-технічному забезпеченні все зростаючої частки виробництва у господарствах населення. Так, у 1990 році селяни зібрали 1442 тис. т зерна, або 2,8% від загального обсягу, а в 2014 році – 13392,3 тис. т, або 21,9% [4, с. 41]. Тобто, п'ята частина зерна вирощується у індивідуальному секторі та більшість таких селянських господарств не кооперовані, основні засоби та матеріальні ресурси купують самотужки. Тому такі господарства не можуть застосовувати прогресивні технології вирощування зерна через невеликі розміри ріллі (в основному це земельні паї, які селяни обробляють самі) та нестачу грошей.

Отже, за інших рівних умов і належному управлінні матеріально-технічним забезпеченням додана вартість у зернопродуктовому підкомплексі може збільшуватися, на нашу думку, в таких випадках:

1. Зменшення ціни покупних матеріальних ресурсів (більше використання вітчизняних ресурсів, у тому числі і дотування ціни державою), що веде за собою зниження собівартості продукції.

2. Раціональне використання матеріальних ресурсів за впровадження ресурсощадних технологій та належної організації виробництва, що також веде за собою зниження собівартості продукції.

3. Оновлення основних засобів відповідно до ресурсощадних технологій (у тому числі за умови збільшення виробництва їх на вітчизняних підприємствах). Це, звичайно, призведе до загального збільшення собівартості продукції (амортизаційні відрахування є статтею виробничих витрат), але за рахунок підвищення продуктивності собівартість одиниці продукції зменшується.

4. Об'єднання господарств населення у кооперативи для виробництва зерна та іншої сільськогосподарської продукції, а також створення обслуговуючих кооперативів. Це значно підвищить ефективність використання сільськогосподарської техніки та забезпечить нею господарств, раціональніше використовуватимуться матеріальні ресурси, і, зрештою, зменшаться витрати виробництва та збільшиться прибутковість.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Відп. за вип. О.А. Вишневська. – Київ : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
2. Могилова М.М. Інституціональне забезпечення переоцінки основних засобів сільського господарства в сучасних умовах / М.М. Могилова // Облік і фінанси. – 2014. – № 2(64). – С. 167-172.
3. Буркинський Б.В. Відтворювальні механізми регулювання зернового ринку в контексті забезпечення продовольчої безпеки України / Б.В. Буркинський, В.М. Лисюк, О.В. Нікішина // Економіка України – 2015. – № 10 (647). – С. 66-78.
4. Козак О.А. Розвиток зернової галузі України / О.А. Козак, О.Ю. Грищенко // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 38-47.

Сотник И.Н.

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики и бизнес-администрирования;*

Мазин Ю.А.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и бизнес-администрирования,
Сумский государственный университет*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Вопросы обеспечения энергетической безопасности Украины остаются актуальными на протяжении всех лет ее независимости. В условиях современного глубокого социально-экономического кризиса необходимость их эффективного решения только усиливается, что обусловлено следующими причинами.

Во-первых, высокой энергоемкостью валового внутреннего продукта (ВВП) Украины, которая в 2,1 раза превышает среднемировой уровень и в 3,06 раза – среднеевропейский. По данным [1], в 2014 году страна занимала третье место в мире по уровню энергоемкости ВВП (0,320 кг нефтяного эквивалента/долл. США, ПКС, 2005 г.) после России (0,340) и Узбекистана (0,333).

Во-вторых, дефицитом собственных энергоресурсов: Украина покрывает свои потребности в энергии примерно на 53%, импортируя 75% необходимого объема природного газа и 85% сырой нефти и нефтепродуктов [2-3]. В течение последних лет государственные расходы на импорт энергетических ресурсов (60-65% от общей потребности в них) составляли около 25% ВВП, что является довольно значительной цифрой в сравнении с имеющимися в стране резервами энергосбережения.

В-третьих, до недавнего времени монопольной зависимостью Украины от российских поставок природного газа (70% объемов импорта газа) и ядерного топлива (100%) [3-4].

В-четвертых, имеющимися все еще огромными резервами повышения энергоэффективности всех сфер национального хозяйства. Основываясь на данных [5] и среднеевропейских показателях, в 2014 году резервы снижения энергопотребления посредством энергосбережения составили 239% от текущего уровня в отечественном промышленном секторе, 107% – в сфере услуг и 14% – на транспорте.

В-пятых, неуклонным ростом цен на импортируемые в страну энергоресурсы. Так, после распада Советского Союза Украина была вынуждена импортировать энергоресурсы по мировым ценам, которые в несколько раз превышали внутренние цены, сложившиеся в советском пространстве. Этот факт ярко демонстрирует динамика цен на российский природный газ в 2002–2015 гг., которые выросли с 50 долл. США/1000 м³ в 2002-2004 гг. до 485 долл. США/1000 м³ в 2014 году. В течение 2010-2014 гг. цена российского газа росла особо стремительно и значительно превысила европейские цены, что привело к переориентации Украины на газовые поставки из Европы в 2014-2015 гг. [6].

Указанные основные предпосылки роста энергоэффективности национальной экономики определили приоритеты правительственной политики, направленной в последние годы на активизацию внедрения энергосберегающих мероприятий во всех сферах экономической деятельности страны. Одним из решений стало провозглашение поэтапного роста цен на энергоресурсы, прежде всего, для населения, с целью приведения существовавших «социальных» цен в соответствие с рыночными ценами на энергоносители и стимулирования снижения объемов энергопотребления на основе энергосбережения. Согласно планам правительства, которые уже воплощаются в жизнь, например, минимальное плановое повышение цен на газ составляет: 40% – с 1.05.2015 г., 20% – с 1.05.2016 г. и 20% – с 1.05.2017 г. [7]. На протяжении 2015–2017 гг. цены на электроэнергию вырастут в 5 этапов: с 1.04.2015 г. – на 18,7%; с 1.09.2015 г. – на 24,6%; с 1.03.2016 г. – на 25%; с 1.09.2016 г. – на 25,3%; с 1.03.2017 г. – на 26,1% [8].

На фоне высоких темпов инфляции в 2014-2015 гг. и глубокого экономического кризиса, в котором сегодня находится Украина, ценовая шоковая терапия, несмотря на благие намерения правительства, существенно обострила социальные проблемы обнищания населения и снижения конкурентоспособности отечественных предприятий на внутреннем и мировом рынке. Отсутствие дешевых банковских кредитов в условиях экономической и политической нестабильности в стране не оставляет шансов для успешного развития бизнеса, создания новых и сохранения существующих рабочих мест, повышения реальных доходов населения, создавая, таким образом, и препятствия для роста энергоэффективности экономики в отсутствие свободных финансовых ресурсов.

Во избежание социальных взрывов, вызванных повышением цен на основные энергоносители, начиная с 2015 года, правительством Украины реализуется масштабная программа субсидий по оплате коммунальных услуг для населения. Действуя уже второй год, она, тем не менее, позиционируется государством как краткосрочная и позволяет большинству населения рассчитаться за коммунальные платежи. С одной стороны, это способствует

сохранению социальной справедливости в обществе (богатые платят больше, бедные – меньше), с другой – в долгосрочном периоде субсидии становятся тормозом для дальнейшего энергоэффективного развития экономики, так как лица, получающие субсидию, полностью утрачивают мотивацию к энергосбережению.

Следует отметить, что для экономического стимулирования роста энергоэффективности в национальном хозяйстве, кроме повышения цен на энергоносители, правительством предпринят ряд шагов, по которым уже достигнуты положительные результаты. Так, ускоренные темпы развития возобновляемой энергетики в последние годы обеспечиваются функционированием «зеленого» тарифа, который с 2015 года разрешен к применению, наряду с юридическими лицами, и для домохозяйств. На государственном уровне реализуются механизмы Киотского протокола по торговле выбросами. В 2015 году усовершенствована правовая база в части государственных закупок услуг энергосервиса, что позволило реализовывать долгосрочные энергоэффективные проекты в бюджетной сфере. Действует государственная программа льготного кредитования внедрения энергосберегающих мероприятий для сектора домохозяйств, которая предусматривает возмещение государством части тела кредита и т.д.

В то же время, остается широкий круг направлений, которые требуют дальнейшего развития. Это подтверждается практикой хозяйствования – энергоемкость ВВП Украины хоть и снижается (за 2000–2014 гг. на 91,3% или на 4.5% ежегодно), но недостаточно высокими темпами по сравнению с другими странами. Так, если в течение 1990–2014 гг. Словакия сократила энергоемкость своей экономики в 2,52 раза, Польша – в 2,59 раза, то Украина – только в 1,56 раза [5].

Остающийся высоким уровень энергоемкости ВВП страны определяет огромный потенциал роста энергоэффективности процессов производства и потребления в Украине, только малая часть которого сегодня реализована. Таким образом, необходимо продолжать поиск и применение новых более действенных экономических механизмов стимулирования роста энергоэффективности в домохозяйствах и промышленном секторе, сфере услуг, используя опыт развитых стран. При этом первоочередными условиями для энергосбережения являются стабилизация экономического состояния страны, искоренение коррупции во всех органах власти, решение актуальных социальных проблем.

Литература:

1. Energy intensity of GDP at constant purchasing power parities in 2014 [Electronic resource] / Global Energy Statistical Yearbook 2015. – Mode of access: <https://yearbook.enerdata.net/energy-consumption-data.html#energy-intensity-GDP-by-region.html>.
2. Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 р. №1228-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-p/paran4#n4>.
3. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. №1071-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-p>.
4. Белоусов А. Украинская энергетика: спасение в реформе [Электронный ресурс] / А. Белоусов; УНИАН, 6.01.2016. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/energetics/1228786-ukrainskaya-energetika-spasenie-v-reforme.html>.
5. Energy Efficiency Indicators [Electronic resource] / World Energy council, 2016. – Mode of access: <http://www.worldenergy.org/data/efficiency-indicators/>.

6. Динамика цен на газ в истории Украины [Электронный ресурс] / РИА Новости Украина, 2014. – Режим доступа: <http://rian.com.ua/infografika/20140613/353138139.html>.

7. Динамика повышения розничных цен на газ в Украине [Электронный ресурс] / Biowatt, 2016. – Режим доступа: <http://www.biowatt.com.ua/novosti/dinamika-povysheniya-roznychnyh-tsen-na-gaz-v-ukraine/>.

8. Тарифы на электроэнергию [Электронный ресурс] / Минфин, 2016. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/tarif/electric/>.

Топольницька Т.Б.

*асистент кафедри теорії економіки і управління,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу*

ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕМЕНТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Проведення реформ в економіці України, зокрема, оптимізація податкового навантаження, реалізація програм розвитку, має виходити з пріоритету вирішення нагальних проблем окремих галузей національного господарства. Україна має достатньо потужну цементну галузь, представлену низкою підприємств, розміщених у різних економічних районах. Разом з тим, протягом останніх років функціонування підприємств галузі характеризується низкою проблем, які пов'язані з впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, причому серед видів господарської діяльності в галузі одним з найбільш проблемних виступає зовнішньоекономічна діяльність.

Метою дослідження виступає виявлення проблем зовнішньоекономічної діяльності цементної галузі України.

Основними виробниками цементу в Україні за підсумками 2015 року стали учасники Асоціації «Укрцемент»: ПАТ «Подільський Цемент», ПАТ «Миколаївцемент», ТОВ «Цемент», ПАТ «Івано-Франківськцемент», ПАТ «Дікергофф Цемент Україна», ПАТ «Хайдельбергцемент Україна», ПАТ «Євроцемент-Україна», частка яких становила 99,8% від загального обсягу виробництва. Консолідована частка у виробництві інших компаній склала 0,2%. Обсяги цементу, виробленого компаніями-учасниками Асоціації склали 8478,9 тис тон, що на 8,6 тис. тон (0,1%) менше, ніж у 2014 році [1, с. 10-11].

За підсумками 2015 року обсяг українського ринку цементу склав майже 8,14 млн. тон, що на 4,8% менше, ніж у попередньому році, коли обсяг ринку був на рівні 8,55 млн. тон. Це падіння стало результатом загальної рецесії економіки країни, що обумовило негативну динаміку в будівельній галузі, яка є основним споживачем цементу і виробів з нього. Згідно з даними Державної служби статистики України, в 2015 році обсяг виконаних будівельних робіт в країні скоротився в порівнянні з попереднім роком на 14,9%. Для порівняння, в 2014 році скорочення в будівельній галузі було більш істотним і становило 20,4% [2].

Слід відзначити, що зростання виробництва в галузі відзначалося з 2001 до 2007 рр., коли обсяг виробництва сягнув майже 15 млн тон, після 2007 р. (за виключенням 2011 р., коли спостерігався позитивний приріст в 13,9%)

динаміка обсягів виробництва була спадною. В 2015 р. серед провідних учасників ринку зростання обсягів виробництва цементу відзначено у ПАТ «Івано-Франківськцемент» (+40,8%), ПАТ «Дікергофф Цемент Україна» (+1%) та CRH plc., до якої входять «Миколаївцемент», «Подільський Цемент» та «Цемент» (+2,6%), тоді як інші учасники значно скоротили обсяги виробництва [1, с. 12].

На динаміку обсягів виробництва значний вплив справили військово-політичні події 2014-2015 рр., оскільки три заводи знаходяться на непідконтрольній Україні території (ТОВ «Промцемент», Амвросіївський завод ПАТ «Хайдельбергцемент Україна», ПАТ «Бахчисарайський комбінат «БУДІНДУСТРІЯ», АР Крим). Ще один завод з жовтня 2015 року припинив свою діяльність за рішенням власника (філія «Краматорський ЦЗ-Пушка» ПАТ «Євроцемент-Україна») через проблеми зі збутом.

Основними експортними ринками збуту українського цементу в 2015 р. були наступні країни: Білорусь – 43,5% від загального обсягу експорту в натуральному вигляді; Молдова – 35,0%; Угорщина – 10,8%; Румунія – 10,6%. Сумарна частка експорту до інших країн склала – 0,2%. Лідером за темпами росту обсягів експорту став ринок Румунії – в 40,9 разу в натуральному вигляді. В основному експортувався із України «портландцемент звичайний» [1, с. 43; 3].

В порівнянні з 2014 р. обсяги експорту в 2015 р. збільшились в три рази. Основними країнами, з яких відбувався імпорту цементу в Україну стали: Туреччина – 86,8% від загального імпорту в натуральному вигляді; Словаччина – 4,2%; Білорусь – 3,5%; Польща – 2%; Франція – 1,5%; Німеччина – 1,2%. Сумарна частка в імпорті з інших країн склала – 0,8%. В 2015 році зафіксований ріст постачання цементу із Словаччини – 65,1% по відношенню до 2014 р. у натуральному вигляді, Франції – 10,0%. Імпорту із Туреччини зменшився на 36,8%, але більш за все скоротився імпорту цементу із Білорусі – 55,8%.

За даними Укрзалізниці, відправлення цементу на експорт збільшилось в три рази, а відправлення по Україні зменшилось на 4,4% [4]. При цьому найбільшими бар'єрами на шляху збільшення обсягів експорту стало підвищення тарифів на перевезення та низька якість та нестача рухомого складу (вагонів-хопперів та критих вагонів).

В 2015 р. імпорту цементу в Україну скоротився на 42,0% в натуральному вигляді. Обсяги імпорту склала – 29,1 тис.т. Зменшення обсягів імпорту в натуральному вигляді стало результатом загального зниження попиту на цемент в Україні та зниження конкурентоспроможності імпортного цементу. Це пояснюється як девальвацією гривні, так і введенням, в лютому 2015 р., додаткового податку на імпорту в розмірі 5% від митної вартості.

До України імпортується усі основні види цементів. При цьому лідером за обсягами імпорту є продукція сегменту «портландцемент білий» – 91,0% від загального обсягу імпорту в натуральному вигляді. Далі по мірі спадання частки імпорту – «портландцемент звичайний» – 4,1%, «цемент глиноземистий» – 3,7%, «цементи гідралічні подібні» – 1,2%.

Серед важливих структурних недоліків зовнішньоекономічної діяльності цементної галузі слід відзначити і низький технологічний рівень експорту та імпорту. Це проявляється, по-перше, у невідповідності вітчизняної продукції європейським стандартам, по-друге, низьким рівнем виробництва та експорту виробів з цементу. В період 2006-2015 рр. обсяг імпорту виробів з каменю, гіпсу і цементу (група 68 товарної номенклатури ЗЕД) постійно перевищував

експорт вдвічі. Цікавий факт – коливання рівня експорту та імпорту у щорічному вимірі мають кореляцію 98%, а в щомісячному – 90%, тобто національна цементна галузь просто не використовує можливості внутрішнього ринку, особливо зараз коли високий ціновий сегмент не є популярним, тобто можна за рахунок цінової політики отримати конкурентні переваги перед імпортерами на внутрішньому ринку. Додатковим захисним заходом для захисту національних виробників може стати підтримка застереження щодо коду товарної позиції 2523 «Цемент» (застосування наступних умов і технологічних операцій: виготовлення із матеріалів будь-яких позицій в умовах спеціалізованого виробництва відповідно до технології обробки/переробки; збагачення вугіллям, очищення, помел твердих кристалів, обрізання, кальцинування) до Протоколу про внесення змін до Угоди про правила визначення країни походження товарів у СНД від 20.11.2009 р., вчиненого 20.11.2013 року (розпорядження КМУ від 13.11.2013 р. № 938-р).

В підсумку слід сказати, що основними проблемами зовнішньоекономічної діяльності цементної галузі України виступають: скорочення попиту у зв'язку з економічною рецесією, наявність профіцитних потужностей на закордонних ринках збуту, невідповідність вітчизняної продукції європейським стандартам, низький технологічний рівень та ступінь обробки експортної продукції, високі залізничні тарифи, захисні заходи іноземних держав, неспроможність конкурувати з провідними закордонними виробниками за асортиментом на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Література:

1. Щорічний бюлетень Асоціації виробників цементу «Укрцемент», 2015. – К., 2016. – 82 с.
2. Індекси будівельної продукції (щомісячна інформація): сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність: сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Відправлення вантажів залізничним транспортом: сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Харченко О.С.

*кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України*

ПОТЕНЦІАЛ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РОЗВИТКУ НІС УКРАЇНИ

Аналіз ролі суб'єктів малого підприємництва як елемента національної інноваційної системи України показав, що кількість суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність» на початок 2015 року складала лише 6,0% від загальної їх кількості в Україні, причому найбільшу питому вагу серед них мають малі підприємства (97,6%), а у їхньому складі – мікропідприємства (88%). Доля підприємств, що здійснюють такий вид економічної діяльності в Україні, становить 8,8% від загальної

кількості вітчизняних підприємств, частка фізичних осіб-підприємців ще менша – лише 5,4% від усіх зареєстрованих в Україні на 01.01.2015 р. ФОП. Показова тенденція до зменшення кількості великих і середніх підприємств у структурі підприємств за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність».

Відповідно до Статистичного щорічника України за 2014 рік [1] частка обсягів реалізованої продукції за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність» у загальному обсязі реалізованої продукції по Україні за останні чотири роки мала тенденцію до зниження і на 01.01.2015 р. складала 3,7%. Обсяги продукції, реалізованої малими підприємствами, при цьому склали 29824,3 млн. грн, або 19,2% . Зауважимо також, що внесок малих підприємств у цей показник щорічно збільшуються, але не стільки за рахунок абсолютного збільшення обсягів реалізованої малими підприємствами продукції, скільки за рахунок загального їх падіння (в основному – за рахунок великих підприємств).

Потужність мікропідприємств, питома вага яких у складі малих підприємств за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність» щорічно зростає, на жаль, незначна. В обсягах реалізованої продукції за цим видом економічної діяльності внесок мікропідприємств становить неповних 1,7%, або 2385,9 млн. грн.

В цілому ж частка обсягів реалізованої продукції підприємствами за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність» складала 3,6% від обсягів усієї реалізованої українськими підприємствами продукції (порівняно з 3,8% на 01.01.2014 р.).

Ще однією показовою тенденцією є зростання обсягів реалізованої продукції у розрахунку на 1 зайнятого на малих і мікропідприємствах працівника. Цей показник збільшився на малих підприємствах за останні три роки з 156 тис. грн. на одного зайнятого до 211 тис. грн. На мікропідприємствах показник скромніший – від 44 тис. грн. до 60 тис. грн. на одного зайнятого працівника. На середніх підприємствах обсяги реалізованої продукції на одного зайнятого майже удвічі вищі, ніж на малих, і також зростають – з 236 тис. грн. до 398 тис. грн. за останні три роки. Однак і вони в абсолютному вираженні не можуть бути порівняні з обсягами реалізованої продукції на одного зайнятого на великих підприємствах за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність», які, на жаль, стабільно знижуються – з 12710 тис. грн. до 6902 тис. грн. за досліджуваний період.

Дослідження потенціалу малого підприємництва у розвитку НІС України буде неповним без урахування фізичних осіб-підприємців, яких налічувалося 85,2 тис. осіб (або 73,9% від усіх суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність»). Тут зайнято 31% від усіх зайнятих у цій сфері, і цифра ця щорічно зростає, хоча фізичні особи-підприємці забезпечують лише 8,8% від усієї реалізованої продукції за цим видом діяльності.

ФОП демонструють тенденцію до зростання обсягів реалізованої продукції порівняно з попереднім роком: 115,6% у 2013 р. і 118,6% у 2014 р. Зростає і частка реалізованої продукції у загальних обсягах реалізованої вітчизняними ФОП продукції: на 01.01.2014 р. цей показник становив 4,2%, а на 01.01.2015 зріс до 4,9%. Разом з тим, слід відзначити, що у грошовому вираженні обсяги реалізованої ФОП продукції у 10-15 разів менші за обсяги реалізованої продукції підприємств за цим видом економічної діяльності. Так на початок

2015 року вони склали 14087,1 млн. грн. та 145993,7 млн. грн. відповідно. Зауважимо, що це розрив щорічно зменшується, однак, на жаль, не ціною стрімкого зростання цього показника для ФОП, а через падіння обсягів реалізованої продукції великими підприємствами за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність»).

Нестійкою є тенденція для ФОП динаміки обсягів реалізації продукції у розрахунку на одного зайнятого працівника – протягом останніх трьох років вони суттєво коливаються, однак не перевищують 156 тис. грн., що значно вище за аналогічний показник мікропідприємств за цим видом економічної діяльності.

Таким чином, мале підприємництво за останній період продовжує зміцнювати свої позиції у структурі національної інноваційної системи України, однак, виходячи зі специфіки і показників діяльності суб'єктів малого підприємництва за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність», найбільший потенціал мають малі підприємства (без мікропідприємств) і фізичні особи-підприємці, які демонструють стійкі показники зростання, навіть в умовах соціально-політичної й економічної кризи останніх років в Україні.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України. – Київ: Держкомстат України, 2015. – 560 с.

Чинчик А.А.
здобувач,

Харківський державний автомобільно-дорожній університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКОВИХ АСПЕКТІВ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ. ТА ЇХ МІЖНАРОДНИЙ КОНТЕКСТ

У період трансформаційних перетворень, за яких усі сфери суспільно-економічного життя країни характеризуються нестабільністю, поширенням кризових явищ й неспроможністю їх подолати чи мінімізувати, доцільним є здійснення більш комплексного дослідження історичного досвіду вирішення важливих проблем на макрорівні. Так, з огляду на ретроспективу формування фінансової системи та її елементів починаючи з найдавніших часів, зауважимо, що для сучасності особливо актуальним виступає період від другої половини ХІХ до середини ХХ ст. Саме в цей час фінансово-економічна думка набула значного поступу: завдяки появі в Україні потужних осередків фінансової науки виникла велика кількість важливих теоретико-прикладних здобутків, неординарних ідей та соціально-економічних новацій, спрямованих на підвищення рівня суспільного добробуту. Метою дослідження є обґрунтування поглядів відомих теоретиків фінансової та економічної думки ХІХ – початку ХХ ст. на організацію податкової системи.

У сучасній науці поширеною є періодизація розвитку фінансової наукової доктрини, починаючи від ХІХ ст. Зокрема, В. Федосов та П. Юхименко

подають два етапи: перший (зародження фінансової науки) – від початку й до 60-х років XIX ст.; другий (розширення й розвиток) – від 1860-х до подій жовтня 1917 р. [1]. Проте відлік формування вчення з фінансової теорії, зокрема, в аспекті генези системи оподаткування, на нашу думку, можна розпочинати від найдавніших часів до кінця XVIII ст. – поява ідеї оподаткування та перші практики в напрямку її реалізації – перший період. Другий період – від початку й до середини XIX ст. – формування фінансової науки в окрему дисципліну, виокремлення податкової системи як важливого елементу у загальній системі державних фінансів. Третій період – друга половина XIX – початок XX ст. – активний розвиток теоретичних і практичних знань у фінансовій галузі, обґрунтування особливостей реалізації податкової політики держави. І нарешті четвертий період, який умовно окреслимо в межах другої половини XX – початку XXI ст., можна вважати фазою утвердження фінансової науки як невід’ємної складової сукупної системи знань, узагальнення й обґрунтування попередніх наукових здобутків та адаптація їх до практичної реалізації. Кожен період, своєю чергою, поділяється на підперіоди, визначення й детальний аналіз яких вважатимемо одним з перспективних напрямів подальших наукових досліджень.

Оскільки нас цікавить частково другий і третій періоди, узагальнимо й виділимо спільні характерні ознаки формування фінансової науки України цього часового проміжку.

Іntenсивно розвиваючись, українська фінансова та економічна думка відзначалася, по-перше, нерозривним зв’язком з світовою фінансовою думкою й одночасним взаємовпливом з західноєвропейськими науковими школами. По-друге, пріоритетністю в аналізі організації прибуткової та видаткової складових державного бюджету. Особливо це характерно для першої половини XIX ст. По-третє, дослідженням різних економіко-фінансових процесів крізь призму синтезу ринкових і планових механізмів, за якого держава виступає головним розпорядником й регулятором грошового обігу. По-четверте, прихильністю до поступового, еволюційного розвитку фінансової системи і її складових, перетворення яких можливе лише паралельно з соціально-економічними трансформаційними процесами. І, зрештою, домінуванням принципу прагматизму, за якого ключовими виступають такі категорії як корисність, цінність, ціна [1].

Відповідно до цих принципів розвитку фінансової наукової думки, учені-економісти формулювали власні погляди на організацію податкової системи. З-поміж найвидатніших теоретиків-фінансистів другого періоду (початок й середина XIX ст.) варто розглянути ідеї Т. Степанова, М. Бунге, Г. Сидоренка, І. Вернадського.

Т. Степанов як один з основоположників фінансової науки в Україні у своїй праці «Записки про політичну економію» (1844 р.) розглядав систему оподаткування у співвідношенні зі збільшенням прибутків: доцільно встановлювати вищий рівень податків на предмети розкоші для багатих людей, водночас не зачіпаючи бідні верстви суспільства [2]. Такий самий, соціально-економічний підхід до організації податкової системи застосовували і видатні вчені-економісти М. Бунге та Г. Сидоренко. Зокрема, М. Бунге вважав, що успішний розвиток держави можливий лише за умови здійснення послідовної й ефективної соціальної політики з метою підвищення життєвого рівня та забезпечення правового захисту селян і робітників [3]. Він виступав проти особистого податку й пропагував поступове його скасування. Натомість

визнавав доцільним підвищення податків на землю та міську нерухомість, схвально ставився до прямих й відхилив збільшення непрямих податків [4].

Професор Київського університету Г. Сидоренко підкреслював, що при встановленні податків уряд має пам'ятати про громадян і рівень їхніх доходів, адже надмірною експлуатацією людей держава виснажує ґрунт, який живить фінанси, і виникає неузгодженість у процесі оподаткування. Тобто, уряд має піклуватися про розвиток економіки навіть з огляду на власні інтереси. У своїй науковій праці «Записки по фінансовому праву» (1880 р.) Г. Сидоренко визначив, що податки – це обумовлена розмірами загальнодержавних витрат частина майна приватних осіб, що вимагається у них як обов'язок громадян в загальному масштабі [5].

Видатний вчений-економіст І. Вернадський вважав державні фінанси матеріальною основою такої соціальної категорії як «народний добробут» і наголошував на важливості синтезу інститутів ринкових та громадянського суспільства у напрямку підвищення ефективності соціально-економічного розвитку держави. У результаті аналізу його наукової спадщини («Критико-історичне дослідження італійської політекономічної літератури до початку ХІХ ст.» (1849 р.), «Нариси з історії політичної економії» (1858 р.), «Про обмін і торгівлю» (1865 р.)), слід зазначити, що І. Вернадський, по-перше, підкреслював необхідність чіткості й деталізації податку стосовно предмету, на який він припадає; по-друге, критикував податок на рухомі предмети та подушний податок; по-третє, вважав недоцільним оподаткування промислового виробництва, оскільки розглядав промисловість як основне джерело збагачення держави; по-четверте, характеризував систему відкупів як негативну й руйнівну; по-п'яте, визнавав перевагами непрямих податків їхню гнучкість залежно від зміни цін на вироби, можливість довільно визначати суму оплати тощо [6, с. 38]. Натомість такі відомі фінансисти як С. Іловайський та І. Янжул критикували впровадження непрямих податків, відзначаючи незадовільний механізм та систему їхньої оплати. І. Янжул, опираючись на досвід організації податкової системи Англії, відзначав, що реформування непрямого оподаткування може відбутись з огляду на пріоритетність інтересів панівних верств суспільства, котрі завжди прагнули уникнути сплати податків, переклавши їх на бідні класи [1, с. 9]. Водночас С. Іловайський розробив як альтернативу концептуальні принципи стягнення непрямих податків, які набули великого значення для тогочасної фінансової системи як в теоретичному, так і в прикладному аспектах. Ці положення є актуальними й сьогодні [7].

Цікавими в обґрунтуванні принципів формування податкової системи є й наукові висновки відомого дослідника М. Алексеєнка. Він одним з перших запропонував в обов'язковому порядку оподатковувати послуги уряду в культурному, правовому та господарському аспектах. Окрім цього М. Алексеєнко сповідував принципи соціальної справедливості, помірною та рівномірною оподаткування. Він наголошував, що фінансові відносини повинні формуватись з урахуванням внутрішніх законів розвитку економіки, а тому важливо постійно переосмислювати й узагальнювати усі трансформаційні процеси, які відбуваються в різних сферах суспільства [8]. Ідею свободи і рівності як основу усіх важливих змін у суспільстві, зокрема, фінансово-економічного характеру, пропагував й один з найпомітніших аналітиків в українській економічній думці І. Патлаєвський. Він вважав, що податки повинні сплачувати усі громадяни, більше того, держава може вимагати усі необхідні їй

матеріальні та нематеріальні блага від народу, адже, в іншому випадку, вона припинить своє існування [9]. Схожих поглядів на податки дотримувався видатний український вчений-фінансист М. Туган-Барановський. У його розумінні, податки є суспільними «капітальними благами», які повинні обов'язково надходити у державні фонди від трудових кооперативів. У ролі таких благ виступає певна кількість продукту, виробленого трудовими кооперативами, останні ж, в розумінні вченого, займають чільне місце в загальній системі фінансової політики держави [10]. М. Туган-Барановський теж надавав великого значення поєднанню ринкових і планових механізмів.

Загалом, відповідно до принципів розвитку фінансової та економічної думки українські вчені формулювали свої погляди на організацію податкової системи, теоретичний аналіз яких дозволив виділити ключові аспекти, що йшли у руслі світової науки та служили основам розвитку господарства України.

Література:

1. Федосов В. М., Юхименко П. І. Українська фінансова наука: генеза, еволюція, ренесанс // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 3 – 30.
2. Степанов Т. Записки о политической экономии: В 2-х ч. Ч. 1. – Х., 1845. – С. 124.
3. Бунге Н. О финансовом положении России / Публикация А. П. Погребинского // Исторический архив. – 1960. – № 2. – С. 132-143.
4. Степанов В.Л. Научная и общественная деятельность Н. Х. Бунге // Международный исторический журнал. – 1999. – № 4.
5. Сидоренко Г. Д. Записки по фінансовому праву. – Київ, 1880.
6. Вернадский И. В. Критико-историческое исследование об итальянской политической литературе до начала XIX века. – М., 1849. – 122 с.
7. Иловайский С. И. Учебник финансового права. – Одесса, 1895. – 334 с.
8. Алексеенко М. М. Погляд на розвиток вчення про податок у економістів А. Сміта, Ж.-Б. Сея, Д. Рікардо, Ж. Сісмонді та Д.-С. Мілля. – Харків, 1870. – 173 с.
9. Патлаевский И. И. Курс финансового права. – Одесса, 1882. – 411 с.
10. Туган-Барановський М. І. Соціальні основи кооперацій / М. І. Туган-Барановський. – М.: Економіка, 1898. – 398 с.

Шкрабак І.В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємств,
Донбаська державна машинобудівна академія*

ТЕХНОЛОГІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Застосування технологій територіального маркетингу у забезпеченні ринкового саморегулювання економічної системи в Україні поки не отримало достатньої уваги як з боку науковців, так і з боку практиків і управлінців, особливо стосовно економіки старопромислових регіонів. Враховуючи специфіку їх економічного розвитку, особливості структури господарського механізму, динаміку основних показників за останні роки, узагальнені, зокрема, в роботі [1], на основі принципів територіального маркетингу може бути обґрунтований комплекс довгострокових орієнтирів для формування дерева

цілей і комплексу програмних заходів Державних програм і Державних цільових програм, які враховують пріоритети довгострокового економічного розвитку старопромислових регіонів і збалансованого на рівні територій і галузей розвитку національної економіки. До таких орієнтирів мають бути віднесені:

роздержавлення економічних структур, приватизація державної власності, виділення муніципальної власності в регіонах, розвиток асоційованої власності;

демонополізація економіки регіону, розвиток конкурентного середовища при забезпеченні цілісності економічного простору країни;

реформування системи управління старопромисловими територіально-господарськими комплексами шляхом раціонального поєднання державного управління і ринкового саморегулювання;

орієнтація виробничої та збутової діяльності на найвигіднішу реалізацію продукції, розвиток ринкових відносин всіх рівнів;

структурні перетворення в економіці регіонів на основі впровадження технологій постіндустріального типу, збільшення питомої ваги виробництв новітніх технологічних укладів на основі більш повного використання освітньо-інноваційного потенціалу старопромислових регіонів;

підвищення інвестиційної привабливості території на основі стійкого інвестиційного попиту і розвитку форм і методів державної фінансової підтримки процесів реструктуризації економіки старопромислових регіонів, стимулювання залучення кредитних ресурсів комерційних банків, створення системи податкових пільг;

стимулювання розвитку малого інноваційного бізнесу і підприємництва, в першу чергу – у сфері супутніх виробництв і АПК; стимулювання підприємницької активності і самозайнятості населення;

активна інформаційна і комунікаційна підтримка процесів довгострокового економічного розвитку старопромислових регіонів.

Найбільш ефективними маркетинговими інструментами реалізації визначених цільових орієнтирів слід визнати позиціонування регіону, маркетинг іміджу і територіальний брендинг.

Прогнозування результатів впливу державного регулювання на засадах регіонального маркетингу на економіку старопромислового регіону було виконано на прикладі Донецької області з використанням ключових положень, завдань і сценаріїв розвитку національної економіки України, окреслених у Стратегії соціального та економічного розвитку України на 2004–2015 рр. Запропоновано доповнити Державну програму стимулювання розвитку малого бізнесу і підприємництва у Донецькій області заходами у таких напрямках:

розвиток системи аналітико-консалтингової підтримки малого бізнесу і підприємництва;

розширення інформаційної і комунікаційної підтримки Державної цільової програми стимулювання розвитку малого бізнесу і підприємництва;

позиціонування території області як комфортного середовища розвитку малого бізнесу і підприємництва з підтримкою у ЗМІ;

маркетинг іміджу, брендинг і ребрендинг сільських населених пунктів з метою стимулювання розвитку малих і мікропідприємств;

комунікаційні засоби підтримки внутрішніх товаровиробників, продукція яких розрахована на кінцевого споживача.

Найбільш суттєве значення для розвитку малих підприємств може мати виконання такого пріоритетного завдання Програми, як «Формування соціальних замовлень громад з метою залучення інвестицій», в рамках якого

доцільним є формування соціальних замовлень громад у сфері сільського, лісового і рибного господарства із залученням безвідсоткового кредитування і мікrokредитування на відновлення незавершеного будівництва житлових і нежитлових (виробничих) приміщень, придбання посівного матеріалу, мінеральних добрив, відновлення лісових насаджень, риби у ставках і водоймах рибних господарств на основі державно-приватного партнерства. Запропонована міра передбачає застосування маркетингу іміджу, брендингу і ребрендингу сільських населених пунктів і розрахована на підтримку новостворених малих і мікропідприємств у сільській місцевості протягом перших п'яти років, від реалізації якої очікується зростання обсягів реалізації продукції малих підприємств у розмірі 265,24 млн грн на рік.

До найбільш перспективних також слід віднести формування соціальних замовлень громад у сфері будівництва із залученням безвідсоткового кредитування на відновлення незавершеного будівництва житлових і нежитлових (виробничих) приміщень, які перебувають у державній і комунальній власності на основі конкурсного відбору підрядних організацій; залучення у встановленому законом порядку суб'єктів малого підприємництва на ринок житлово-комунальних послуг для створення конкурентного середовища і покращення якості послуг, що сприятиме позиціонуванню території області як комфортного середовища розвитку малого бізнесу і підприємництва. Очікуване зростання обсягів реалізованої продукції – 365,2 млн грн на рік.

Література:

1. Шевцова О. О. Особливості старопромислових регіонів як об'єктів державного регулювання / О. О. Шевцова // Інституціональний вектор економічного розвитку / Institutional vector of economic development. – Мелітополь : МІДМУ «КПУ», 2015. – № 8 (1). – С. 162–167.

ANTREPRENORIATUL ȘI CULTURA DE AFACERI: MANAGEMENTUL SCHIMBĂRII

Savchenko O.I.

Ph.D., Professor;

Poberezhny R.O.

Senior Lecturer;

Nesterenko R.O.

Senior Lecturer,

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

THE ROLE OF LEARNING IN AN INNOVATIVE ORGANIZATION: UKRAINIAN APPROUCH

HR Management in innovative enterprises mostly depend on peculiar traits and contents of innovative work. These traits are uniqueness and singularity of executable labor, high professional skills and learning of employees, insufficiency of innovative process infoware (especially at first stages), the risk of functioning of many organizations, the variety of social groups consisting of experts performing innovative work.

Understanding the features of R&D employees will create favorable conditions for permanent and effective renewals of HR Management systems that will be capable to consider complexity of external competitive environment, forecast and implement appearing possibilities of effective use of innovative potential of company personnel, and also improve the work with employees on each stage of enterprise life cycle.

The most important feature personnel of innovative enterprises is their qualifying composition. Qualifying features fulfill three functions. They are serve as the ground for compilation of operating instructions according to posts, are criteria while rating of employees for posts replacement and is the basis for fixing of a salary [1].

Work in the innovative organization has a highly skilled labor orientation, which is based on innovator-specialist personality and innovator-manager one which in its turn affects the performance of HR management department. The main figure of innovative activity is an intellectual inclined to creativity and innovating. Consequently, HR managers should pay greater attention to the content and inner motivation, the problem of choice of optimal mode of operation.

Innovative companies develop creative potential: the rotation of staff between diverse functions business units or territorial subdivisions; detailed, intelligent management of personnel advancement; the introduction of common practice, which would make available defined key practical skills and key opportunities of all personnel; the administrating of personnel turnover before accepting for employment [2].

Resources provision indicators system of innovative enterprise activity is used to estimate personnel innovative activity as the component of innovative enterprise activity:

- intellectual component (indicator of inventive and labor-saving activity);
- quantity and part of workers who have patented inventions, author's certificates and other supported rights on intellectual property;

- educational level indicator;
- personnel component (the quantity and the part of enterprise workers with higher education, with an academic degree);
 - the quantity of specialists in the field of innovative management who work at an enterprise at the moment and their part in the total number of personnel;
 - the personnel number with profile education and their part in the total number of personnel;
- indicator of employee turnover with higher education;
- research component (the part of costs on R&D in total volume of goods production);
 - the ratio of costs on R&D (research and development) and costs on introduction new technics and so on;

In innovative organizations, the daunting problem of continuous professional development necessity of innovators and the development of their imagination is on the forefront. Innovative activity requires from employee deep and state-of-the-art-knowledge as well as creative strategy. Lately trainings which reveal creative inner potential of specialist-innovator, his/her initiative, leadership, responsibility, managerial abilities, skills to make timely and exact solutions [3].

Consider the example of a needs assessment and training purposes of R&D specialists' high-tech enterprises of Ukraine.

Most of the respondents felt that the necessary permanent courses to improve the skills of staff, fewer respondents chose the need for training in specific disciplines, the two respondents was hard to specify (Fig. 1).

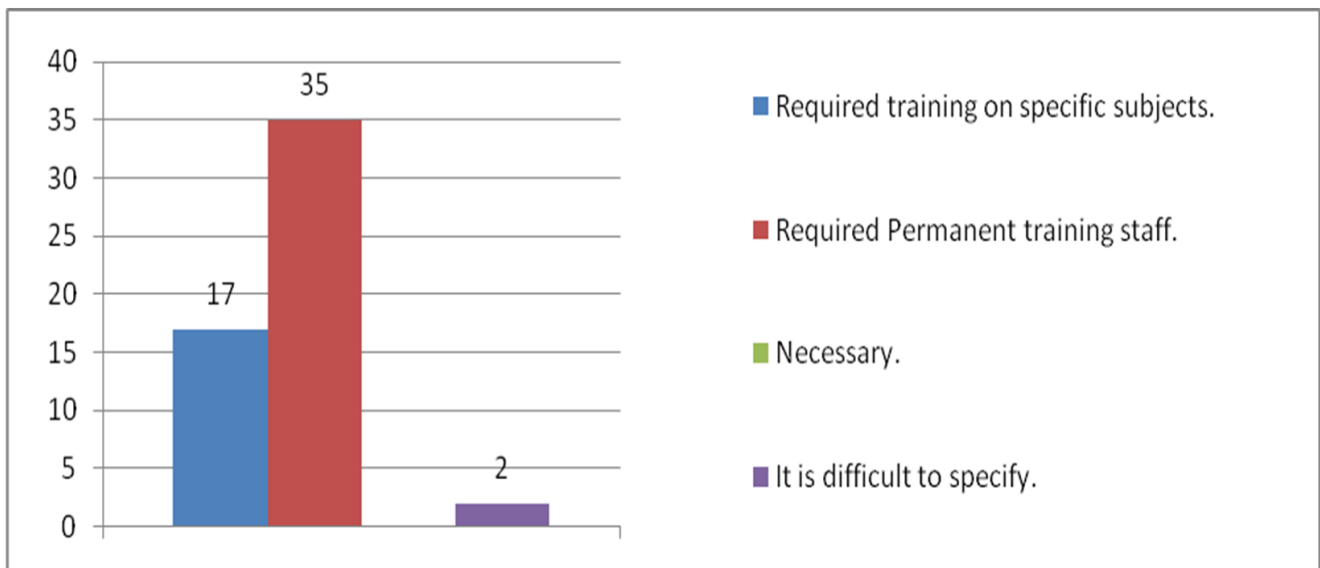


Fig. 1. Training priorities of employees

People in organizations learn from the consequences of their actions. Therefore, managers must exercise care in applying positive and negative consequences to ensure that they are connected to the behaviors the managers intend to reward or punish.

The majority of the company have a system of training and staff development, but additional courses have a little less of such a system is not present, the third answer claiming the presence of such a system, 6 people cannot answer exactly (Fig. 2).

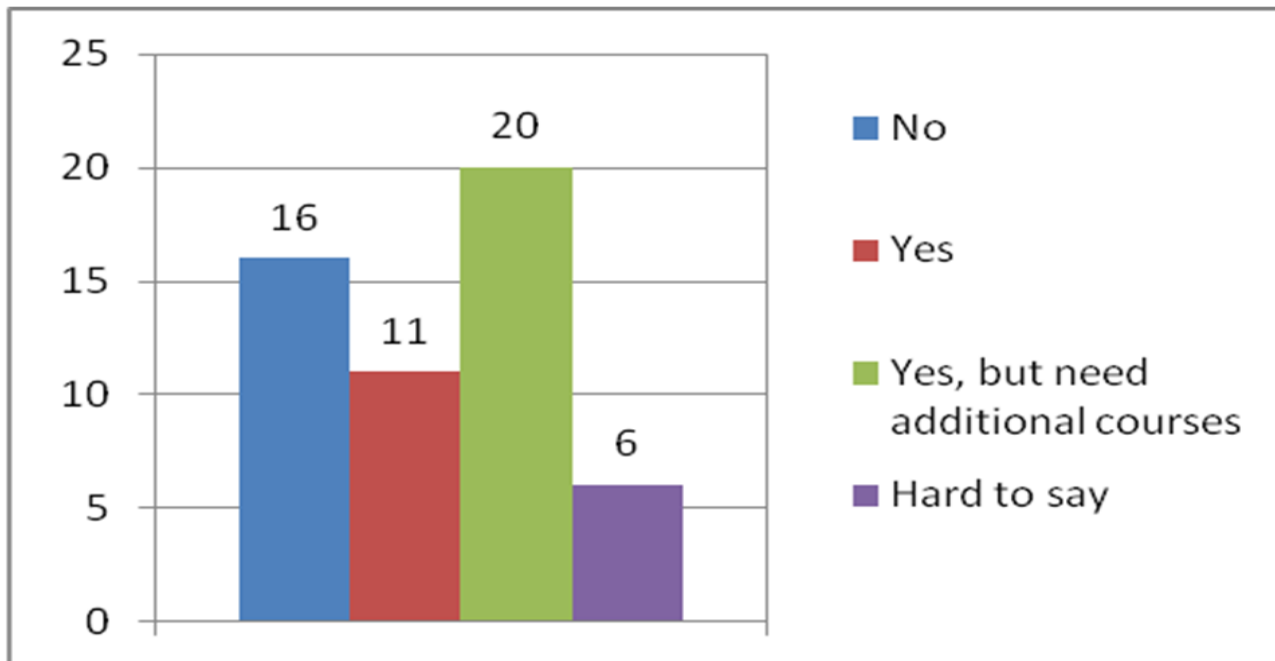


Fig. 2. Analysis of training and staff development system

Most respondents indicate that companies are interested in developing their subordinates, have fewer respondents companies are interested, but the knowledge needed in the future, 2 people do not have such a system in the enterprise, and 12 people were undecided (Fig. 3).

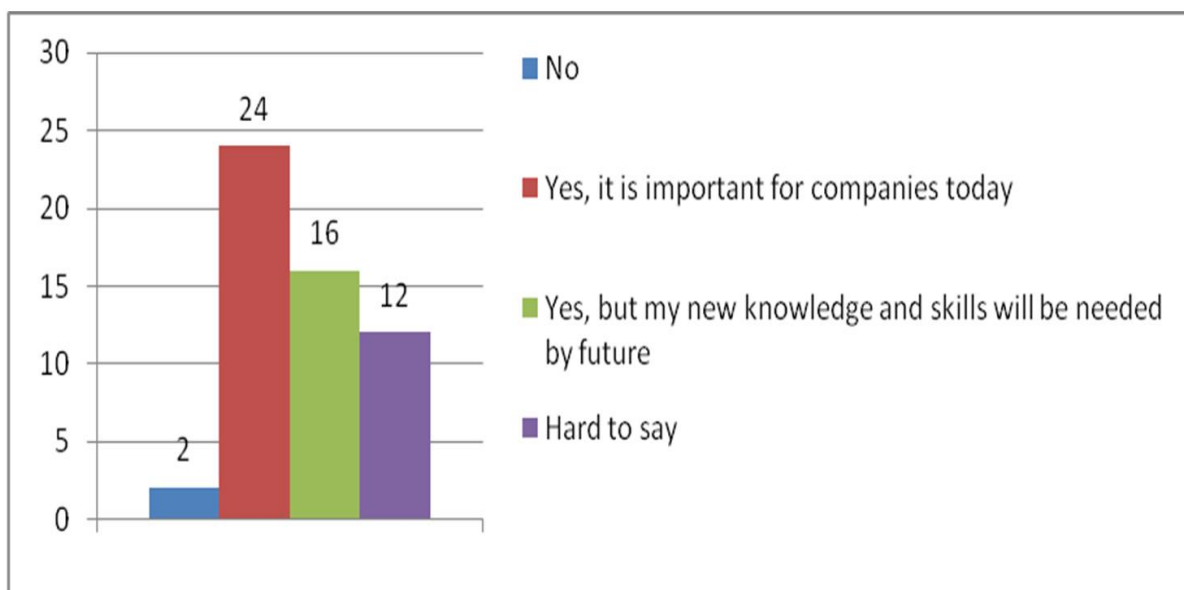


Fig. 3. Identification of requirements for staff development

The one of the priority directions of HR Management innovative infrastructure forming have to become innovative centers forming, off-budget and budget organizations preparing specialists occupying with HR Management questions that will be the foundation, «intelligent heart», of knowledge-intensive innovative enterprises and contribute to the transmission of more qualitative and competitive scientific-technical production to a market. At the same time present-day personnel management have to create preconditions for solving actual personnel problems. There is workers professional training enhancement, activation of interaction between

company subdivisions, the increase of different company links significance in industrial tasks solving among its opportunities.

Innovative transformation of personnel management, first of all, is directed to the motivation policy realization oriented to the expansion of effective interaction of personnel and leaders. It stimulates workers to the development of their potential and to the active, productive and creative work.

The reasonable and declared system of innovation-active personnel indicators is not only the important information source for intellectual and creative HR Management, because allows determining innovative potential and its utilization level, but the company competitiveness providing mechanism, as it is management decision acceptance basis regarding personnel stimulation and development.

Thus, learning is a change in behavior acquired through experience. Learning may begin with the cognitive activity of developing knowledge about a subject, which then leads to a change in behavior. Alternatively, the behaviorist approach to learning assumes that observable behavior is a function of its consequences. The strategic use of training and educational opportunities, stock options, and recognition awards is instrumental to successful organizational reward systems. Managers can serve as positive role models for employees' vicarious learning about ethical behavior and high-quality performance.

According to the behaviorists, learning has its basis in classical and operant conditioning. Learning helps to lead and guide the motivated behavior on the innovative enterprise.

References:

1. Olga Savchenko. A proactive approach in the formation of innovation activity of SMEs / Savchenko O., Poberezhnyi R. // L. Tampieri, M. Bianchi, M. Baseska, S. Ngo Mai, J. Verges (Eds) Beyond the horizon of Tempus projects. Theory and practice of project management, Il Ponte Vecchio ed., Cesena – 2014. – 456 p. – P. 379-390.

2. Грішнова О. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства / О. Грішнова, Н. Полив'янка // Україна: аспекти праці. – 2017. – № 5. – С. 37-41.

3. Савченко О.І. Основні підходи до оцінки рівня компетентнісної складової інженерно-технічних працівників інноваційних підприємств / О.І. Савченко, Р.О. Нестеренко // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2013. – № 23(202). – С. 40-50.

Гончаренко І.Н.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджмента сфери услуг,

Київський національний університет технологій і дизайну

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СЕТЬ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

В современных условиях конкурентной рыночной среды в поведении и сознании граждан Украины произошли существенные изменения. Переход к новой системе развития общества и активизация предпринимательской деятельности способствовали объединению усилий предпринимателей и субъектов инвестиционной и инновационной деятельности. Вследствие этого

возросли конкурентные преимущества на определенной территории ведения бизнеса.

В результате развития предпринимательства в Украине, как и во всем мире в целом, все большую роль стала играть внешняя среда. Предприятия малого и среднего бизнеса уже больше не закрытые системы, они взаимосвязаны и активно взаимодействуют между собой в процессе хозяйствования.

В настоящее время успешность предпринимателя и его фирмы зависит не только от личных качеств и необходимых ресурсов, а также и от умения привлечь другие компании к сотрудничеству. Все чаще стихийные связи преобразуются в инструмент целенаправленной координации усилий, формируя при этом интереснейшие предпринимательские сети, как форму взаимодействия при достижении главных целей ведения бизнеса.

По определению отечественных ученых, предпринимательские сети – это объединение субъектов хозяйствования одно- или разнопрофильной ориентации, которое характеризуется общностью финансово-экономических интересов участников, деятельность которого определяется концентрацией капитала, локализацией усилий каждого звена на определенном сегменте развития, координацией рычагов внутреннего финансового-хозяйственного механизма с целью достижения определенных целей, общностью интересов собственников капитала [1].

Достоинствами предпринимательских сетей считаются гибкость, устойчивость к изменениям внешней среды, способность к развитию без существенных инвестиций, быстрое внедрение инноваций, что безусловно влияет на повышение конкурентоспособности сети предприятий.

Помимо базовых преимуществ, выделяют также ряд других [2, с. 43-44]:

1) значительно большая результативность производственно-хозяйственной деятельности за счет увеличения масштабов производства и влияния на рынок продаж;

2) широкие возможности проведения целевых комплексных научных разработок и внедрения инноваций;

3) привлечение высококвалифицированного персонала и использование современных технологий маркетинга;

4) высокий ресурсный потенциал.

Согласно исследований американских ученых-экономистов, в 2/3 случаях банкротство предприятий малого и среднего бизнеса объясняется низким уровнем управления, прежде всего финансового и кадрового, что препятствует возможности заключения контрактов с представителями крупного бизнеса.

В рекомендациях Администрации малого бизнеса основное внимание обращается на следующие проблемные вопросы:

- правильный выбор предпринимателем рыночной ниши на основании правильной оценки своих конкурентных преимуществ;

- постоянный бенчмаркинг и своевременное изменение рыночной ниши в случае потери конкурентных преимуществ;

- заключение долгосрочных контрактов с ведущими корпорациями в сфере хозяйствования;

- разработка финансовых планов, ориентируясь прежде всего на денежные потоки, чтобы исключить разрывы между сроками платежей и поступлений;

- надежный компьютерный управленческий учет; контроль активов предприятия;

- постоянное повышение квалификации менеджеров и всего персонала предприятия, внедрение новых технологий;
- юридически правильное составление и ведение контрактов с другими предпринимателями.

Целью создания предпринимательских сетей является решение проблем, которые стоят перед отдельными бизнесменами на основании налаженного взаимодействия между ними, повышения эффективности бизнеса и получение синергетического эффекта [3].

Анализируя опыт ведения бизнеса отечественными предпринимателями, а также изучая теоретические труды национальных и зарубежных экономистов, можно сделать следующие выводы относительно эффективности внедрения предпринимательских сетей [4; 5; 6]:

1. Конкурентные преимущества каждого партнера, даже незначительные, путем взаимодополнения, создают новую конкурентноспособную предпринимательскую сеть в целом (эффект синергии и мультипликации).

2. Реализация принципов кооперации, специализации, рационального распределения функций в условиях сетевой интеграции создает предпосылки для устойчивого развития всех участников предпринимательских сетей, проведения гибкой политики на рынке.

3. Самостоятельные единичные бизнес-предприятия, вступая в предпринимательскую сеть, приобретают возможность функционировать в составе могущественной экономической структуры, реализуя интеграционную стратегию.

4. Защита общих интересов на внутренних институциональных и внешних рынках обеспечивает устойчивое конкурентное ведение бизнеса.

5. Расширение возможностей новых исследований рынков сбыта и разработка новых видов продукции, и внедрение инноваций для всех участников предпринимательской сети.

Литература:

1. Бульба С.А. Економічна сутність підприємницьких мереж / С.А. Бульба // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 78-83.
2. Светульников М. Г. Теория государственного регулирования предпринимательскими сетями / М. Г. Светульников; Ульяновск: Издатель ИП Василькина М. Н. – 2011. – 200 с.
3. Пасічник Т.О. Впровадження мережного принципу в управлінні бізнес-процесами/ Т.О. Пасічник, О.А. Сороківська // Світ якості України: Всеукраїнський науковий журнал. – 2007. – № 6-7. – С. 57-61.
4. Зыков О.А. Предпосылки формирования и проблематика функционирования сетевых форм организации в России / О.А. Зыков // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. – 2006. – № 6. – Режим доступа: <http://perspectives.ulmn.ru/?n=68y=2006&id=114>
5. Тимофеева Г.В. Сетевая организация бизнеса как форма закрепления положительных эффектов инфраструктуры / Г.В. Тимофеева, Е.М. Семенова // Известие ВолГТУ. – 2006. – № 6. – Т. 11. – С. 83-88.
6. Шульц С.Л. Мережеві бізнес-структури: концептуалізація понять та засад функціонування / С.Л. Шульц, Л.З. Кіт // Регіональна економіка. – 2013. – № 11. – С. 78-83.

Топішко І.І.

кандидат економічних наук, доцент;

Топішко Н.П.

кандидат економічних наук, старший викладач;

Галецька Т.І.

*кандидат економічних наук, старший викладач,
Національний університет «Острозька академія»*

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ НОВОГО ТИПУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОСИН

Забезпечення стійкої соціальної динаміки вимагає соціально відповідальної поведінки всі суб'єктів господарювання. Все наполегливіше звучать вимоги щодо необхідності створення сприятливого середовища розвитку не тільки бізнесу, а й соціуму.

Дана проблематика активно розробляється в Україні. Спираючись на праці фундаторів концепції корпоративної соціальної відповідальності (Р. Акермана, Р. Бауера, С. Вартіка, Д. Вотави, Д. Вуда, А. Керрола, Ф. Кохрена, Д.Свансона, С. Сеті, В. Фредеріка та ін.) вітчизняні науковці багато роблять для того, щоб теоретичні нароби і закордонний досвід все ширше було впроваджено в Україні.

Потребу в активізації процесу адаптації в соціумі ідей корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) як моделі господарської поведінки бізнесу зумовлено суспільними проблемами. В умовах ринкових трансформацій України із використанням моделі «дикого капіталізму» і «шокової терапії», процесу первісного нагромадження капіталу, зниження впливу держави на регулювання соціально-економічних процесів, тінізації та криміналізації економіки, високого ступеня її лібералізації, політичної нестабільності суспільства сформувалася досить складна ситуація із соціальною відповідальністю практично всіх суб'єктів господарювання.

Це не лише дія суб'єктивних факторів, результат соціальної безвідповідальності держави і бізнесу [1, с.133]. Це модель соціально-економічного розвитку України, заснована на концепції монетаризму, що ґрунтується на принципах «невидимої руки» А. Сміта. В умовах ринку і використання неоліберальних методів макрорегулювання мотиваційним рушієм діяльності господарюючих суб'єктів є максимізація прибутку за будь-яких умов. Перерозподіл економічних ресурсів і нагромадженої вартості на користь олігархії домінує над реальним виробництвом. Гроші не надходять до сфери реального виробництва і воно згортається.

До того ж у світі, що стрімко глобалізується, прагнення національного капіталу зменшити економічні витрати на виробництво продукції та забезпечити переваги в жорсткій конкуренції спонукає до скорочення витрат на оплату найманої праці, соціальний захист. Соціальні права населення порушуються. Це призводить до посилення соціальної нестабільності. Соціальний демпінг досить часто знаходить підтримку уряду та є складовою державної соціальної політики, особливо в країнах із слаборозвинутою економікою. Для зниження вартості продукції, інфляції та підвищення процесів накопичення капіталу робляться спроби демонтажу соціальної держави,

скорочення державних бюджетів, соціальних видатків. Фіскальна консолідація шляхом скорочення бюджетних дефіцитів передбачає зменшення обсягів фінансування соціальних зобов'язань уряду, перегляд соціальної доктрини [2]. Перерозподіляється соціальна відповідальність між державою, роботодавцями і працівниками з акцентом на підвищенні особистої відповідальності громадян за рівень свого добробуту та обмеження в цьому ролі держави.

Категорія «соціальна відповідальність» немає чіткого визначення. Економісти основну увагу надають соціальній відповідальності бізнесу, політологи концентрують увагу на соціальній відповідальності держави [1, с. 133]. Відповідальність – це, з одного боку, залежність від когось або чогось, а з іншого, здатність, готовність до виконання морально-духовного обов'язку і правових норм [3, с. 4].

Поняття «соціальна відповідальність» ґрунтується на широкому розумінні категорії «соціальне» як сукупності різних її видів – економічної, політичної, правової, моральної тощо. У вузькому сенсі йдеться про специфічні характеристики, які віддзеркалюють міру, ступінь прийняття будь-яким соціальним суб'єктом, групою соціально-значущих цілей суспільства, готовність до виконання взаємних прав і обов'язків у процесі сумісної діяльності з метою не нанесення збитку усталеному розвитку як суспільства в цілому, так і окремим спільнотам, особистостям. Соціальна відповідальність виступає як механізм взаємозалежності соціальних суб'єктів, що займають різні статусні позиції у соціальній ієрархії [1, с. 134].

У розвитку ідеї щодо необхідності формування соціально відповідальної взаємодії бізнесу із суспільством виділяють декілька періодів [3]:

- становлення базової концепції корпоративної соціальної відповідальності (Corporate Social Responsibility) (1950-1970 рр.). Розробниками були Г. Боуен, К. Девіс, А. Керролл, М.Шварц;
- концепції корпоративної соціальної сприйнятливості (Corporate Social Responsiveness) (1970-1990 рр.). Вагомий внесок в її становлення зробили Р. Акерман, Р. Бауер, Д. Вотави, С. Сеті, А. Керролл, В. Фредерік;
- корпоративної соціальної діяльності (Corporate Social Performance – CSP) (1980-2000-ні рр.). Ці аспекти досліджували С. Сеті, А. Керролл, С. Вартік, Ф. Кохрен, Д. Вуд, Д. Свансон та ін.

Подальший розвиток ці аспекти дістали в теоріях «заінтересованих сторін», «корпоративного громадянства», «корпоративної стійкості» та ін.

На можливість і масштабність проведення компаніями політики соціальної відповідальності впливає багато факторів, а саме [3, с. 15-16]:

- загальний рівень соціально-економічного розвитку країни та якість інституціонального середовища;
- специфіка ділового і соціального середовища функціонування компанії (рівень інтегрованості в міжнародний бізнес, розміри компанії, розвинутість практики правозастосування, рівень доходів та інформованість споживачів, галузева належність, рівень конкуренції тощо);
- диференційований характер зв'язку різних напрямів КСВ із параметрами економічної ефективності діяльності компаній;
- диференційований характер сили впливу КСВ на фінансово-економічні результати в коротко- і довгостроковому періодах;
- ціннісні орієнтири власників компанії і топ-менеджерів.

Науковці визнають, що соціально відповідальна поведінка компанії має неоднозначні впливи на її економічні результати. Як позитивні впливи

називають довгострокову заінтересованість бізнесу в стійкому соціальному середовищі, підвищення суспільного іміджу компанії, підтримку життєздатності бізнесу як системи, послаблення державного регулювання економіки, відповідність бізнесу соціокультурним нормам, зниження ризиків акціонерів щодо диверсифікації інвестиційного портфеля, нові шляхи вирішення соціальних проблем та їх профілактика. До несприятливих моментів відносять відмову від всемірної максимізації прибутку, втрати від соціальної активності, брак навичок вирішення соціальних завдань, розмивання основних цілей бізнесу, слабкість суспільного контролю, брак широкої суспільної підтримки [3, с. 6].

Підкреслюючи важливість розвитку КСВ як моделі господарської поведінки бізнесу, вчені зазначають також, що соціальна активність компанії призводить до втрат ресурсів на непрофільні цілі; відвертає топ-менеджерів, персонал, кошти від виконання основних функцій та знижує конкурентоздатність бізнесових структур [3, с. 16].

В українській політиці соціальна відповідальність капіталу розглядається в контексті «соціального партнерства», «благодійності», «соціального діалогу». В цьому напрямі запроваджено пільгове оподаткування прибутку у разі скерування коштів на добродійні заходи. Однак спостерігається слабка підтримка соціальних проектів компаніями, державними органами влади, відсутність стимулів щодо їх впровадження. Наявна пасивність громадськості, бізнесу, індивідів щодо пошуку шляхів встановлення взаєморозуміння у даній сфері, недовіра до соціальних проектів бізнесу.

Основними проблемами у сфері КСВ є декларативний характер активності, відсутність стратегічного цілепокладання, недостатній рівень комунікаційної активності [4, с. 123]. Утруднює реалізацію соціальних програм компанії, які могли б принести їй конкурентні переваги, поліпшення її фінансового становища, відсутність уніфікації стандартів, критеріїв оцінки соціальної відповідальності компанії. Разом з тим приходить розуміння, що не можна підтримувати конкурентні переваги у світовій економіці за рахунок наддешевої робочої сили. Потрібні вкладення у розвиток людського капіталу, узгодження інтересів всіх верств суспільства, у т.ч. на основі створення умов для поширення корпоративної соціальної відповідальності.

Сучасні економічні проблеми не можна вирішити лише на основі механізмів ринку. Подальший поступ країни залежить від стану інститутів держави, довіри між суб'єктами суспільного, економічного, соціального і політичного життя.

Література:

1. Андрущенко А.І. Рябець І.М. Соціальна відповідальність: теоретико-методологічний аспект аналізу / А.І. Андрущенко, І.М. Рябець // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.readera.org/article/sotsialna-vidpovidalnist-teoretyeko-metodolohichniy-aspekt-analizu-10157455.html> readera.org.
2. Снігир О.В. Інституційна трансформація Європейського Союзу під впливом кризи у Єврозоні / О.В. Снігир // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 1 (26). – С. 139-145.
3. Колот А. Сучасна філософія корпоративної соціальної відповідальності: еволюція поглядів / А. Колот // Україна : аспекти праці. – 2013. – № 8. – С. 3-17.
4. Зосименко Т.І. Глобальні тренди розвитку корпоративної соціальної відповідальності та її специфіка в Україні / Т.І. Зосименко // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (09) – С. 121-123.

ECONOMIA ÎNTREPRINDERII ȘI GUVERNAREA CORPORATIVĂ: PROCESE ACTUALE DE TRANSFORMARE

Rymkina M.S.

*PhD Student at the Department of an Enterprise Economy,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) & CREATING SHARED VALUE (CSV): WHICH IS BETTER FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN UKRAINE

The current economic development has several characteristics that contribute to the changing operating conditions of enterprises. They include growing problem of competitiveness in the markets, hence the search of new ways and means of acquiring competitive advantages; increasing competition and reducing socio-cultural, moral attitudes of many social entrepreneurs; the spread of liberal concepts on social and labor issues, and more.

As a result, at the microeconomic level factors changes the role of the manufacturing process – at the forefront of human labor is not physical, but intellectual capital that is embodied in the production process; tools and items requiring production readiness and high level human capital. In the foreground intellectual, human and social capital. Against the background of global changes and challenges in the operation of (consolidation business, the creation of transnational corporations, liberalization, privatization and curtailment of the role of the state in Ukraine) growing need for a new vision for the role and value of the company.

In recent years the cost of social enterprise activities is not seen as costs but as assets, to be used correctly. Today, the manager's activities are dominated by socio-economic and psychological management methods over traditional administrative. Gradually, the human factor begins to determine the competitiveness of the efficiency of the company. From here – company simply can not strategically care about social development, because will be left without basic factors of competitiveness – human, intellectual and social capital.

Therefore, a major Ukrainian enterprises opportunity is to improve their position in the market stands activation of effective management development company with an emphasis on social factors. In this regard, it is important to investigate the management of social development enterprise. Among the scientific papers devoted management of enterprise dominated the economic approach, only a few authors consider the social approach which is most frequently reported in some studies of corporate responsibility, human, intellectual or social capitals. However, the management of socio-economic development of the company, has not found a comprehensive coverage of domestic scientific literature.

The actual important is the issue of socially oriented business management. This requires the establishment of adequate control systems. It relevant to the question: what exactly choose corporate social responsibility (csr) or creating shared value (csv) for socio-economic development of the enterprises of Ukraine.

Many scientists have long enough examined the theoretical and methodological basis of value. Considering together consumer and exchange value generally assume

that the value depends on the relative amount of value that is subjectively realized on the target user that is the focus of value, whether it be a person, organization or society, and that it is a subjective awareness value should at least transferable to the willingness of users to exchange the amount of money for a fee.

In the research of value creation through CSR [3], the author proposed the concept of general importance. Total value is the result of operating activities will increase the competitiveness of the company while advancing the economic and social conditions in the communities in which it operates. The total value creation focuses on identifying and expanding the connections between social and economic progress. The authors believe that the company can obtain economic value, creating social value. Besides proving the existence of a way in which companies can create common values: the reconsideration of products and markets by override the productivity in the value chain.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)	CREATING SHARED VALUE (CSV)
<ul style="list-style-type: none"> – <i>Corporate values and corporate citizenship</i> – <i>Corporate philanthropy: sharing money the company has already made</i> – <i>Contributions-in-kind, pro-bono service and volunteerism: sharing the company’s products, expertise, talent and time</i> – <i>Corporate sustainability</i> – <i>Cause related marketing</i> – <i>Compliance with community, national and international standards</i> – <i>Reputation management</i> – <i>Employee recruitment & retention</i> – <i>Risk management; changing business practices in response to external pressure</i> – <i>Typically led by CSR, Marketing, Corporate Communications, External/Public/Government Affairs, Community Relations, Sustainability and Foundation departments</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Design new products and services that meet social and environmental needs while simultaneously delivering a financial return</i> – <i>Access new markets</i> – <i>Reconfigure and secure the value chain by tapping new or better resources and partners to improve productivity</i> – <i>Improve the capabilities (skills, knowledge, productivity) of suppliers</i> – <i>Create local clusters to strengthen and capture economic and social benefits at the community level</i> – <i>Deploy corporate assets to achieve scale and spur investment</i> – <i>Typically led by CEO, senior executive team and individual champions across the company in close collaboration with corporate affairs and sustainability departments</i>

Source: [1]

Creating shared value (CSV) should replace corporate social responsibility (CSR) in the investment companies in their communities. CSR programs is basically focused on reputation and have only a limited relationship with business, making it difficult to acquittal and keeping in the long run. On the other hand, CSV is an integral part of the company's profitability and competitive position. It is used to create unique resources and experience of the company. Below is a comparison of CSR and CSV.

Talking about value creation there is an important point of view that CSR is a business strategy, not just theory. Furthermore, most of the recently completed empirical research in the field of CSR pay attention to the price received by the

company. Although value for stakeholders, mainly remains as a secondary topic. Talking about the financial component, creating value through CSR is more than just financial profitability. The aim is to obtain economic benefit, which means not only contribute to the enrichment of shareholders and managers, but also improve the economic context in which the company operates, including infrastructure investment, creating jobs, providing training, etc.

Theoretical and empirical studies confirm that creating value through CSR can make a business on their own, especially in view of the positive factors that increase the marketing advantage over competitors. As show small companies can be also introduction of radical innovations based on the participation of CSR. The results confirm that the small companies should decide first of all what place at their strategies given to CSR and how they can use their strategic goals for the development of radical innovation, so that use the orientation of their CSR activities for further development and value creation effective innovation.

As show theoretical researches, the value can be created by implementation CSR in large and small companies. Although not always help CSR achieve the desired results, become one of the main factors of value creation. There are many publications that usually comes to the conclusion that the benefits of implementing CSR, received the company remains at the center of most studies and can be grouped into two main trends: the value of financial and marketing benefits. Therefore, the value for stakeholders comes only as a secondary object. Especially disputable situation is marked with the staff of the company – is the most powerful interest groups, but the economic aspect studied, unfortunately, only the benefits of the group. Often, the company produces the importance of bilateral cooperation and the value of this group of stakeholders.

Nevertheless, research of interaction between corporate social responsibility and value creation are still open, debatable, relevant and not fully researched.

References:

1. Carol Moore Corporate Social Responsibility and Creating Shared Value: What's the Difference? (May 14, 2014) – available online at https://sharedvalue.org/sites/default/files/resource-files/CFR-047%20Corporate%20Social%20Responsibility%20White%20Paper_FINAL.pdf
2. Castillo L. A. M. Integrated model for implementation and development of knowledge management / L. A. M. Castillo, E. W. Cazarini //Knowledge Management Research & Practice. – Vol. 12. – 2014. – Pp. 145-160. – Режим доступа: <http://www.palgrave-journals.com/kmrp/journal/v12/n2/full/kmrp201249a.html>
3. Jonikas D. Value creation through CSR at stakeholders level// Economics and management: Vol 17, No 2 (2012). – P. 693-698, available online at <http://dx.doi.org/10.5755/j01.em.17.2.2200>
4. Kotter, John P., and Dan S. Cohen. The Heart of Change: RealLife Stories of How People Change Their Organizations. Harvard Business Review Press, 2012.

SYSTEMATICS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE EVALUATION OF INNOVATIVE COMPANY DEVELOPMENT

Evaluation is an essential component of effective management of any economic system. Innovative development control system, being multi-level, coordinated in accordance with the needs of management and able to provide comprehensive information to make informed decisions, enables the company to function efficiently in line with its objectives.

The complexity of evaluating innovative enterprise finds its expression in the existence of a number of interrelated scientific problems, concerning the limits of quantitative and qualitative methods to assess the economic processes and phenomena, justified depth of decomposition of factors of innovative development, opportunities and operating feasibility by summarising indicator of innovation and the nature of the summarising indicator itself.

Thus, V.A. Kuntsevych noted that among the components of innovative enterprise development there are those that are impossible to be measured mathematically (for example, such factors as «management skills»), so it is impossible to provide accurate mathematical value to the category «innovative development». The suggested way to solve this problem is to provide verbal rather than numerical assessment, based on the analysis of a number of numerical indicators. For example, the negative evaluation of managerial activity must be supported by objective numerical estimates of such factors as reduction in sales of innovative products and decline of financial performance of the company – innovator. Thus, the awareness of limited nature of quantitative evaluation of innovative enterprise development has logically led to dissemination of expert («quality») methods.

Both quantitative and qualitative evaluation requires significant expenditure of resources, especially the time. An alternative to complex and costly procedure of evaluation could be the spot check, that is justified by limited resources and demands concerning the depth of analysis results. The problem of the possibility and feasibility of constructing summarising indicator of innovative enterprise we have analyzed under formalistic and synergy perspectives.

In 1960–70s the issue concerning a single overall indicator that would characterize the efficiency of the company, as well as innovative development, was actively debated in the economic literature. The attractiveness of the possibility to evaluate a company with a single indicator can be explained by the fact that in each case the enterprise, providing a high value of one indicator (e.g. product profitability) received not quite favorable values of other indicators (e.g. assets). With the transition to market conditions the above stated formalist foundation of summarising indicator, has logically acquired new urgency.

Synergy as the basis of summarising indicator has its manifestation in the fact that the resulting rate of innovation is not calculated by simply adding its resulting components – its size is greatly affected by their equilibrium. Thus, the summarising indicator of innovative development allows for those (synergy) qualities of

innovative system that are not present in the characteristics of each of its components taken separately.

The counter-application of a single summarising indicator in evaluating innovative development is the emphasis on poli-structural nature of this phenomenon. A number of scientists [1, 3] support the view that innovative development is a multiple economic concept, therefore its evaluation by means of a single universal figure is not possible. This requires a complex system of indicators of the overall effectiveness of innovative enterprise development and efficiency of its individual elements.

An alternative of evaluation could be the use of econometric and index methods that allow to establish the existence of statistical relationships between levels (factors) of providing innovative enterprise development and the obtained result (the actual innovative development). Thus, S.V. Onyshko offers to use the method of canonical correlations: to find the most important canonical correlation coefficient between the two latent feedbacks in linear equations of company innovative development, where predicators are presented as certain homogeneous combinations of factors (more than one factor), while the coefficients of these equations correspond to the greatest value of the canonical correlation coefficient. The author says: «The method of calculating the coefficient of canonical correlation is aimed at finding its maximum, which gives additional reason to interpret the result as progress.» Using the index method makes it possible to analyze the change of phenomenon (individual index) or group of events (group index) over time and can detect the degree of participation of individual factors (change of an element in the system of innovative development) in the change of resulting index of innovation. If the index method belongs to «stative» nature, the method of regression analysis is the «dynamic» one and can be used to build predictive values of innovative company development, depending on changes in certain elements of its providing system (or its group) on the basis of mathematically proved interdependence.

Methodological principles of absolute and relative levels of innovative development of enterprises are ambiguous. According to G.I. Bashnyanyn absolute indicator can be defined as the difference between the absolute of innovation and expenditure of resources. By varying the ratio of costs and benefits the author distinguishes three types of development: negative, zero, positive. Relative growth this author defines as the standard of efficiency of the system, which can also be negative (ranging from -1 to 0), zero and positive (0 to +1, «although potentially it can be in any way greater than 1»). A.V. Grinev varies internal (absolute) level of innovative development and external – compared with the corresponding indicators of competitors. A.S. Povazhnyi studies the development via the ratios by determining the level of innovative enterprise development through belonging to a particular class.

While analysing the methodological bases of evaluation of providing innovative company development we have identified the following approaches:

- resource approach, within which we have singled out the method of «key factor», the investment method, «the amount of resources» method, the method of resource productivity and the method of competitiveness evaluation of innovative development;

- result approach that includes cost and production – commercial methods.

The resource approach to evaluating innovative enterprise development is based on the following principle: «the development is determined by a combination of resources involved in innovation ... in the process of evaluation we should examine factors of internal environment of company-innovator ... a separate enterprise itself

has very little effect on external factors, therefore the methodology should not focus on their evaluation» [2, p. 13-17].

The result approach to the evaluation of innovative development is based on the assumption that not the passive component (resources) but the active one (the result of the previous development) – indicates the company's ability to develop further. This result can be 'the market position that will provide a high probability of new effective organizational and technological solutions».

References:

1. Andreychykov Y.Y. Mathematical models and software methods of analytical planning and resource distribution for making strategic decisions by innovative organizations / Y.Y. Andreychykov // Innovations. – 2009. – # 4. – P. 111–116.
2. Verba V.A. Guidelines to assess the innovative potential of the enterprise / V.A. Verba, I.V. Novikova // Problems of science. – 2003. – № 3. – P. 22–31; № 4. – P. 13–17.
3. Christensen C.M. The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book That Will Change the Way You Do Business / Christensen Clayton M. – HarperBusiness; Reprint edition. – 201. – 336 p.

Ulian Galina

*Professor, Dr. of Economics,
Dean of Faculty of Economic Sciences,
State University of Moldova*

THE PROBLEM OF QUANTIFYING THE UNDERGROUND ECONOMY: APPLYING THE METHOD OF METERED RESOURCES

The Underground Economy is a «shadow» of the real economy, endowed with elastic properties: it can be large, small (although not null) based on the specifics of a country, its leaders, economic and legal policies. In relation to the real economy, which is monitored by authorities, the underground economy is usually in a state of growth. In this context, methodologically-practical developments for quantitative estimation of unofficial economic activities are of interest. The problem is generated by a lack of a statistical accounting system, a system of economical indicators in the real economy that would serve as basis for a quantitative estimate of indicators pertaining to the underground economy.

In our opinion, the following are included in the underground economy: illegal economic activities, those which are not subjected to taxation; all illegal activities that are «underground» by definition, that are antisocial, antihuman. The «underground economy» is at the center of social attention in times of economical crisis, in times when budgetary income is reduced. The evolution of the GNP reflects only approximately the real situation of the national economy, of rising unemployment. The growth of the underground economy is stimulated primarily by the moral side of the governing class, their intent to solve the problem politically. In cases in which the national oligarchy actively interferes with elections, in government, legislative, public structures, the share of the underground economy in the real economy rises. Taxpayer morality, the level of taxation is of no less importance. The growth of the underground economy is also largely stimulated by the institutional framework, the minor sanctions, the provisional effect of laws, the availability of methods of money laundering, all of these creating a favorable basis

for the underground economy. Attempts to estimate the extent of illegal economic activity through sociological polls, due to a lack of transparency, do not reflect reality. Today one can encounter diverse methods for the estimation of the level of the underground economy: determining the difference between the incomes and expenditures of the population; determining the correlation between the volume of the underground economy and the level of unemployment, the underground economy and the amount of liquidities; analyzing of the market demand, its structure; determining the number of commercial operations; the analysis of the structure of buyers, of consumption; analytical methods, of processing data from experts on a territorial, national level.

A method, in our opinion, which is more appropriate for the estimation of the underground economy, is the method of water, gas, electric power metering, the amount of waste, various pollutants generated by a specific economic subject. The method must be individualized for every individual: on the basis of statistics, using productive costs as a starting point, one can determine metered expenditures. This data serves as basis for the creation of regression equations (or a system of equations) valid only for a given company or a given territory where the respective economic subject can carry out its unofficial activities. Detecting the underground economy via indirect means, which are not based on polls, assumptions, calculations on a macro level, but rather on the consumption of metered resources, can serve as a basis for the perfecting of the institutional, legal system, of fiscal policies, etc; for the creation of economical, legal mechanisms aimed at sanctioning some and stimulating others. The underground economy, in some situations created in time and space, creates conditions for the survival of socially vulnerable strata, can offer possibilities of survival to the population in times of economical crisis. From this perspective, determining the amount of the shadow economy in some situations is not required to impose sanctions, but rather to estimate the gravity of the problem, to create jobs in the real economy. The underground economy, based on the amount and type of activities in space and time, can have a positive effect and a series of negative consequences, including: contribute to the reduction of income to the national budget, to the reduction of public sector employees and therefore the reduction of market demand with all consequences thereto; creates premises for the bankruptcy of some manufacturers in the real economy; due to the violation of various norms, it can create ecological, social problems. The underground economy can serve as a «barometer» and also as an indicator of the quality of governance: it develops to the extent that the national oligarchy manages to get involved in Parliament, in governmental structures. The underground economy develops progressively and, achieving a certain level, becomes necessary for the society. Therefore the elimination of the underground economy must also be carried out progressively, by means of economiclegal mechanisms, individualized for each unofficial economic subject.

Some believe that the extent of the underground economy is directly dependant on the level of taxation. In developing this idea, one could conclude that the taxes must be equal to zero. The underground economy will grow as long as there are economic motivations. In our opinion the extent of the underground economy is directly dependent not on the level of taxation, but on the moral level of society, of the governing class, on the level of corruption, with the level of oligarchic involvement in governmental, parliamentary structures.

The considerable influence of the underground economy over the GDP, the absence of a theoretical basis for quantifying the unofficial economy, has generated multiple methodological attempts to solve the problem. The problem is further

complicated by the different contents attributed to the term «Underground Economy». One can encounter the most diverse terms in economic literature referring to economic activities that are not monitored by the authorities: illegal economic activity, underground economy, informal economy, unofficial economy, black, closed, parallel, secondary, hidden, etc. Since economic activities are different, the reasons behind their concealment by the manufacturer can be different as well: some, to bypass taxation, others – to bypass copyright or the law (e.g. manufacture of narcotics, thefts). There can be economic activities knowingly ignored by the authorities (insignificant incomes necessary for survival). Attempts at comparing the level of functioning of the unofficial economy in different countries are difficult. Economic activities which are prohibited in some countries, are allowed in others. This aspect generates problems not only for national economies, but also for international financial bodies, when it comes to offering financial support to countries.

The underground economy is specific for all countries, at all times. In some countries, the ratio of the underground economy to the GDP is lower, in others – considerable; in some countries the underground economy is increasing, in others it stagnates but does not decrease. There are no methods in the economic literature that would allow the exact estimation of the extent of the underground economy, while all statements about this are approximates. At the macro level, the level of the underground economy can be determined with a higher level of precision (compared to the micro level) but the «perpetrator's addresses» are completely absent. In the national statistical system, the extent (assumed or calculated) of the underground economy is absent, which contributes to the distortion of the values of all economic indicators, parameters. There is no definition for the underground economy in the profile of countries in the economic literature. It is impossible to produce a definition of the underground economy valid for all countries (due to the institutional systems). The underground economy and economical crises are reciprocally complimentary. The underground economy is to a large extent generated by the morals of the governing class, the politicians, the system for sanctioning illegal economic activity. Nowadays there is a set of methods for tracing and estimating the extent of the shadow economy. These can, but should not be hierarchically arranged based on level of precision. Some methods are appropriate for some countries, other countries requiring individual methods. In the totality of methods used for tracing and estimating the extent of the shadow economy, the method of metered resources is the most suitable, adequate to reality. The priority of this method: the method establishes not only the extent of the shadow economy, but the «perpetrator»; it can be used as basis for perfecting the system for accounting consumption of metered resources, the system for sanctioning illegal economic activities.

References:

1. The Economics of the Shadow Economy [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/40750642?uid=3738528&uid=2129&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21103340409253>
2. Feige E.A. A Re-examination of the «Underground Economy» in the United States: a comment on Tanzi. In: Staff Papers International Monetary Fund. 1986, vol. 33, issue 4, pp. 768-781.
3. Николаева, М.И., Щевяков, А.И. Теневая экономика: методы анализа и оценки. Москва, 1987. 53 с.
4. Ulian G., Caprian I. Noțiuni conceptuale ale evaziunii fiscale și formele ei de manifestare. In: Aspecte-economice financiare și sociale ale economiei Republicii Moldova în contextul transformărilor sistemice și integrării în spațiul european: conferința științifică internațională, 26-27 noiembrie 2010. Chișinău, 2010, pp. 735-741.

Ареф'єв В.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
кафедра фінансів, обліку і аудиту,
Національний авіаційний університет*

ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасної економіки підприємства все активніше концентруються на ключових компетенціях, а непрофільні види діяльності передають стороннім компаніям, що робить аутсорсинг одним з ключових елементів інноваційного забезпечення формування логістичної стратегії підприємства. Керівний склад багатьох підприємств усвідомив доцільність використання стратегії аутсорсингу логістичних операцій і функцій, і в першу чергу аутсорсингу найбільш витратної функції – транспортування. Таким чином, доцільно розглянути етапи формування логістичної стратегії підприємства з врахуванням аутсорсингу, розподіляючи всі етапи на основні та комплекс забезпечення.

Розробка стратегії аутсорсингу як складової інноваційного забезпечення логістичної стратегії підприємства включає в себе такі основні етапи, як формалізація логістичної стратегії та місії, формування логістичної мережі та розробку політики в галузі управління постачальниками транспортних послуг. Загальний напрямок розробки логістичної стратегії та місії визначає корпоративна місія і стратегія. Це означає, що логістична стратегія підприємства повинна розроблятися і функціонувати в рамках корпоративної. Необхідно розуміти, що основне призначення логістичної стратегії – підтримка виконання корпоративної стратегії з оптимальними витратами ресурсів. На даному етапі необхідно формалізувати корпоративну місію і стратегію, логістичну стратегію, визначити склад логістичних КРІ стратегічного рівня. Для визначення КРІ необхідно скласти стратегічну карту підприємства з тими заходами та перспективами, які залежать від відділу логістики. Для кожного КРІ стратегічного рівня необхідно встановити цільові значення і потім провести балансування цілей логістики підприємства. Встановити стандарти КРІ можна за допомогою процедури бенчмаркінгу, тобто позиціонування підприємства за логістичними параметрами по відношенню до конкурентів, середньогалузевого рівня або лідера галузі.

Після формалізації нової логістичної стратегії необхідно перейти до етапу визначення конфігурації логістичної мережі підприємства. Від раціональної конфігурації логістичної мережі підприємства в значній мірі залежить ефективність логістики підприємства. В рамках розробки логістичної стратегії аутсорсингу транспортування необхідно прийняти стратегічні рішення щодо зміни конфігурації логістичної мережі: визначити її нову структуру – логістичні канали і ланцюги, кількість логістичних посередників і основні функції, які будуть передані їм на аутсорсинг. На даному етапі спочатку необхідно визначити вид перевезеного вантажу та тип клієнта посередника. З урахуванням типу закупівель транспортних послуг необхідно розбити вантажі, що перевозяться на кілька груп, для кожної з них скласти детальну специфікацію необхідних послуг і визначити необхідний тип постачальників послуг. При складанні специфікації на послуги необхідно провести розрахунок обсягу вантажоперевезень з урахуванням поточних і перспективних

вантажопотоків. У кожній специфікації вказуються вантажі, місця відправлення та призначення, види транспорту, період надання послуги і т.д. При обслуговуванні внутрішніх клієнтів інформація про обсяги перевезень повинна надходити від виробничих підрозділів підприємства відповідно до їх проектів і необхідного обладнання, матеріалів та деталей в залежності від стадії реалізації проекту. Розрахунок обсягу перевезень необхідний у подальшому для вибору транспортних контрагентів, які мають достатні потужності для обслуговування підприємства у перспективі.

Наступним кроком етапу є вибір типу логістичного посередника. Так вузькофункціональні логістичні посередники (транспортні компанії, експедитори, СОП, вантажні термінали і т.д.) надають окремі класичні логістичні послуги: транспортування, складування, митне оформлення і т. д. З ними укладаються, як правило, короткострокові контракти, тривалістю трохи більше року або разові контракти. 3PL-провайдери та сучасні експедитори надають комплекс базових і додаткових операційних логістичних послуг при їх об'єднанні і координації в рамках єдиного оператора.

Наступним кроком другого етапу є визначення кількості транспортних посередників. Як правило, придбання послуги у кількох посередників обходиться дорожче, ніж при покупці в одного постачальника, який робить знижки залежно від обсягу придбаної послуги. В той же час, при купівлі у кількох постачальників послуг знижується ризик залежності бізнесу від єдиного постачальника послуги, а також створюється конкуренція між ними за обсяги замовлення, що позитивно позначається на вартості та якості послуг. В даний час спостерігається зростання інтересу до розміщення замовлень у єдиного постачальника, що супроводжується зростанням якості, розвитком стратегічних партнерських відносин.

Останнім основним етапом є розробка політики в галузі управління постачальниками транспортних послуг. Основним завданням даного етапу є визначення критеріїв вибору і зміни логістичних посередників, а також визначення критеріїв вибору необхідного в кожному конкретному випадку перевізника з сформованої бази даних перевізників. Набір критеріїв повинен максимально відповідати особливостям конкретних функцій або процесів, які передаються на виконання сторонньої компанії.

Останнім етапом розробки стратегії логістики є забезпечення інформаційної підтримки взаємодії учасників процесу транспортування. Даний етап включає в себе постановку завдань інформаційної взаємодії, визначення вимог до додатків і їх інтеграції. Правильно вибудована інформаційна взаємодія з постачальниками транспортних послуг є основою для реалізації стратегії логістики. Глибина інформаційної взаємодії визначається завданнями, що стоять перед ними, а також економічною доцільністю.

Ареф'єва О.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний авіаційний університет*

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ринковий динамізм розвитку світової економіки, а також тенденції економіки України вимагає постійних адаптивних трансформацій підприємствами, які характеризуються хаотичними впливами. Це обумовлює задіяння ними систем фінансового управління ресурсного забезпечення своєї діяльності, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Загрози різновекторних зовнішніх факторів на суб'єкт господарювання вимагає обґрунтування адекватних ситуації методів та прийомів задля ефективного управління різномірним наповненням ресурсного забезпечення, визначення потреби у кожному з видів ресурсів. Оскільки основою фінансового управління є розгляд всіх процесів, що відбуваються на підприємстві, через призму руху грошових потоків, та їхня неупорядкованість посилюється й іншими факторами психологічної природи, що ґрунтується на особливостях освіти і підготовленості керівного складу, їхньої здатності приймати досить швидкі рішення, баченні кінцевих результатів реалізації фінансових стратегій для стійкого функціонування та розвитку підприємств.

Ризиковий характер діяльності, ґрунтуючись на задоволенні потреб та особистому інтересі, стають основою забезпечення відповідних, збалансованих умов господарювання. Саме до них відноситься процес формування ресурсного забезпечення, як передумови здійснення виробничо-комерційної діяльності. Функціонування машинобудівного підприємства є ієрархічним мегапроцесом, що обумовлено складністю самої продукції, яка збирається з окремих вузлів та може фінансовий цикл бути довшим за виробничий.

Обмеженість використання виробленої продукції пов'язано із її специфічністю, оскільки вона є засобами виробництва. В умовах криз, які торкаються різних галузей економіки, замовлення на неї різко скорочується, оскільки оновлення техніки та технології не відбувається, до того ж не відомо, які вимоги до неї будуть після подолання депресії. У такому періоді фінансове управління стає більш використовуваним, так як вартість ресурсів майже збігається із собівартістю виробленої продукції, яка виробляється тільки на замовлення. Такі обставини вимагають більшої уваги науковців та спеціалістів-практиків до проблеми цілеспрямованого фінансового управління стійким функціонуванням машинобудівного підприємства.

Серед науковців дотепер існує суперечливість при розгляді таких понять, як: ресурсне забезпечення та ресурсний потенціал підприємства. Втім, вони мають різне сутнісне наповнення та їхній розгляд можливий з позиції пасивного (забезпечуючого) та проактивного (ресурси та можливості), тому інформація для відповідного рішення має бути в різній конфігурації джерел та системи показників. Слід погодитись із думкою, що сутність ресурсного потенціалу представляє складну, динамічну й ієрархічну систему взаємодії елементів, оптимальність об'єднання яких визначає ефективність процесів функціонування й розвитку підприємства. У свою чергу, управління ресурсним потенціалом є

процесом прийняття й здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне його використання, оптимізацію й нарощування [1, с. 112]. Їхнє певне взаємне доповнення знаходить реальне відображення і проявляють себе відповідно по-перше, при розробці оптимальної структури управління і її внутрішньої форми; по-друге, в здатності керівництва вчасно передбачувати потребу у ресурсах та можливості їхнього задіяння у виробничо-комерційний процес; по-третє, в межах формулювання заходів у рамках завдань ресурсного забезпечення ефективного управління; по-четверте, формування оптимальної структури капіталу та запасів орієнтованої на практичне використання обраної моделі (стратегії) управління, що дозволяє враховувати багатоаспектні фактори господарювання.

Слід зазначити, що необхідною умовою стабільності чи розвитку вітчизняних підприємств є вибір оптимальної структури ресурсного забезпечення для ефективної роботи в умовах динамічних змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Можна виділити наступні напрямки поліпшення діяльності підприємства на основі вдосконалення управління його ресурсним потенціалом: зменшення витрат на ресурсне забезпечення діяльності підприємства шляхом їх раціонального використання; уникнення непотрібних (економічно недоцільних) напрямків діяльності, що вимагають залучення додаткових ресурсів; створення конкурентних переваг на основі пошуку та вибору такої структури ресурсного забезпечення, що найбільш повно дозволить використовувати внутрішній потенціал розвитку організації; інтенсивне використання ресурсів, що базується на впровадженні передових досягнень науково-технічного прогресу у виробництво; застосуванні нових технологій; підвищенні рівня освіти і кваліфікації працівників; поліпшенні форм і методів організації виробництва, економній витраті людських, фінансових і природних ресурсів тощо [2]. Доцільно додати: оптимізація асортименту продукції, що виробляється із можливістю заміни більш новими матеріалами; використання гнучких підходів до реструктуризації функцій із застосування функціонально-вартісного аналізу, їхня раціоналізація через визначення основних, додаткових, побічних.

Таким чином, ресурсне забезпечення та ресурсний потенціал підприємства в умовах кризових викликів зовнішнього і внутрішнього середовища мають підпорядковуватись і бути спрямованим на збереження підприємства як самостійної господарської одиниці. Це обумовлює необхідність застосування комплексного підходу до розвитку даних понять як складових діяльності підприємства задля застосування системи економії всіх видів ресурсів для забезпечення сталості процесів розвитку й функціонування підприємств, запобігання негативних явищ у діловій активності на підставі оптимальної поведінки з використанням кваліфікованого персоналу із необхідними компетенціями.

Література:

1. Науменко М.О., Веремейчик І.Є. Ресурсне й логістичне обґрунтування стратегічного розвитку підприємства // Вісник економіки транспорту і промисловості № 26 – 2009. – С. 110-114.
2. Полянська А.С. Ресурсне забезпечення розвитку організацій в сучасних умовах господарювання / А.С. Полянська // <http://www.pdaa.com.ua/np/pdf/81.pdf>.

Волот О.І.

кандидат економічних наук, доцент;

Соломаха І.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернігівський національний технологічний університет

ТРАДИЦІЙНИЙ ПІДХІД ТА ЕКОНОМЕТРИЧНІ МЕТОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Безліч підприємств припиняють свою діяльність внаслідок банкрутства, яке може бути викликане нестабільною економікою в країні або постійними змінами у чинному законодавстві.

Пошук нових методів аналізу банкрутства підприємств, використання сучасних економетричних методів, автоматизованих систем діагностики, потреба впровадження сучасних інформаційних систем і технологій для діагностики кризи розвитку підприємства є одним з першочергових завдань для багатьох підприємств на даному етапі розвитку економіки України [1].

Аналізуючи ймовірність банкрутства, зазвичай використовують традиційний підхід та економетричні методи. Традиційний підхід визначення ймовірності банкрутства представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Традиційний підхід визначення ймовірності банкрутства

Застосування прийомів	Використання показників	Групи методик аналізу фінансового стану	Характеристика
-горизонтальний аналіз -верикальний аналіз -трендовий аналіз -порівняльний аналіз -аналіз відносних показників	-ліквідність -платоспроможність -фінансова стійкість -стабільність	- ґрунтується на однофакторному аналізі показників фінансової звітності - ґрунтується на бальній системі оцінювання з визначенням індексу (класу ризиковості) фінансового стану підприємства	передбачає вивчення простих математичних зв'язків між окремими позиціями фінансової звітності на основі обчислення певної вибірки показників (коефіцієнтів) та порівняння їх значень з нормативними, середньогалузевими та в динаміці

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

Суттєвими недоліками традиційних вітчизняних методик є: не передбачено використання під час аналізу показників, які характеризують фінансову потужність підприємства; не враховують галузеві особливості об'єкта аналізу;

нормативні значення еталонних показників є необґрунтованими; вибірку показників, на основі яких проводять аналіз, формують суб'єктивно; не враховують факт різної вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу; ігнорують показники, які розраховують на основі чистого грошового потоку [2].

Використання сучасних економетричних методів аналізу дає змогу уникнути деяких недоліків традиційного підходу та отримати точніші результати в процесі діагностування фінансового стану (банкрутства) суб'єктів господарювання.

Основою економетричного моделювання є дискримінантний аналіз, під яким здебільшого розуміють комплекс методів математичної статистики, за допомогою якого здійснюється класифікація досліджуваних одиниць (підприємств) залежно від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої метричної шкали. Така шкала будується на основі емпіричного дослідження фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких опинились у фінансовій кризі, а інші успішно продовжують свою діяльність. У процесі аналізу підбирається певна система показників, дослідивши значення яких, можна віднести підприємство до того чи іншого класу та з високим рівнем ймовірності спрогнозувати його майбутній фінансовий стан.

Найвідомішими моделями є: моделі Альтмана (1968), Беермана (1976), Краузе (1993), системи показників Бівера (1966, США), система фінансового аналізу Керлінга – Поддіга (1994, Франція), методологія дискримінантного аналізу німецького Бундесбанку (1999), система аналізу Вайбеля (1973, Швейцарія) тест на банкрутство Тамарі (1964), система показників Бетге-Хуса-Ніхауса (1987) та ін. [3]. Незважаючи на багаторічний досвід використання вказаних моделей за кордоном, у вітчизняній практиці вони не поширилися, оскільки часто отримані протягом їх використання результати виявляються суперечливими або не відповідають дійсності. Це можна пояснити відмінністю у відображенні фінансових операцій та особливостями формування звітності у різних країнах [4]. Окрім того, вітчизняні аналітики мають обмежений доступ до ринкової інформації, яка є домінуючим елементом при використанні закордонних моделей діагностики ймовірності банкрутства.

Для діагностики кризи розвитку підприємства широке розповсюдження отримали автоматизовані системи діагностики – спеціальні програмні продукти, що використовуються для розрахунку окремих показників та інтерпретації на їх основі за спеціальними (вбудованими або налагодженими) методиками стану підприємства та оцінки наявності загрози банкрутства.

Існує різноманіття даних систем дозволяє класифікувати їх залежно від автономності (автономні, добудовані), наявності функції формування узагальнюючого висновку (розрахункові, інтелектуальні), участі користувача у формуванні узагальнюючого висновку (закриті, відкриті) тощо. Як відомо, показники діяльності підприємства формуються випадково під впливом дії багатьох чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Це обумовлює доцільність доповнення інструментарію оцінки вірогідності банкрутства підприємства методом стохастичного комп'ютерного моделювання (методом Монте-Карло) [2]. Використання цього методичного прийому дослідження базується на проведенні комп'ютерних експериментів подальшого розвитку підприємства для

визначення частоти та обсягів можливих ліквідних ускладнень. Для реалізації цієї ідеї використовується спеціально розроблена оболонка імітаційного стохастичного моделювання – «моделювання випадкових процесів», яка дає можливість проводити комп'ютерні експерименти за економіко-математичною моделлю будь-якого характеру [5].

Отже, для того, щоб прогноз був більш обґрунтованим, пропонуємо комплексно використовувати одночасно декілька методів прогнозування ймовірності банкрутства підприємства з використанням сучасних інформаційних систем і технологій, що дозволить значно підвищити ступінь вірогідності отриманих результатів.

Література:

1. Волот О.І. Банкрутство підприємства: сутність, ймовірність та методи визначення / О.І. Волот, І.М. Бабич, О.О. Ткаченко // Науковий вісник Полісся. – Чернігів: ЧНТУ, 2015. – № 4(4). – С. 77-81.
2. Рясних Є.Г. «Основи фінансового менеджменту»: Навчальний посібник / Є.Г. Рясних. – К. : Академвидав, 2010. – 336 с.
3. Терещенко О.О. «Фінансова санація та банкрутство підприємств» Навчальний посібник – К: КНЕУ, 2004. – 412 с.
4. Нетребенко Н.С. «Оцінка ймовірності виникнення банкрутства в Україні скляної галузі» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2013/Economics/10_140610.doc.htm
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512 с.

Григорська Н.М.

кандидат економічних наук,

фахівець з PR-технологій та маркетингу,

*Івано-Франківський фінансово-комерційний кооперативний коледж
імені Степана Граната*

УПРАВЛІНСЬКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Для забезпечення функціонально-стійкого розвитку та з урахуванням специфіки підприємств машинобудування є необхідність імплементації інтегрованих підходів до управління економічною стійкістю підприємств (ЕСП). На основі акумулювання імперативів теорій системно-процесного моделювання, системно-інтеграційної та еволюційної розроблено концептуальні положення системно-процесного управління економічною стійкістю (як інтегрованого підходу до управління, що базується на комплексі принципів, методів, технологій, інструментів, процедур, використанні рекурсивної моделі управління), які ґрунтуються на забезпеченні паритету між функціональними підсистемами підприємства та бізнес-процесами для досягнення процесуально-динамічного розвитку через еволюцію системи бізнес-процесів у нову формацію вищого рівня економічної стійкості [1].

Трансформація виробничо-економічної системи на вищі рівні економічної стійкості на засадах системно-процесного управління передбачає забезпечення

системності структурних змін компонент бізнес-процесів підприємств машинобудування.

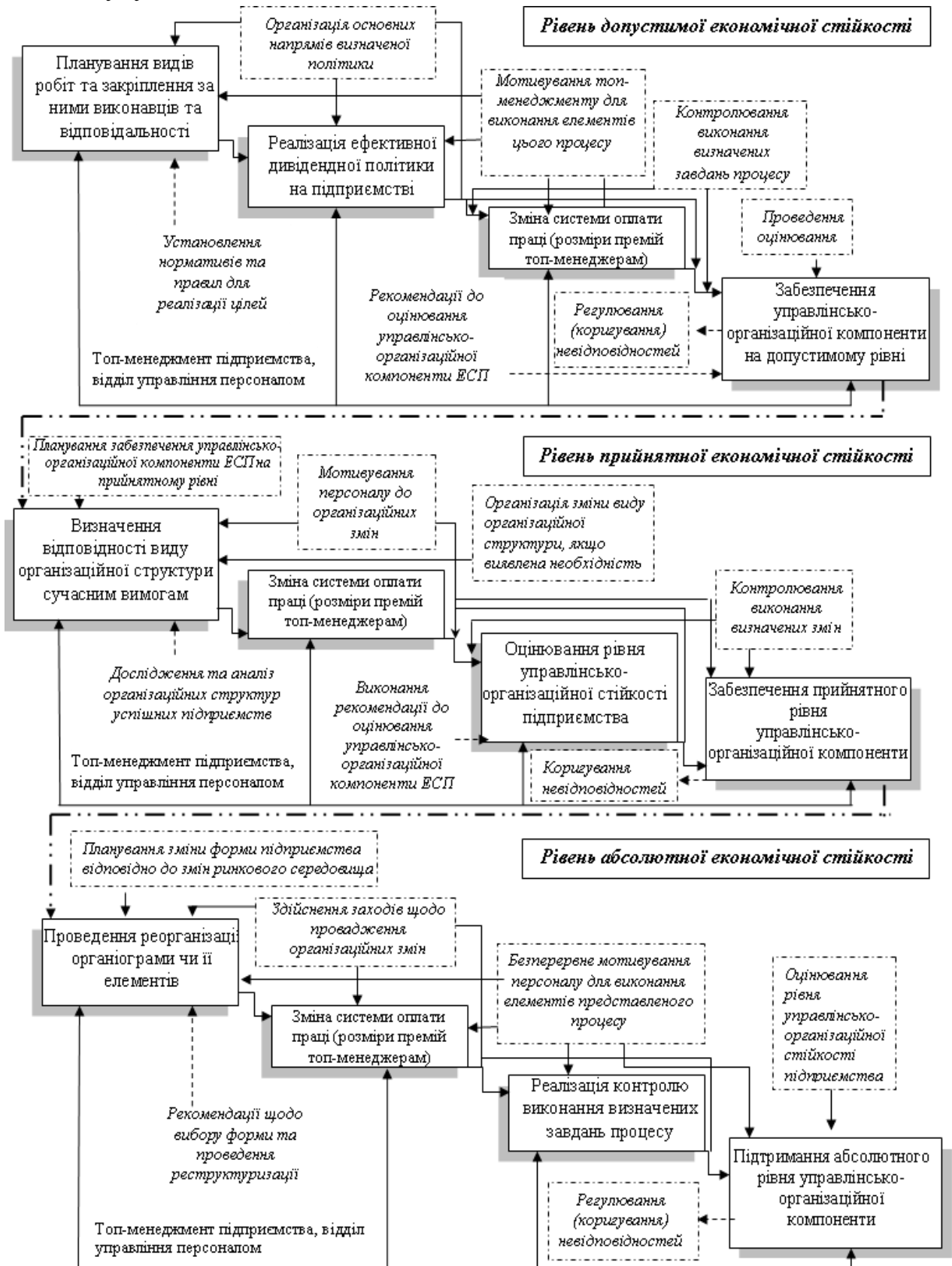


Рис. 1. Бізнес-процес забезпечення та підвищення рівня економічної стійкості підприємств машинобудування за управлінсько-організаційною компонентою

Розроблено автором

Для досягнення стійкості управлінсько-організаційної компоненти (рис. 1) на допустимому рівні необхідно забезпечити баланс між наявним персоналом на підприємствах та роботою відповідно до його кваліфікації.

Важливим елементом на рівні допустимої економічної стійкості залишається реалізація ефективної дивідендної політики на підприємстві, яка запропонована в бізнес-процесах управлінсько-організаційної компоненти ЕСП і полягає в оптимізації пропорцій між частинами прибутку, що споживається та капіталізується. Цей процес використовується з метою забезпечення зростання ринкової вартості акцій, що є однією з цілей трансформації стану економічної стійкості підприємств машинобудування на вищі рівні.

Невиплата дивідендів чи їх різке коливання свідчить про нестійкість і ризиковість підприємства-емітента для інвесторів, що ставить вимогу реалізації ефективної дивідендної політики.

Бізнес-процес забезпечення, підвищення та підтримання управлінсько-організаційної компоненти ЕСП передбачає зміну системи оплати праці (зокрема зниження винагороди, що виплачується у вигляді відсотка від прибутку директорам і вищим службовцям акціонерних товариств, банків, страхових організацій [2], що є актуальним для вітчизняних підприємств машинобудування, оскільки на тепер її значення у кілька разів вище, ніж закордонних підприємств. Такі винагороди передбачають узгодження інтересів працівників з інтересами підприємств, але завищені їх розміри знижують прибуток, оскільки за цією системою винагорода працівника становить відомий відсоток з торгового прибутку. Тому, забезпечуючи підприємству вищі рівні ЕСП, потрібно відповідно зменшувати розмір такої винагороди та встановлювати її у відповідних межах.

Організаційно-управлінські інновації виражаються у впровадженні сучасних методів інноваційного управління як загально визнаного чинника конкурентоспроможності, удосконаленні діючих і застосуванні нових механізмів та форм організації виробництва і праці [3, с. 130–132]. Як правило, вони пов'язані з оновленням стратегій підприємств – виходом на нові ринки, зміною структури підприємств, розробленням корпоративної системи стандартизації, упровадженням міжнародних стандартів у системи менеджменту якості та сертифікації продукції, удосконаленням методів і способів управління тощо. Економічна ефективність управлінських інновацій може перевершувати ефективність технологічних інновацій за умови планомірного та цілеспрямованого їх впровадження керівництвом підприємств.

Сучасні динамічні умови ринкового середовища для забезпечення абсолютної стійкості підприємств машинобудування вимагають відповідність виду організаційної структури сучасним вимогам та її гнучкості, а в разі потреби, проведення процесу реструктуризації організації.

Література:

1. Григорська Н. М. Формування концептуального підходу до системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства / Н. М. Григорська // Економіка та держава – К., 2013 – № 8.– С. 118–123.

2. Шинкевич М. Управление устойчивым инновационным развитием хозяйственных систем в условиях глобализации экономики [Електронний ресурс] / М. Шинкевич – Режим доступу: http://confiapv.at.ua/publ/konferenciji_2011/section_5/upravlenie_ustojchivym_innovacionnym_razvitiem_khozjajstvennykh_sistem_v_uslovijakh_globalizacii_ekonomiki/11-1-0-857.

3. Забродин А. Ю. Управление инвестиционными программами и портфелями проектов / Ю. Н. Забродин, А. М. Михайличенко, А. М. Саруханов и др. – М.: ДЕЛЮ, 2010. – 578 с.

Дима О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВРАХУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ПЛАНУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ

Створення і пропозиція рішень, спрямованих на задоволення потреб споживачів, разом із забезпеченням сталого розвитку мають реалізуватися в умовах справедливого ціноутворення, що враховує інтереси обох сторін трансакції. Встановлення справедливої ціни можливе за умови етичної поведінки учасників трансакції, що передбачає відмову від спекуляції владою, створення штучного дефіциту пропозиції, низького рівня поінформованості або інших ситуацій, які можуть вплинути на становище заінтересованих сторін [2]. Отже, ціна не може бути визначена у такий спосіб, щоб завдавати шкоди будь-якій із заінтересованих сторін.

Як правило, такі зовнішні витрати, як забруднення довкілля, не відображаються на цінах на продукти чи послуги. Насправді ціна не повинна формуватися виключно на основі економічних факторів – виробничі витрати, бажаний прибуток чи вартість конкурентоспроможної продукції. Поступово ситуація змінюється, і частина оцінених зовнішніх витрат закріплюється за постачальниками на законодавчому рівні та під тиском інших заінтересованих сторін. Таким чином, через збільшення ціни «неекологічних», «неекономічних» та «антисоціальних» продуктів, урівноважуючи її з ціною на продукти, орієнтовані на забезпечення сталого розвитку, постачальники створюють умови для купівлі «правильних» замінників.

Пошук нових джерел сировини з постійними характеристиками, яка відповідає вимогам законодавства, перехід на сучасні технології та інші витрати, пов'язані з дотриманням принципів сталого розвитку, можуть призвести до значних поточних витрат. Однак такі заходи можуть бути компенсовані економією коштів у довгостроковій перспективі через скорочення витрат сировини та енергоресурсів, на упаковку, на утилізацію відходів та через знаходження ринків для побічних продуктів виробництва. Таким чином, якщо витрати розглядати цілісно й управляти ними комплексно, то значне зростання витрат може бути урівноважене збільшенням попиту, а отже, і прибутковості [1] (рис. 1).

- Витрати на переоснащення
- Витрати на навчання
- Витрати на дослідження



- Довгостроковий економічний ефект
- Соціальні переваги
- Зниження витрат на сировину
- Зменшення витрат енергії

Рис. 1. Урівноваження можливих витрат та економічного ефекту

Джерело: Власна розробка автора

У короткостроковій перспективі витрати на оновлення процесу виробництва продуктів можуть бути перекладені на клієнтів, хоча в перспективі значна

економія, соціальний та економічний ефекти можуть бути досягнуті. Оскільки суспільство в цілому несе витрати, зумовлені зовнішніми чинниками, це потенційно дає екологічно безвідповідальним гравцям короткострокові переваги у витратах. На практиці часто вдається пом'якшити підвищення витрат за рахунок інновацій і підвищення ефективності.

Споживачі дедалі частіше готові платити вищу ціну за продукт, який сприяє забезпеченню соціальної, екологічної та економічної сталості, однак вони купуватимуть такий продукт тільки тоді, коли він має вищу цінність, ніж несталий продукт конкурента. Для того щоб виправдати підвищення ціни, компанія має вчасно інформувати споживачів про вигоди, які можна дістати за допомогою сталих продуктів порівняно зі стандартними, і про період окупності інвестицій. Крім того, компанія може підвищувати ціну продукту і частину прибутку віддавати на благодійність.

Таблиця 1

Цінові стратегії сталого ціноутворення [2; 3; 4]

Цінова стратегія	Роз'яснення
Екологічний податок	Ціна товару включає екологічний податок. Зібрані кошти будуть витрачатися на подолання проблем, що виникають під час забруднення навколишнього середовища
Демаркетинг	Стратегія демаркетингу використовуваних для зниження споживання енергії, невідновлюваних ресурсів або продуктів, які можуть вплинути на навколишнє середовище
Позиттєве ціноутворення	Установлюється ціна, яка буде охоплювати собівартість, продаж, експлуатацію та утилізацію продукту. Ціна включає широкий спектр послуг, що може отримати споживач
Ціновий внесок	Частково ціна може бути відкрито пов'язана з екологічними, соціальними чи економічними проблемами
Партнерське ціноутворення	На деяких ринках клієнт змушує постачальника знижувати ціни. Така практика призводить до банкрутства або до несталої практики. Тому варто встановлювати ціни у процесі консультації споживачів із виробниками
«Зелені» тарифи	Споживач може як альтернативу споживати продукт чи послугу, одержані з дотриманням принципів сталого розвитку. Таким чином, продукт, сировина тощо придбаваються від імені клієнта з джерел, що відповідають сталому розвитку
Альтернативне ціноутворення	Наприклад, Торговельна система місцевого обміну (Local Exchange Trading System, LETS) – система впорядкування обміну товарами та послугами між членами спільноти. Зазвичай це некомерційна організація або кооператив, який пропонує своїм членам інформацію про попит і пропозицію, а також механізм взаємних розрахунків на підставі внутрішньої валюти спільноти, емітентом якої вони самі і є. «Гроші» заробляють за рахунок надання будь-яких послуг або товарів оточенню і згодом можуть бути витрачені для придбання інших товарів/послуг від інших членів мережі LETS

Правильна ціна дає змогу направити споживання у бік забезпечення соціальної, екологічної та економічної сталості. Це справжній виклик – зробити заходи з поліпшення стану навколишнього середовища цінними для споживача або принаймні вигідну пропозицію, за яку вони готові платити. Існує низка цінових стратегій, що можуть наблизити споживання до сталого розвитку (табл. 1).

Для того щоб виправдати ціну покупки, важливо, аби споживач відчував перевагу у вигляді, наприклад, соціального, екологічного чи економічного поліпшення в навколишньому середовищі.

Література:

1. Baker M. The Marketing Book / M. Baker. – 5th ed. – Oxford : Elsevier, 2003. – 875 p.
2. Cătoiu I. Setting Fair Prices – Fundamental Principle Of Sustainable Marketing / I. Cătoiu, D.M. Vrânceanu, A. Filip // The Amfiteatru economic journal. – Bucharest : Academy of Economic Studies, 2010. – Vol. 12 (27). – P. 115–128.
3. Local Exchange Trading Systems [Electronic resource] // Wikipedia : the Free Encyclopedia. – Mode of access : https://ru.wikipedia.org/wiki/Local_Exchange_Trading_Systems.
4. Suneel S. Sustainability marketing / S. Suneel. – N.Y. : CreateSpace Independent Publishing Platform, 2013. – 82 p.

Князева Е.А.

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия
и корпоративного управления;*

Дойсан-Коровенкова Н.В.

*аспирант кафедры экономики предприятия
и корпоративного управления,*

Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЕРЕХОДА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ К УСТОЙЧИВОМУ ТИПУ РАЗВИТИЯ

В последние годы экономика Украины функционировала в неблагоприятных условиях, которые характеризуются дестабилизацией социально-политической ситуации как внутри страны, так и за ее пределами, изменениями инфраструктуры, дезорганизацией существующих производственных связей, частичной потерей внешних рынков, экспортного потенциала и т.п. В связи с этим предприятия большинства сфер экономической деятельности сталкиваются с кризисными явлениями, которые проявляются в снижении объемов производства и эффективности деятельности, недостатке внешних и внутренних инвестиционных ресурсов, сужении рыночных сегментов. Не обошли негативные проявления кризиса и сферу связи и информатизации, которая, несмотря на увеличение объемов доходных поступлений за счет роста тарифов, вынуждена принимать жесткие меры по экономии всех видов ресурсов. Так, не смотря на рост доходов от предоставления услуг связи и информатизации в 2014 г. на 2,0% (в сравнении с 2013 г.), объемы потребления услуг городской и междугородней связи снижаются. Только за последний год количество стационарных домашних

телефонов сократилась на 7,4%, универсальных таксофонов на 8,4%, абонентов кабельного телевидения – на 7,6% [1].

Новые условия функционирования предприятий сферы связи и информатизации приводят к необходимости выбора оптимального (для данных условий) типа своего развития, который обеспечил выживание предприятия в сложных условиях и успешное развитие в послекризисный период. Одним из приоритетных типов развития в данной сложной ситуации может быть применение концепции устойчивого развития.

В научной литературе теоретические и практические аспекты концепции устойчивого развития, проблемно-ориентированный механизм и рыночные инструменты такого развития подробно рассмотрены в работах Б. Карпинського, С. Божко, Л. Масловской и других [2; 3]. Вместе с тем некоторые теоретико-методические и прикладные аспекты устойчивого экономического развития нуждаются в дальнейшей разработке на уровне предприятий, что и обуславливает актуальность данного направления исследования.

В теоретическом смысле экономическое развитие – это направленные количественные и качественные изменения экономической системы (в нашем случае предприятия) в долгосрочном периоде, которые происходят под влиянием экономических нужд и интересов, обусловлены действием основных законов диалектики и не выходят за пределы глубинной внутренней сущности системы [3, с. 84]. К основным типам экономического развития относят экстенсивный, интенсивный, инновационный и устойчивый, каждый из них подробно описана в научной литературе, что снимает необходимость их описания в данной работе.

Переходя от теоретических исследований в плоскость прикладных, можно констатировать, что в Украине значительное количество предприятий придерживаются экстенсивного типа развития, что связано со сложностями финансирования процессов интенсификации. Инновационный тип развития реализуют, исходя из статистических данных, в среднем 14,6% предприятий [1]. Остальные не в состоянии обеспечить наращивание инвестиционной активности за счет собственных средств, а объем прямых иностранных инвестиций постоянно сокращаются, как и убытки самих предприятий.

В этих условиях можно утверждать, что, поскольку экстенсивный тип развития предприятий недостаточно эффективный в современных условиях, а интенсивный и инновационный нуждаются в существенных инвестициях, предприятиям сферы связи и информатизации целесообразно прибегать к концепции устойчивого развития, характерными особенностями которой являются [2, с. 56]:

- финансовая стабильность и положительная динамика в прибыльности;
- наличие постоянных потребителей и, как следствие, источника доходов;
- положительное влияние устойчивого развития предприятия на общественное сознание и социальную защищенность персонала;
- улучшение имиджа предприятия в социуме и бизнес-среде.

Реализация концепции устойчивого развития находит реализацию в Украине. В частности, ведущая украинская финансово-промышленная группа МСК, в состав которой входят одна из крупнейших телекоммуникационных компаний Украины ПАТ «Укртелеком», а также телекоммуникационная группа Vega, одной из первых в Украине приняла и реализует концепцию устойчивого развития. Политика группы МСК в сфере устойчивого развития заключается в интеграции интересов акционеров, персонала, потребителей и партнеров. Анализируя опыт

предприятий, которые перешли к устойчивому типу развития [4], авторы обобщили позитивные аспекты и позитивные изменения, которые возникают в результате перехода к устойчивому типу развития. К ним отнесены:

- увеличение прибыли. Исследования показали, что существует причинно-следственная связь между реализацией концепции устойчивого развития на предприятии и результатами финансовой деятельности в среднесрочном и долгосрочном периоде. Так, переход к устойчивому типу развития может в среднесрочном периоде принести увеличение прибыли на 50–80%;

- увеличение акционерной стоимости предприятия и повышение котировки его акций;

- улучшение имиджа и репутации. Повышение уровня социально-корпоративной ответственности предприятия при переходе к устойчивому типу развития позитивно влияют на позиционирование предприятия на рынке;

- уменьшение уровня причиненного вреда окружающей среде от производства и максимальное использование в интересах населения тех ресурсов, которые обеспечивают устойчивое экономическое развитие;

- усовершенствование управления персоналом и конкурентные преимущества в результативности работы персонала. Переход к устойчивому типу развития оказывает содействие повышению лояльности сотрудников, сокращению расходов на мотивацию персонала, сокращению текучести кадров и повышению их производительности;

- снижение рисков. Эти изменения происходят за счет повышения ответственности предприятия к требованиям законодательства, общественных организаций и отраслевым стандартам, что одновременно приводит к сокращению штрафов (как следствие – увеличение прибыльности деятельности), а также за счет снижения уровня неопределенности путем усовершенствования системы взаимодействия с поставщиками и потребителями;

- сокращение потребности в ресурсах. Предприятия отмечают сокращение потребности в ресурсах и уменьшении отходов за счет внедрения новых экологических стандартов и стандартов качества;

- обеспечение государственных гарантий для стратегических проектов. В стратегии устойчивого развития «Украина-2020», где основной целью являются обеспечения выхода Украины на ведущие позиции в мире путем реализации 62 программ и реформ, одно из важнейших мест занимает государственная поддержка предприятий на пути к устойчивому развитию [5];

- возможность международного сотрудничества и получение доступа к новым источникам инвестиций. Сегодня большинство зарубежных предприятий осуществляют инвестиции в первую очередь в те предприятия, которые поддерживают концепцию устойчивого развития и придерживаются принципа открытого ведения бизнеса.

Однако, не смотря на положительные эффекты для предприятия при реализации концепции устойчивого развития, могут возникнуть следующие трудности:

- сложности в постановке четких и измеримых целей, что вызвано необходимостью одновременного достижения разнонаправленных целей – социальных, экологических и экономических;

- необходимость усовершенствования научно-прикладных подходов к оценке эффекта от вышеуказанных направлений деятельности, а также определении интегрального и/или синергетического эффекта;

- необхідність змінення оргструктури і формування нової системи управління, яка забезпечує рішення виникаючих проблем підприємства, викликаних зміненням стратегії, виникненням нових ринків збуту, нової продукції і технологій;

- збільшення затратної частини на перших етапах переходу до нового типу розвитку, що пов'язано з необхідністю навчання персоналу, значительними інвестиціями в оптимізацію бізнес-процесів і оргструктури т.д.;

- збільшення очікуваного строку окупаемости інвестицій, т.к. реалізація концепції стійкого розвитку підприємства орієнтована, як правило, на довгосрочний період.

Таким образом, не смотря на вышперечисленные недостатки, переход к концепции устойчивого развития может обеспечить телекоммуникационным підприємствам ряд положительных изменений социально-экономического характера, что приводит к выводу о целесообразности перехода к этому типу развития для преодоления проявлений кризиса.

Литература:

1. Официальный сайт государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Карпинський Б.А., Божко С.М. Устойчивое развитие экономики: обобщенная модель. Монография. – Львов: Логос, 2005. – 256 с.

3. Устойчивое развитие общества: учебное пособие / [А. Садовенко, Л. Масловская, В. Среда, Т. Тимочко]. – К.; 2011. – 392 с.

4. Уайлз Д. Устойчивое развитие как стратегия ведения бизнеса [Электронный ресурс] / Дэвид Уайлз // Here. – 2013. – Режим доступа: http://local.alfalaval.com/ru-ru/about-us/here-magazine/Documents/Here_no31.pdf

5. Указ президента Украины «О стратегии устойчивого развития «Украина – 2020» № 5/2015 от 12.01.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.

Костіна О.М.

*викладач кафедри менеджменту,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування у нестабільному середовищі зумовлює найважливіше завдання для будь-якого підприємства – спроможність зберігати стійкість. Особливої актуальності це питання набуває у період кризи, виникає необхідність у формуванні й забезпеченні системи антикризової стійкості підприємств (АСП). Різні аспекти дослідження стійкості підприємств знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. На нашу думку, стійкість підприємства – це властивість створювати, зберігати і розвивати конкурентні переваги на постійній основі за рахунок оптимального використання фінансових, кадрових, матеріально-технічних, інформаційних ресурсів, що призводить до зростання внутрішнього виробничо-економічного потенціалу в цілому за умов нестійкого та мінливого зовнішнього середовища.

Аналіз літературних джерел [1-5 та ін.] показав, що науковцями для оцінки ефективності роботи підприємства використовується п'ятнадцять найбільш поширених видів стійкості: економічна, стратегічна, фінансова, технологічна, кадрова, виробнича, організаційна, маркетингова, соціальна, екологічна, інноваційна, інвестиційна, ринкова, організаційно-правова, ділова. Ми вважаємо доцільним до переліку вже існуючих видів стійкості додати ще один різновид – антикризова стійкість, яка характеризує здатність підприємства до попередження розвитку кризових явищ або відновлення результативної діяльності в разі їх настання.

Не менш важливим під час оцінки стійкості підприємства є розуміння природи її виникнення і джерела розповсюдження. В економічній літературі [1-4 та ін.] розрізняють чотири типи стійкості підприємства: успадковану, внутрішню, зовнішню і загальну. Найбільший інтерес для нас представляє саме питання забезпечення внутрішньої стійкості підприємства, так як зовнішня формується під впливом загальних макроекономічних чинників і світових тенденцій розвитку.

На нашу думку, під антикризовою стійкістю слід розуміти таку узагальнену характеристику діяльності підприємства, яка відображає його здатність до стійкого розвитку та досягнення запланованих результатів в умовах впливу динамічного середовища за рахунок ефективного використання внутрішніх резервів та інструментів антикризового управління. Антикризова стійкість – це динамічне, комплексне, складне і багатогранне поняття, яке потребує зваженого підходу до визначення напрямів її забезпечення. Стійкість підсистем внутрішнього середовища забезпечують антикризову стійкість підприємства в цілому. Концептуальний підхід до формування і забезпечення системи АСП представлено на рис. 1.

Антикризове управління можна розглядати з двох позицій – як комплекс заходів попередження, виявлення і оцінки кризи та як програму дій для усунення вже існуючої кризової ситуації. Аналогічно і АСП повинна вивчатися у комплексі – як економічна категорія, як показник, що характеризує стійкість підприємства до виникнення і розповсюдження кризових явищ, та як система елементів, що виконує відповідні функції і завдання для профілактики і локалізації кризи, забезпечення стійкого розвитку на основі використання антикризового інструментарію та виробничо-економічного потенціалу об'єкта управління (рис. 2).

Використовуючи процесний підхід для розкриття сутності системи АСП, доцільним є виділення і розгляд п'яти функцій (встановлення цілей, планування, організація, мотивація, контроль) і двох з'єднувальних процесів (прийняття рішень та комунікації), що поєднують окремі функції в єдиний процес управління [узагальнено на основі: 1-5 та ін.].

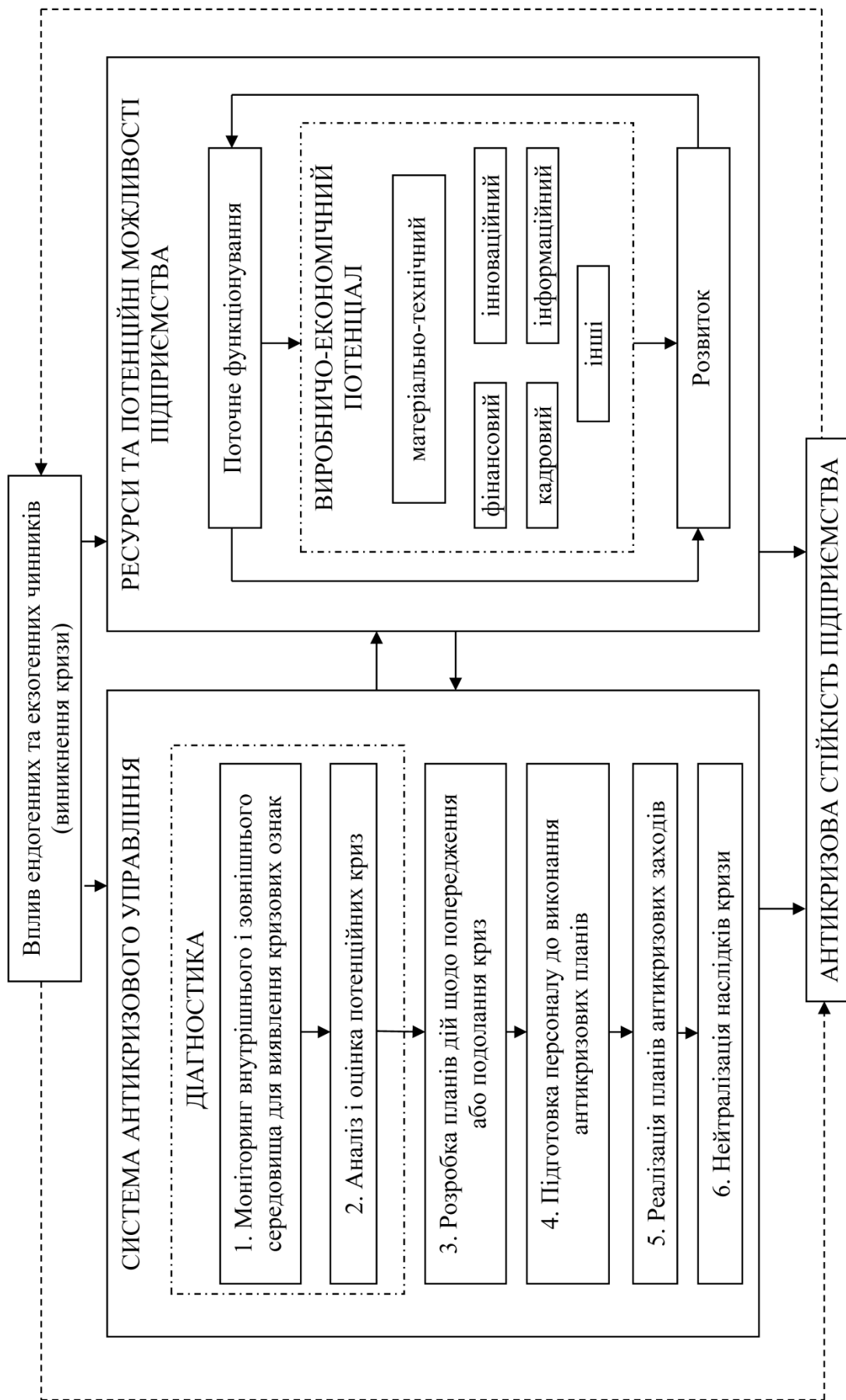


Рис. 1. Концептуальний підхід до формування системи антикризової стійкості промислового підприємства

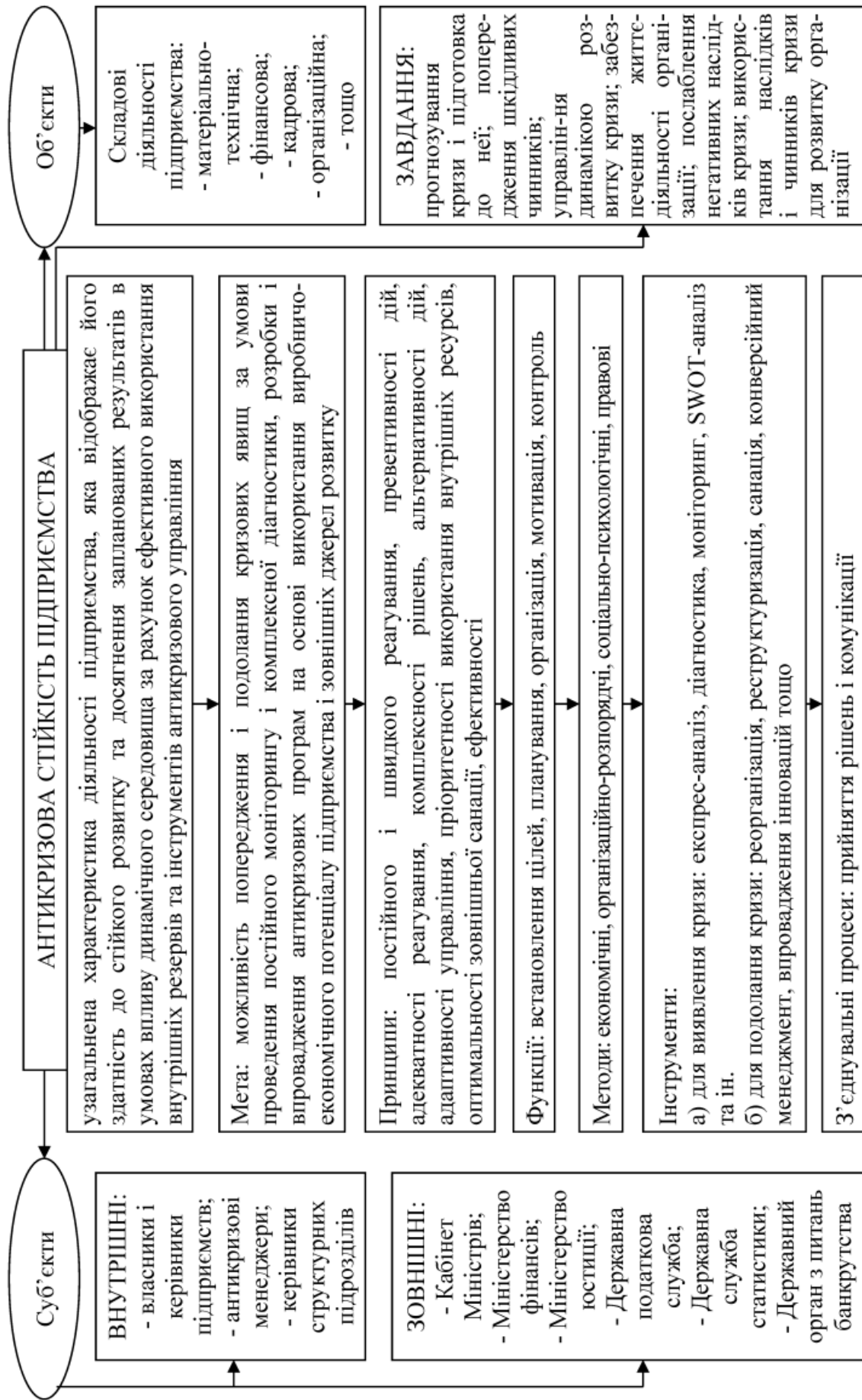


Рис. 2. Система антикризової стійкості промислового підприємства

Система АСП повинна базуватися на певних принципах [1; 4; 5 та ін.], які є основою для ефективного управління, організації і реалізації антикризових програм по відновленню стійкості: постійного і швидкого реагування, превентивності дій, адекватності реагування, комплексності прийнятих рішень, альтернативності дій, адаптивності управління, ефективності, оптимальності зовнішньої санації, пріоритетності використання внутрішніх ресурсів. Реалізація функцій і принципів АСП реалізується за допомогою системи методів, завдяки яким здійснюється вплив на об'єкт управління з метою попередження виникнення кризи або мінімізації наслідків у разі її настання. На основі аналізу [1; 2; 5 та ін.] було виокремлено чотири основні види методів: економічні, організаційно-розпорядчі, соціально-психологічні і правові.

Таким чином, основна мета і завдання системи АСП полягають у вчасному виявленні і попередженні розвитку кризових чинників, забезпеченні стійкої діяльності навіть у разі настання кризи, зменшенні негативних наслідків і виявленні резервів подальшого розвитку підприємства. Рівень антикризової стійкості залежить від потенційних можливостей об'єкту управління і ефективності комплексу розроблених профілактичних та антикризових заходів. Проте першочерговим завданням для забезпечення АСП є прогнозування і вчасне виявлення негативних чинників й діагностика кризи на основі комплексу оціночних показників та індикаторів, що є подальшим етапом дослідження.

Література:

1. Быков А.А. Антикризисная устойчивость бизнес-систем / А.А. Быков // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2005. – № 1. – С. 24-30.
2. Брянцева И.В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление: учебное пособие / И.В. Брянцева. – Хабаровск: Хабаровский государственный технический университет, 2007. – 150 с.
3. Попов Р.А. Антикризисное управление / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2003. – 429 с.
4. Рогова В.А. Достижение состояния антикризисной устойчивости в процессе стратегического управления предприятием как необходимое условие эффективной реструктуризации предприятия на этапе посткризисного управления / В.А. Рогова // TERRA ECONOMICUS. – 2013. – № 3 (11). – С. 69-73.
5. Фучеджи В.И. Концептуальные основы антикризисной финансовой устойчивости предприятия / В.И. Фучеджи // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2013. – № 3. – С. 8-11.

Мягких І.М.

*доктор економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ІНТЕГРОВАНІХ БІЗНЕС – СТРУКТУР (ІБС)

Глобалізаційні процеси та мінливість зовнішнього середовища, у якому функціонують інтегровані бізнес-структури, ставлять перед науковцями та практиками невідкладні завдання щодо розробки заходів і створення методологічних положень стратегічного управління формуванням ІБС.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, шляхом поєднання цільового та інтегрального підходів до діяльності підприємства: встановлення цілей розвитку, порівняння їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства, приведення їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії. На нашу думку, стратегічне управління формуванням ІБС – це система заходів щодо створення адаптивних поліієрархічних моделей на основі концептуального вибору типу стратегій формування синергії від діяльності ІБС.

Для глибокого та всебічного з'ясування практичної проблеми стратегічного управління формуванням ІБС розробку її методичних положень слід розпочати з емпіричної основи: системи, поля впливів, аспектів впливу, стратегії, принципів, інструментів, ІБС. Всі ці складові емпіричної основи несуперечливо висвітлюють сутність поняття стратегічного управління формуванням ІБС.

Побудова теоретичної основи спирається на сформульованість поняття із залученням всіх базових елементів емпіричних знань, враховує їхню взаємопов'язаність та взаємозалежність одним від одного. Розробка методологічних положень стратегічного управління формуванням інтегрованих бізнес-структур є складним процесом, оскільки він поетапно спрямований на вирішення практичних завдань, що постають при здійсненні змін.

На першому етапі формування методологічних положень стратегічного управління формуванням ІБС визначаються напрями подальшої розробки методологічних положень, спираючись на те, що важливо не тільки розпочати процес трансформації, але й завершити його задля збалансованості інтересів сторін на підставі побудови господарських та організаційних зв'язків і їх синхронізації.

На другому етапі формується поліієрархічна модель внутрішньої сили ІБС.

Складові внутрішньої сили ІБС можуть бути задіяні у різній конфігурації з певними інтервалами, обумовленими часовими проміжками та реальною динамікою зростання (скорочення) окремих видів діяльності підприємств, а також їхніми можливостями і якісним наповненням. Для подолання «вузьких місць» у майбутньому застосовується комплексний підхід щодо вдосконалення функцій організаційної структури, у полі впливів фінансової, маркетингової, організаційної та соціальної складових (рис. 1).

За кожною із складових стоїть власна ієрархія наповнення ресурсами, відносинами, інформацією, знаннями, компетенціями, які мають узгоджуватись при інтеграції.

Так, соціальний аспект реалізується у площині функціонування соціальної складової та відповідних ресурсів ІБС: зберігається кваліфікований персонал, соціальний пакет для членів.

Фінансова складова відображає концентрацію капіталу, збільшення доданої вартості, інвестиційну привабливість ІБС. Завдяки концентрації капіталу накопичується продуктивно використовуваний капітал, що, в свою чергу, дозволяє змінити фінансовий капітал як частину фінансових ресурсів створеної ІБС, за рахунок якого створюється додана вартість.

Маркетинговий сектор відповідальний за галузеву сегментацію, збільшення (утримання) частки ринку. Здатність ІБС до організації та проведення маркетингових досліджень забезпечує їм системне поєднання відповідних рішень при формуванні маркетингових стратегій, що ґрунтуються на галузевій сегментації.

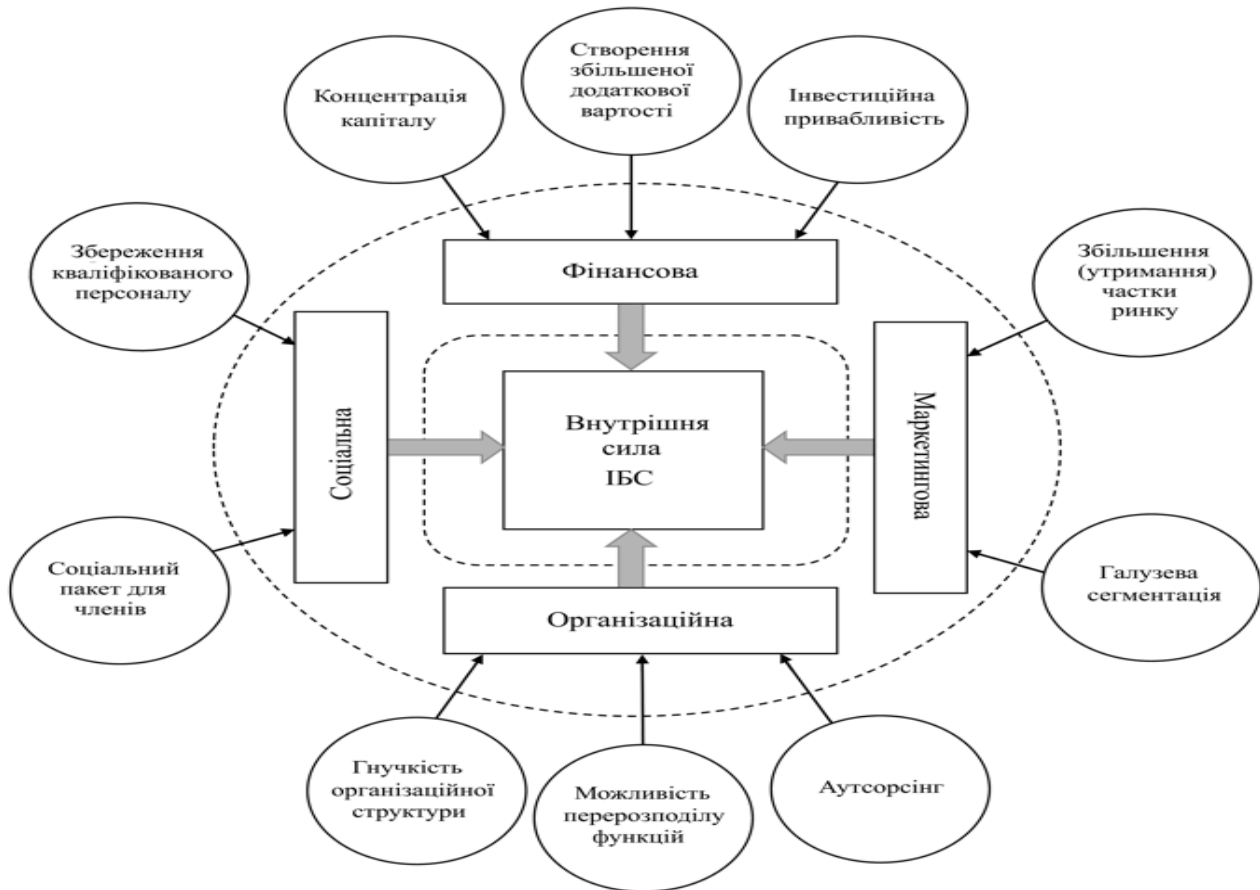


Рис. 1. Поліієрархічна модель внутрішньої сили ІБС

Організаційний сектор зобов'язаний забезпечувати гнучкість організаційної структури, можливість перерозподілу функцій, аутсорсинг. Для органічного поєднання та узгодженості між елементами емпіричної і теоретичної основ концепції формування стратегії ІБС конче потрібні чіткі визначення понять. На нашу думку, концепція формування стратегії ІБС – це система принципів та інструментів управління ІБС, спрямована на досягнення синергії від вибраного типу стратегії для досягнення результату через поєднання цілей, інтересів, структур, ресурсів та компетенцій. Методологічні положення стратегічного управління інтегрованими бізнес-структурами ґрунтуються на принципах та інструментах управління ІБС з урахуванням побудованої поліієрархічної моделі внутрішньої сили ІБС, яка включає соціальну, фінансову, маркетингову, організаційну складові та відповідні елементи для кожної з них, а також на концепції формування стратегії ІБС.

Концепція формування стратегії ІБС як складова частини поля теоретичної та емпіричної основ спирається на використання принципів та інструментів управління ІБС. Принципи управління ІБС – це насамперед основні принципи функціонування системи: поліієрархічність; технологічна агрегованість; управлінське міжструктурне узгодження; унікальність; послідовність.

До інструментів стратегічного управління формування ІБС необхідно віднести базові методи які розрізняють за напрямками протидії, рівнем загроз для стабільного функціонування підприємства, а також методи, характерні для стратегічного управління, що дають можливість оцінювати зовнішнє середовище, конкурентоздатність підприємства, шанси та загрози, можливості, сильні та слабкі сторони стратегічного планування та прогнозування.

Основним елементом стратегічного управління є розробка стратегії та обґрунтування порядку її реалізації у складній інтегрованій бізнес-структурі, що має включати володіння, розпорядження та користування елементами потенціалу суб'єктів впровадження. Однак її впровадження потребує значні капіталовкладення і перед керівниками вітчизняних підприємств постає проблема невідповідності між бажаним, відображеним у цілях, станом об'єкта управління і його поточним станом.

Таким чином, розроблені методологічні положення стратегічного управління формуванням інтегрованих бізнес-структур дають можливість максимально враховувати роль і місце всіх компонентів впливу на забезпечення їхнього функціонування у довгостроковій перспективі завдяки побудові стратегій і досягненню синергічного ефекту. Поліієрархічна модель враховує основні види взаємного функціонування підприємств-учасників за допомогою чотириаспектної побудови взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових, залучених у поле впливів: фінансової, маркетингової, організаційної, соціальної. Кожна з цих складових створює певні силові простори для контактів із зовнішнім середовищем та забезпечує їхнє можливе узгодження. Побудована концепція формування стратегії ІБС дає змогу врахувати специфіку такого формування, визначаючи принципи, інструменти, поле інтересів та структурно-ресурсне поле узгодженостей між підприємствами-членами бізнес-структури, що гарантує завчасне виявлення напрямів розвитку бізнес-структури загалом та по кожному елементу заінтересованості.

Пономаренко Т.В.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування
підприємств гірничо-металургійного комплексу,
Криворізький національний університет*

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНИЙ БАЗИС ДІАГНОСТИКИ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Контент-аналіз наукових публікацій дозволяє відзначити, що найбільш репрезентованою є фінансова логіка діагностики стану підприємства, відповідно до якої він визначається структурою джерел формування і авансування капіталу підприємства та ефективністю його використання. Автор не заперечує важливість такого роду оцінки, однак, акцентує увагу на тому, що фінансові показники лише постфактум констатують наслідки життєдіяльності компанії; не розкривають причин їх девіацій та потенційних передумов оптимізації у перспективному періоді. Орієнтація на фінансовий зріс діагностики підприємства зумовлюється доступністю інформаційного базису, в якості якого, в більшості випадків, виступає виключно бухгалтерська звітність.

Бухгалтерська методологія обмежена рамками законодавчо-нормативних вимог до її змісту та технології складання, а дефіцит показників довгострокового характеру не дозволяє комплексно оцінити реальне становище підприємства. До того ж, початкові ознаки нестійкого стану відображаються у фінансовій звітності не одразу. Це може бути зумовлено достатніми резервами

ресурсів або часовим лагом перед безпосереднім відображенням негативних змін у показниках ефективності (результативності). Розуміння причинно-наслідкових зв'язків стійкого/нестійкого стану компанії, які не пов'язані з фінансовою сферою набагато складніше та більш різноманітніше. Відповідно, такий формат звітності мало придатний для цілей корпоративного управління та оцінювання стану підприємства.

На відміну від бухгалтерської звітності, що ґрунтується виключно на історичних грошових оцінках, управлінська звітність враховує невизначеність майбутніх подій як фінансового, так і загальноекономічного характеру. З огляду на це, вона задовольняє потреби стейкхолдерів не лише в оперативній інформації, а й орієнтована на прийняття рішень стратегічного характеру, що дозволяє констатувати її прогностичну цінність. Однак, рівень цієї цінності не високий, що зумовлено обмеженістю спектру цільових користувачів виключно внутрішніми стейкхолдерами (управлінський персонал, власники). Розширюючи перелік традиційних показників показниками, що задовольняють інформаційні потреби суб'єктів управління, цей формат звітності має певні недоліки: по-перше, вона ґрунтується на вимогах бухгалтерського обліку, а відтак, має допоміжний характер; по-друге, має непостійну сукупність аналітичних індикаторів; по-третє, орієнтується на зростання фінансових показників діяльності підприємства, а не на формування стійких конкурентних переваг; по-четверте, концентрує увагу на показниках витратності та рентабельності, що унеможлиблює формування комплексного інформаційного базису для прийняття виважених управлінських рішень стосовно забезпечення стійкості розвитку суб'єктів господарювання.

З 2012 року на вітчизняних підприємствах відбувається процес трансформації системи бухгалтерського обліку в напрямку імплементації основних положень Міжнародної системи фінансової звітності (МСФЗ; International Financial Reporting Standards – IFRS) [1]. Детермінантами її складання визнано забезпечення користувачів інформацією для прийняття управлінських рішень, формування якої відбувається не стільки за формальними критеріями, скільки за реальним економічним змістом. Використання МСФЗ створює безперечні переваги для підвищення рівня життєздатності підприємств: розширення можливостей фінансування, зниження вартості капіталу, розвиток ділових зв'язків, розширення міжнародного співробітництва.

Усвідомлюючи вищезазначені позитивні наслідки трансформації фінансової звітності, автор прагне акцентувати увагу саме на інформаційній змістовності МСФЗ, що зумовлено наступним: 1) перевагою економічної сутності сукупності показників над юридичною формою їх подання; 2) розширенням кола цільових користувачів цієї інформації: власники, інвестори, акціонери, кредитори, управлінський персонал (але фіскальні органи з цього кола випадають); 3) уніфікацією статистичної інформації, що зрозуміла світовому діловому співтовариству; 4) можливостями порівнянності звітності з іншими підприємствами, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність; 5) регламентацією (на відміну від П(С)БО) складання єдиної консолідованої фінансової звітності групи компаній чи холдингу, що, дозволяє комплексно задовольнити інформаційні потреби стейкхолдерів, на відміну від набору звітів всіх юридичних осіб, які входять до складу інтегрованої структури; 6) підвищенням рівня формування управлінської звітності, удосконаленням облікових процесів на підприємстві;

7) розширенням спектру фінансових показників нефінансовими, які відображають рівень корпоративного управління (система внутрішнього контролю, якість менеджменту, процедури управління, діяльність Ради директорів тощо); 8) відображенням справедливої вартості активів, а не первісної як за П(С)БО; 9) можливостями оцінювання реального стану життєдіяльності компанії, що дозволяє не лише адекватно проводити порівняльний аналіз між різними підприємствами, а й оцінити бізнес для угод купівлі-продажу, визначити пріоритетні напрями мотивації менеджерів та персоналу.

Сучасний розвиток корпоративної публічної звітності поступово трансформує фокус уваги на взаємовідносини з усіма зацікавленими особами, яких все менше задовольняє інформація, оприлюднена у формальній бухгалтерській звітності. Впровадження у науковий обіг категорії «корпоративна стійкість» (corporate sustainability) зумовив зміщення аналітичних акцентів діагностики з фінансово-економічного виміру (в рамках системи фінансового результату «financial bottom line») до соціально-економічного [2, с. 406].

Зростає роль нефінансової інформації, а в практику складання звітності вводяться показники стратегічного управління, якості продукції та бізнес-процесів, корпоративного управління, рівня інноваційності, охорони навколишнього середовища, соціального захисту працівників, ключові показники ефективності (Key Performance Indicators – KPI) тощо. Транспарентність такого формату звітності створює можливості для інформування широкого кола стейкхолдерів про цільові орієнтири життєдіяльності компанії, що усуває інформаційну невизначеність цільових користувачів та створює підґрунтя для об'єктивних прогностичних висновків стосовно перспектив розвитку компанії.

Варто також зазначити, що невиправданою є орієнтація у нефінансовій звітності виключно на успіхи компанії. За результатами дослідження *Ernst & Young* встановлено, що ризик тимчасової втрати репутації внаслідок висвітлення проблемних аспектів життєдіяльності компанії у повній мірі компенсується зростанням довіри стейкхолдерів [3]. Підготовка нефінансової звітності та її інформаційна насиченість ініціюються виключно компанією. На сьогодні також відсутні директивні вимоги щодо її аудиту, однак більшість компаній у добровільному порядку намагаються здійснити зовнішнє незалежне оцінювання звіту для підвищення рівня достовірності даних для стейкхолдерів. Існує думка, що нефінансова звітність є прерогативою великих організацій, однак практика свідчить, що процес її формування експотенційно розповсюджується на середніх та малих підприємствах. Це зумовлено тим, що вона є найважливішим інструментом внутрішніх та зовнішніх комунікацій між стейкхолдерами.

Порівняльний аналіз інформаційного базису діагностики стану підприємства систематизовано представлений у табл. 1.

Його результати підтверджують перспективність використання нефінансової звітності та дозволяють ідентифікувати її як ключовий інформаційний конструкт: з одного боку, він є базисом для незалежної діагностики стану компанії як внутрішніми, так і зовнішніми стейкхолдерами; з іншого, – дозволяє керівництву підприємства найбільш повно репрезентувати потенційні можливості розвитку у довгостроковому періоді.

Характеристика інформаційного базису діагностики стану підприємства

Характерна ознака	Звітність підприємства			
	бухгалтерська (фінансова)	управлінська	МСФЗ	нефінансова
Цілі формування	надання інформації про фінансовий стан підприємства на певну дату	формування інформаційного базису управління	надання користувачам інформації, необхідної для прийняття економічних рішень (інвестування, кредитування тощо)	задоволення інформаційних запитів внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів
Стратегічна орієнтація	ні	так, але виключно для внутрішніх користувачів	так	так
Прогностична цінність інформації	низька	висока при обмеженому колі цільових користувачів	висока при розширенні кола цільових користувачів	висока при широкому спектрі показників нефінансового характеру
Транспарентність інформації	висока	обмежена	висока	висока
Релевантність інформації	низька	середня	висока	висока
Періодичність звітності	чітко встановлена	визначається внутрішнім корпоративним регламентом	чітко встановлена	визначається внутрішнім корпоративним регламентом
Формат звітності (перелік ключових показників)	директивно встановлений законодавчо-нормативними вимогами	визначається інформаційними потребами суб'єктів управління	встановлюється відповідними стандартами	встановлюється корпоративним керівництвом
Цільові користувачі інформації	фіскальні органи, власники, інвестори	власники та управлінський персонал	зовнішні та внутрішні стейкхолдери	зовнішні та внутрішні стейкхолдери
Спектр показників	фінансові	фінансові та нефінансові	фінансові та нефінансові	нефінансові
Розробники стандартів звітності	Методологічна рада з бухгалтерського обліку	суб'єкти корпоративного управління та власники підприємств	Рада МСФЗ (<i>International Accounting Standards Board</i>)	суб'єкти корпоративного управління та власники підприємств

Сформовано автором

Література:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
2. Visser W. The A to Z of Corporate Social Responsibility / W. Visser, D. Matten, M. Pohl, N. Tolhurst // London: A John Wiley & Sons, Ltd., 2010. – 470 p.
3. Семь вопросов о нефинансовой отчетности, на которые руководители компаний должны иметь ответ Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Seven-things-CEOs-boards-should-ask-about-reporting-RU/\\$FILE/Seven-things-CEOs-boards-should-ask-about-reporting-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Seven-things-CEOs-boards-should-ask-about-reporting-RU/$FILE/Seven-things-CEOs-boards-should-ask-about-reporting-RU.pdf)

PROBLEME DE REPRODUCȚIE A CAPITALULUI UMAN

Максимюк Г.М.

*асистент кафедри економіки підприємства,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ: ПОШИРЕНІ ПОМИЛКИ

Оцінка є ключовим елементом управління персоналом, вона повинна розглядатися як можливість відкритого обговорення прогресу в діяльності працівника, вибору шляхів поліпшення цієї діяльності. Необхідно, щоб працівник розумів, які помилки він робить, які з них пов'язані з його особистістю, яким чином найбільш повно реалізувати свій потенціал [3].

Одним з найголовніших чинників успішності діяльності підприємства є ефективна та злагоджена робота його персоналу. Для підтримання ефективної діяльності, мотивації, контролю та виявлення слабких та сильних сторін в роботі персоналу в цілому та окремих робітників слід проводити оцінку персоналу.

Оцінка персоналу полягає у визначенні того, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів праці й відповідає тим вимогам, які впливають з його виробничих завдань [5].

Об'єктивно проведена оцінка діяльності не тільки дає можливість працівникові мати уявлення про те, як було оцінено виконану ним роботу, а й значною мірою впливає на мотивацію його подальшої трудової діяльності [4]. Однак, проведення об'єктивної незаангажованої оцінки є досить складним завданням, тому що оцінщика не застраховано від допущення помилок, суб'єктивізму, тобто прояву людського фактору.

Помилки, допущені оцінщиками (рис. 1), є однією з головних проблем, виникаючих при проведенні оцінки персоналу. Дуже складно досягнути повного усунення таких помилок, але підвищення обізнаності оцінщиків з цього приводу допоможе мінімізувати їх кількість [1].

Для того, щоб оцінка персоналу вела до позитивних змін на підприємстві, не зменшувала, а навпаки посилювала мотивацію персоналу, служила надійним підґрунтям для прийняття управлінських рішень, вона має бути об'єктивною та охоплювати різні показники діяльності персоналу. Для цього керівництву потрібно уважно віднестися до розробки програми оцінки персоналу та призначенню відповідального за проведення оцінки – це має бути об'єктивний, надійний співробітник, який буде мати змогу проходити спеціальне навчання на тренінгах та курсах.

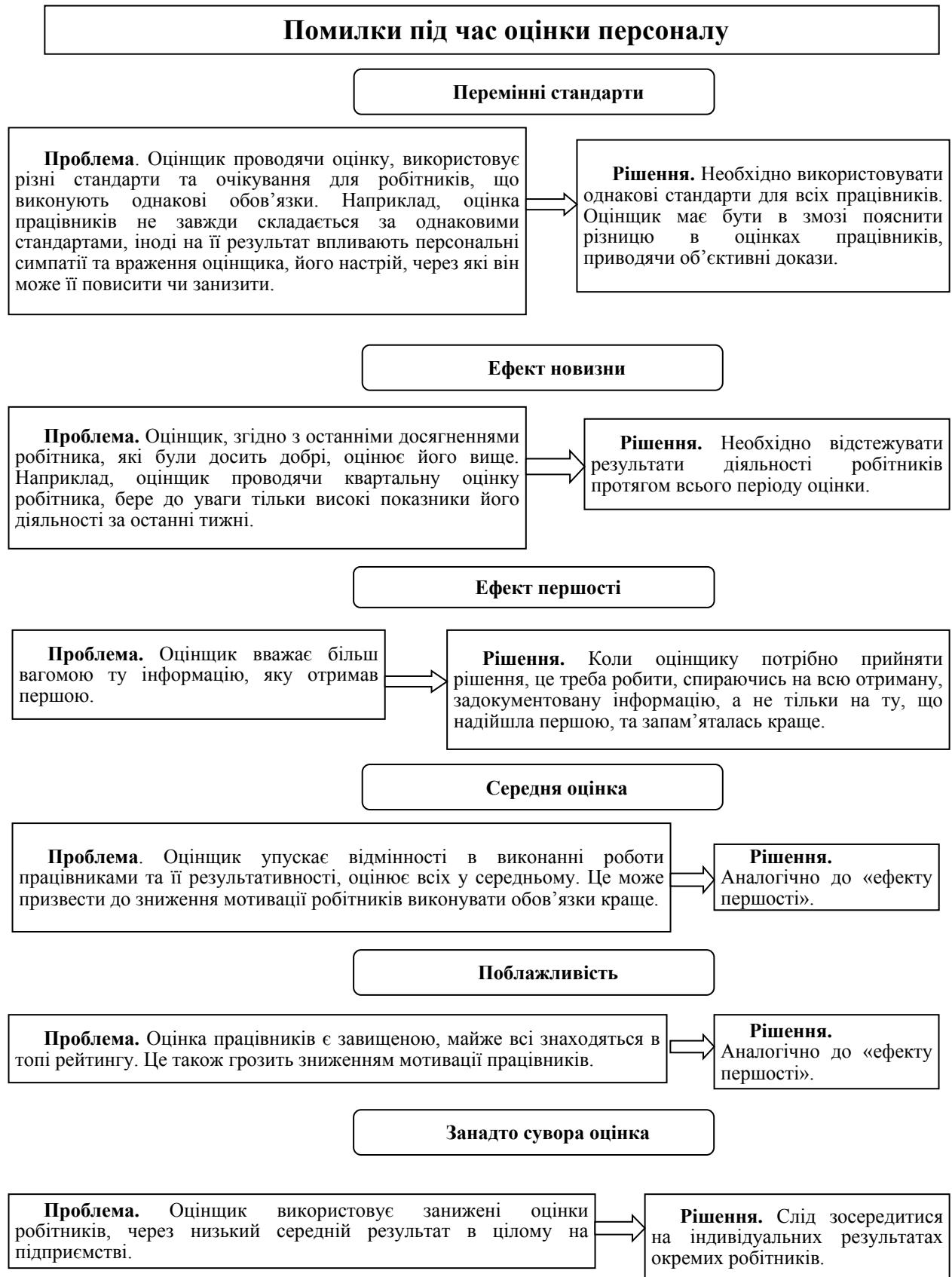
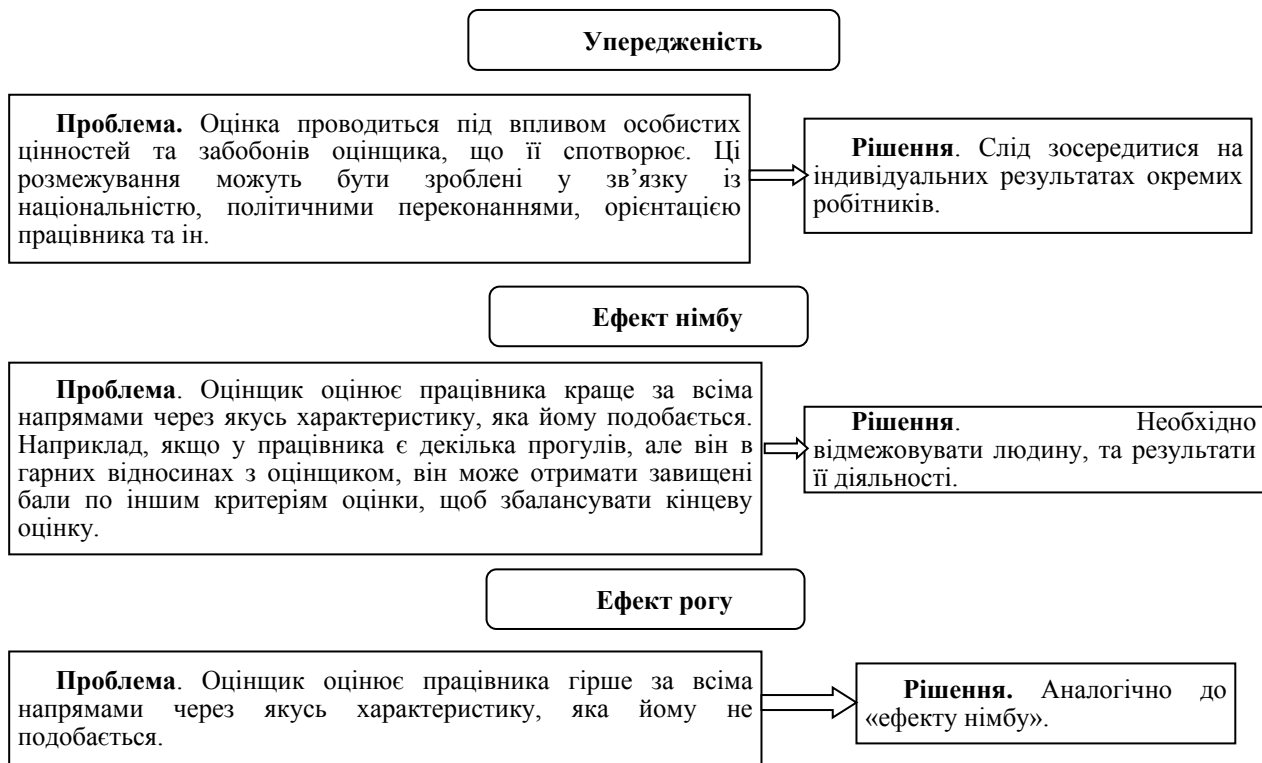


Рис. 1. Проблеми, що виникають під час проведення оцінки персоналу

Побудовано автором за даними [2]



Закінчення рис. 1. Проблеми, що виникають під час проведення оцінки персоналу

Література:

1. Patricia. 6 Errors Managers Make on Performance Appraisals [Електронний ресурс] / Patricia // Smart church managment. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://smartchurchmanagement.com/performance-appraisal-rater-errors/>.
2. Performance appraisal [Електронний ресурс] // Wikipedia – Режим доступу до ресурсу: https://en.wikipedia.org/wiki/Performance_appraisal#cite_note-DeNisi6-12.
3. Балабанова Л. В. Управління персоналом / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
4. Дідур К. М. Сучасні методи оцінки персоналу [Електронний ресурс] / К. М. Дідур // Ефективна економіка. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=776>.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. / А. М. Колот – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.

PROBLEME DE MANAGEMENT ȘI MARKETING ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII

Artjuh T.N.

*Doctor of Technical Sciences, Professor,
National University of Food Technologies*

Grigorenko I.V.

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Vinnytsia Institute of Trade and Economic
Kyiv National University of Trade and Economics*

THE QUESTION OF MARKET DEVELOPMENT OF MEAT PRODUCTION IN UKRAINE

Meat processing industry of agricultural sector is a complex production-and-economic system which forms under the effect of political, economic, social, demographic, organizational-and-legal, scientific-and-technical and natural factors. 10 largest companies of Ukraine were selected among many meat producers.

The top ten includes meat packing plants of «Druzhba narodiv» LLC (part of the group «Myronivskyi khliboproduct»), «Globynskyi meat packing plant» LLC, «Favoryt» meat factory, «Yatran» meat packing plant, «Kremenchuk miaso» OJSC, Horlivka meat packing plant, Luhansk meat packing plant, «Yuvileinyi» meat packing plant, Volodymyr-Volynskyi poultry factory, Ukrainskyi bekon. «Zhytomyr meat packing plant» LLC is the 14th among domestic largest meat processing plants.

Experience studying of the operation of large meat processing enterprises of Ukraine shows that the market of meat products is consolidated. Large manufacturers create vertically integrated structures covering the entire cycle of production and sale of meat products – from livestock breeding to retail.

Consolidation process of the assets of the largest producers will end with the fact that medium and small processing enterprises can become bankrupt because they cannot bear the competition in the market.

The important factor of the competition on the market of meat products is reconstruction of the enterprises. Only those enterprises can survive which invest considerable amount of money in production expanding, in improving the technology of growing, processing and sale of products and introduction of strategic management.

In our view, medium and small meat processing enterprises that use strategic management can have advantages over great producers of meat products due to the flexibility of their operations, while faster responding to market demands, changing «unpopular» products to new ones.

The leading producers of meat processing industry in 2011 are «Zhytomyr meat packing plant» LLC, «Ecoproduct» LLC from Zhytomyr district, «Berdychiv meat packing plant» PJSC, «Ovruchmiaso» LLC, «Novohrad-Volynskyi meat packing plant» PJSC. Every sixth enterprise produces fresh, cold, frozen meat and meat products and sausages [5].

Raw material for making of meat products is livestock and poultry purchased in producers by the enterprises. Their task while breeding the livestock for meat is such process organization that would ensure profitable conducting of this industry. Quality of bred livestock has a significant impact on economic indexes of meat production that stipulates the price level during its sale by processing enterprises. Category determination of livestock and poultry fatness and procedure of their sale to meat processing enterprises was set out in regulatory documents, compliance with which enables to achieve the maximum level of selling price for livestock and poultry in specific circumstances and as a result to improve the efficiency of this industry.

Efficacy increasing of certain regulatory mechanisms in Ukraine that directly or indirectly related to the formation processes of meat products quality is necessary in multilevel areas.

Firstly, it is regulatory-and-technical grounding of quality parameters of the main and additional meat raw materials, of materials, of animal keeping and slaughter.

Secondly, it is the possibility to use of food additives, technical preparations. Thirdly, it is determination of characteristics and norms for certain types of processed meat products. Fourthly, it is increasing of requirements to the processes of meat and meat products selling.

Fifthly, it is quality management and implementation of international systems of quality/food safety management. And finally, it is social regulation of quality and safety considering human physiological needs for protein foods as the basis of adequate and sound nutrition.

The national system of state regulation of food stuffs compliance by quality needs changes, new methodological and methodical approaches to technical verification procedure, replacing the principles of control priority into the principles of support and development of food production, providing cheap loans, development of market monitoring.

The main methods to solve the problems of the development of food and processing industry in Ukraine is to increase the capacity of the domestic market (by growth of population income, development of new products manufacture, import substitution), finding of new sales markets (especially concerning sugar, confectionery, dairy and meat products, alcohol, bioethanol), improvement of state and technical regulations, implementation of HACCP or similar control systems of food safety.

The current situation in food industry is characterized by a considerable competition and relatively low growth of consumer prices. Now most food enterprises have to look for internal reserves of increasing the efficiency of their activity and flexible respond to changing of the external environment. In general, market mechanism of food enterprise management can be defined as a systematic implementation of market-based instruments for its functioning. This mechanism is characterized by high intensity use of the financial methods at the enterprise which move attention to short-term problems and demand to carry out strict financial measures.

We believe that manufacture diversification directed or oriented to products manufacture with inelastic or light elastic demand due to the need of the goods that will contribute to a continuous flow of «real money» in certain sector is required at the enterprises of food industry in the condition of financial crisis. Using this advantage, enterprises in this industry should strengthen the raw material component that will help to support agricultural sector and other related industries (e.g. production of packaging and packing); improve physical infrastructure; increase

personnel qualification, implement a quality system for meat products at all the enterprises of this industry and monitor the proper fulfillment of all the terms regarding product quality.

Thus, the enterprises of food industry should use all possible economic key factors for technical re-equipment including financial leasing which ultimately leads to the final product manufacture with the least labour costs. In turn, this fact will increase the competitiveness level as to the similar goods imported into the region.

References:

1. Krisanov D., innovative factor in the development of food industry of Ukraine, Krisanov D., *Economics of Ukraine*. – 2007.– Pp. 71-82.
2. Makarenko I., stabilization mechanisms of modern food industry, Makarenko I., *Actual problems of economy*, (2006) pp. 93-100.
3. Kupchak P. Food industry Ukraine under intensification of integration and globalization, Deyneko L., *Council will examine. cont. Forces of Ukraine*, (2009), pp.152.
4. Yakymchuk T, status and prospects of the food industry Ukraine, Yakymchuk T. *Actual problems of economy*, (2010), pp. 162-168.
5. Gumenyuk G. current state of standardization of agricultural and food, Gumenyuk G., Plum J., *Standardization. Certification. Quality*. (2011), pp. 19-24.
6. Gumenyuk G. Reform of state control and supervision over the quality and safety of food and agricultural products, Gumenyuk G, *Standardization. Certification. Quality*. (2013) pp. 20-26.
7. Pryvarnykova I. Implementation of ISO 9000 at enterprises of meat industry, Opportunities, dangers stages, Pryvarnykova I., Kuzmenko K., *Herald of Khmelnytsky National University* (2010), pp. 244-248.
8. The improvement of the normative provision sausage Shubin L., Domanovo A., Yanushkevich D. *Journal Lutsk commodity economy and national economy management Volume* (2014) 125 national technical University, (2009), pp. 7-13.

Hnatkovych O.D.

*Professor, Dr. of Economics,
Department of Management,
Institute of Economy and Tourism*

Smolinska S.D.

*Dr. of Economics,
Department of Finance Management,
Ivan Franko National University of Lviv*

ADJUSTING THE SOCIO-ECONOMIC FACTORS DEMAND FOR TOURIST SERVICES

All classical economics comes from the fact that one of the basic laws of the market are the laws of supply and demand, and operating in the tourist market. Tourist offer and tourist offer, as elements of the economic structure of tourism, form the tourism market. But under the influence tourist demand creates a kind of specialized service industries.

Tourist demand – it needs people in leisure travel to purchase goods to meet the travel needs.

Demand for tourist services analyzed the dynamics of consumption, and the situation that has developed in the market as a separate time.

For the development of tourism industry in general and in particular tourist companies important to know the rate of change of three economic variables: price, demand and supply. For this there is such a thing as «elasticity of demand».

In tourism law of supply refers to the need for higher-level services (such as various forms of recreational tourism). Examples of atypical tourist demand response to price changes may be the following types of tourism:

- local, which is implemented near the place of residence (country houses, fishing, park areas);
- social or motivational (funded by government agencies, foundations, institutions of labor);
- health (funded by the Ministry of Health);
- religious (associated with honoring religious values);
- ethnic, nostalgic (Activity country of birth, relatives and friends).

In these examples, changing tourist demand and prices are unidirectional – price increase leads to an increase in demand and decline in prices – reducing demand.

Considering the main causes and factors of implementation of travel, will focus on the following.

- Financial (path of travel depends on who has the traveler and the size of the desired travel costs).
- Marital status (the more people in the family, the more important to consider the cost of travel, according to children).
- The desire to relax.
- Prestige.
- The desire accidents [5].

In tourism consumption appears the so-called demonstration (demo) effect. It is that the more consumers are dealing with good quality higher, the faster they change benefits acquired skills to use lower quality due to reduced savings and increased consumer spending. The frequency and strength of these pulses depends on the frequency of contact with people who are in a better financial situation and demonstrate their position on the use of best tourism products.

An important factor that affects the decision on the choice of tourism products, experiences and opinions are environment friendly because tourist consumption often occurs among friends and acquaintances. So, imitation is characteristic of consumer behavior in tourism, which is caused by attachment to members of other groups or the desire to be the others in his, friendly circle [3, p. 127].

There are three main directions in the study of demand in the travel market:

- species structure of demand (the kinds of tourism on the types of tours, tourists studies);
 - temporal structure (the seasons and months);
 - spatial structure (demand areas or areas to which tourists want to come)
- [2, p. 35].

All the above areas together can give information on demand for tourist services.

Tourism and tourism industry particularly vulnerable to external factors. Political, economic, climatic and other factors, advertising, information – everything that affects the needs, interests and attitudes of people – shown on demand (Fig. 1).

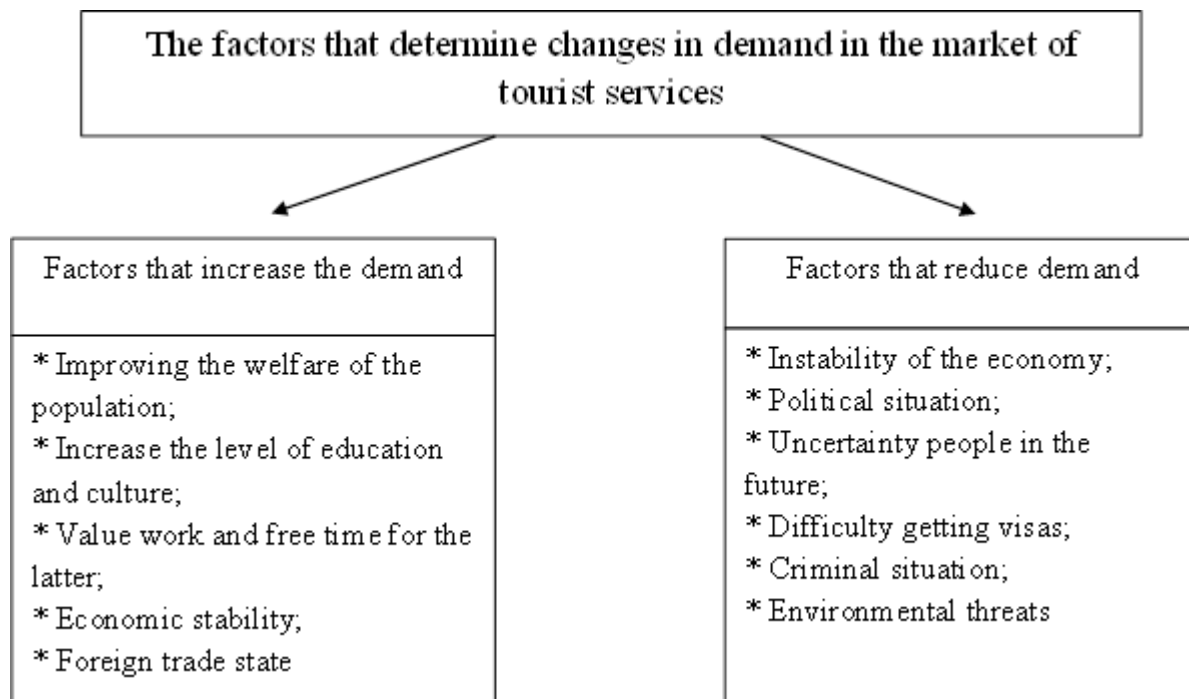


Fig. 1. The factors that determine changes in demand in the market of tourist services

The demand for tourist services is very stable in time and space. Unlike conventional products, tourist services can not be made in stock. May accumulate only the elements that constitute the material base of tourism, thereby expanding the provision of tourism services.

The socio-economic development and operation of tourism include: the globalization of social life and the internationalization of many spheres of socio-economic activities; the State of the world market and its components, adjustable by a number of international agreements and international governmental and non-governmental organizations; progress of scientific and technical progress.

At the regional level the action of these terms is determined by the uneven socio-economic development of countries, which affects both the production and consumption of tourist services; integrated processes of different orders, allowing, for example, by introducing the common currency (euro) and simplification of visa regime (Schengen Agreement) to encourage intra regional tourism; the functioning of the financial sector, which finds its mark in rocking the stock exchange rates and corresponding rocking the stock demand for tourist services; political stability Since the conflicts in long seize entire regions of the tourist Exchange (for example, the Balkans in the 90 years of the XX century).

At the national level effect of socio-economic conditions of most vividly reflected in public policies to stimulate tourism, which manifests itself in the legal, economic, including tax policy, in employment. Over the past decade, tourism has become one of the main sources of job creation, providing employment as skilled and unskilled labour.

Yes, the European countries with developed tourism industry get through tourism, averaging 5.5% of gross national revenue. Therefore, tourism serves as a powerful factor of development of the national economy and a high and stable level of economic development is the guarantee of growth of incomes of the population, its purchasing power, creating a certain standard of living, in which travelling occupies one of the leading positions, forming not only common, but also effective demand

and not the last role in this process is played by the propaganda of tourism implemented at national level [4].

Group factors related to population, is the basis of formation of demand. Important is social mobility (the willingness to «change places») associated with health, that limits the choice of move, period and place, type or form of tourism or vehicles. All of the factors that shape the level and the living conditions of the population, influencing the formation of needs and provide effective demand for services to tourism, define its structure and extent of its diversification, consumption and its territorial differentiation according to the specific conditions of socio-economic environment.

Tourist demand on nature can be divided into basic, is to achieve the purposes of travel, and additional, which occurs at a certain time and a certain place. According to this pulsing tourist demand for a certain period of time (years), getting in peak periods of mass recreation in the most popular regions for a given territory and fading in the off-season.

It is clear that high income per Member of the family, the frequency of appeals to the tourist market is growing, changing and structure of demand towards the elitism of purpose and enhance the service class. Profits provide an appropriate standard of living, and when combined with activities, level of education, and other characteristics, form a system of values, interests and behaviours that demonstrate social status. Social or class structure reflects the separation of the significant, stable and organized groups, members of which have approximately equal social status. Class structure depends on the level of socio-economic development of society: the more developed a country is, the more its class structure is approaching in the form of the diamond when the number of people belonging to the higher and the lower strata of society is negligible, but the bulk is the middle. The lower the level of development of the country, the greater its class structure resembles a triangle. Class structure, certainly, forms its own subculture and a number of Western scholars believed (on the basis of the conducted market research) is that people who belong to the higher social classes to better perceive innovation, increasingly cosmopolitan and his other behavior is less dependent on traditional culture. These groups form the unusual demand, which at the same time can be a somewhat unified (saturation of everyday life certain products, adherence to certain brands, carrying out of free time, including travel-choice of those or other places at a certain time, the choice of forms of recreation, etc. [1].

References:

1. Winter A.G., Kudelko V.E., Pidhayna V.A. The value of branding to increase the competitiveness of tourist destination // Geography and Tourism: Science. Coll. / Ed. col. : Y.B. Oliynyk (ed. Ed.) And others. – K. : Alterpres, 2012. – Vol. 20 – 326 p.
2. Kamushkov A.S. Tourism Economy: Textbook / O.S. Kamushkov, V.A. Weaver, S.O. Zhuravlev, A.D. Shevchenko. – Dnipropetrovsk: «Accent PE», 2012. – 192 p.
3. Kudla N.E. Management of tourist enterprises: Textbook / N.E. Kudla. – K. : Knowledge, 2012. – 343 p.
4. Lyubitseva O.O. Market of tourist services. – K. : Alterpres, 2002. – 436 p.
5. Mishchenko T. Shevchenko O. Features of specialized tourism // Humanitarian Bulletin of the State Higher Educational Institution «Pereyaslav-Khmelnitsky Pedagogical University» Scientific-theoretical collection. – Pereyaslav-Khmelnitsky, PE «ACS», 2008. – 342 p.

Strupyńska N.V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Head of Marketing and Corporate Communication Department,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

CREATING A STRATEGY IN HIGHER EDUCATION MARKETING

Nowadays, it is a time when education industry is changing dramatically, thanks to online learning and one of the main questions is how higher education marketing is responding to these challenges.

On the one hand, such challenges make modern education more multidimensional and more exciting. While I don't think anyone knows the ultimate impact of online courses, certainly there is an enthusiasm for engaging in the experimentation, and I think that is great because we will learn a lot from it, and our students and faculty will benefit. Universities by themselves are also doing some online courses for credit. It became some kind of access to your brand, and it makes it an interesting experimental, creative environment for faculties and departments.

When we talk about higher education marketing, we should understand that firstly it really is about developing a compelling and cohesive brand position for the university. Once that is articulated, and then it would be operationalized throughout all aspects – the student experience, student communications, and potential donors. Fundamentally, what should be taken into account is what the brand beliefs are and position it should have, so to be alive in everything: for students, parents, faculty and alumni.

There is a growing interest and belief in the importance of defining and articulating your university brand, because it is important to be differentiating and compelling – not unlike a product in the consumer space. One of the interesting challenges is there are a lot of common needs and challenges in what we think of a brand and what we think as a university.

Clearly that branding is important for universities because of competition for the best and brightest students, faculty for transformational research and donor dollars is more competitive than ever. When you have the combination of the best and brightest and most gifted faculty, researchers and the funds to enable them, great discoveries will be made in different areas. Globalism has a lot to do with competition. All of a sudden you have a much larger world to communicate to and it is really necessary to make your brand clear in a much broader universe.

There are some thoughts on where the higher education sector stands nowadays and what is of the highest topicality. First of all, we should understand that for universities digital marketing isn't a «nice to have», but it is their oxygen. Every task in the role of staff (for example, chief marketing officer (CMO)) has a digital strand. Yet the amount invested in digital projects per academic year is minimal comparison other operations (or in comparison with business organizations).

The ironic thing is that digital is not particularly expensive, yet the return on investment is phenomenal. You only have to take a look at the proven track record of global brands like Google, Apple, Wikipedia, Facebook, Twitter, who in a decade have come from nowhere to dominate the landscape.

It's not just universities that are your marketing competition. Applicants are savvy: they will dedicate large quantities of time and effort into researching institutions and courses. But for a prospective student, it is not just about the institute's rankings and reputation – it is a lifestyle choice. Universities are now competing with other consumer brands for their time and attention whilst spent online.

The communication game has changed – could a student complete this process without online interaction? No, and they probably would not want to. This change in attitude will catch you out if you do not embrace new methods of communication. So how do you come out on top in that competition? Offer the best customer experience from option through to application. Speak on their level, on student’s level.

Those climbing the rankings have adapted to the modern needs of the youth market and are making an effort to communicate in a way that feels more personal. Success comes through showing personality, communicating meaningfully and building relationships. An unresponsive but prestigious brand may not be perceived as favorably, via social media than a less prestigious university that makes an effort to communicate with their target audience in a personal and genuine way.

So, now it is time to apply the answers (e.g. why you want to change things up a bit, how you are defining traditional, what marketing channels are the most viable for your institution) and develop a calculated content strategy that can reach new prospects while maintaining the relationship with the current supporters.

1) Segmenting Strategy

Strategic segmentation can make or break your risk-taking plan. Many higher ed. marketers have their audiences segmented by stages, others by demographics, some by behavior, or more likely a combination of all three. It might be time to rethink your audiences if you’re planning on trying something new. Motivation can drive your process when re-evaluating your segmentation strategy.

While behavior and demographics are important, you must ask, «What motivated a prospect to inquire about your university?» Instead of segmenting your message on whether a prospect is a female from Kyiv, for example, take a look at what is motivating them to seek out your program.

One of the Ukrainian universities does a great job capturing prospect motivation through their landing page. Their multi-step process captures the prospects primary interest area, why they are considering the program and their contact information before they are able to download an informational brochure. Now they know that this person is not only from Kyiv, but is also interested in pursuing public relations to expand their professional network. They can now receive personalized messaging that is relevant to them and not just the state that they live.

2) Content

Using what you’ve learned about your constituents through segmenting is crucial to identifying new prospects and maintaining relationships with your established supporters.

Let’s look at content possibilities for two different segments based on demographics, motivation, and preferred communication channel.

Members of your first segment are typically 45 and older, predominantly female, have responded to direct mail and paid print advertisements for your mid-career MBA program, and are looking to advance in their career. After digging a bit, you also note that a large chunk of them are undergraduate alumni from your institution. You have an upcoming on-campus info session as well as an information webinar coming up. What do you need to do to move this audience through the funnel?

Members of your second segment range from recent undergraduate alumni to young professionals in their early thirties. They are an even mix of male and female who have searched for flex and online MBA programs and landed on your blog. Tracking them through the funnel, they submitted an inquiry from your blog and are specifically looking for a flexible program that will expand their professional network and skills. After some research, you don’t see any other commonalities or a large

percentage of alumni in this audience. How are you going to use messaging to reach these prospects?

Two very different audiences, but both are looking at MBA programs at your institution. It is fairly obvious which group might be more receptive to less traditional messaging and content. Use the second audience to try out some new content and inbound channels. The key thing to remember is that while you may be taking a few risks always keep the content relevant to your institution and program. It is easy to get caught up in new shiny things, but be sure that you are not totally missing the mark.

3) A/B Testing

One of the last steps in this process is to test within your audience. Let's use the second audience from our «Content» section as an example.

You want to focus specifically on the flexibility and online components of your program with this audience. Really tout the convenience and how it will assist in expanding their network while building their business skills. Overall, the content of your message is going to be the same, but you want to test an updated logo and tagline. Some in your office are concerned that it is too risky to mess with such an established brand. This is your opportunity to test it amongst an audience that is not already completely vested in your university.

Randomly divide this audience in two and send an email inviting them to an upcoming webinar. Keep the content and the subject line the same. The only difference is that one group will receive the new logo with new tagline embedded in the email. Establish a set amount of time for testing. Let's say two weeks. At the end of two weeks, run your analytics to see how responsive each group was and use this information in establishing A/B testing for other segments. Maybe you had an extremely strong response to the new branding. If so, try it out on your more established first audience, too. Or if you didn't see much of a difference in response rate, maybe there is still a little tweaking that needs to be done before testing on other audiences.

The most important thing is to use the information you have gathered. Do not forget how you answered those first few risk-taking questions, use your segmenting strategy to establish your content, and test, test, test. Ultimately this data will drive your future strategy and do not be afraid to revisit any steps in your process.

Establishing your motivation and then developing a strategy with these few steps will help you keep your inbound content fresh. This makes you relevant to new prospects while still maintaining your relationship with the top-management of your higher education institution.

References:

1. Why Higher Education Needs Marketing More Than Ever [Electronic resource] – Access mode: <http://adage.com/article/cmo-strategy/higher-education-marketing/244820/>
2. Higher Education Marketing [Electronic resource] – Access mode: <http://www.elliance.com/about/markets/higher-education.aspx>
3. The State of Digital Marketing and Communications in UK Higher Education, 2015 [Electronic resource] – Access mode: <http://wearesmile.com/the-state-of-digital-marketing-and-communications-in-uk-higher-education-2015/>
4. How to Avoid Turning Off Traditional Stakeholders in Higher Education Marketing [Electronic resource] – Access mode: <http://blog.hubspot.com/marketing/avoid-turning-off-traditional-stakeholders-higher-education-marketing>

Григорук П.М.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри автоматизованих систем
моделювання в економіці;*

Хрущ Н.А.
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет*

ФОРМУВАННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Прийняття рішень потребує не лише професійної компетентності у вирішенні поставлених завдань, але й системного сприйняття проблемної ситуації, її структуризації, виявлення і детального аналізу всіх чинників, пошуку шляхів для її вирішення, і тому не є одномоментним актом. Його доцільно розглядати як процес, який має свою структуру та тривалість. В ході нього визначаються проблеми, знаходяться альтернативні шляхи їх вирішення, здійснюється вибір та впровадження одного з них.

Процес прийняття рішень складається з великої кількості різнопланових дій, які за своїм функціональним призначенням визначають деяку структуру цього процесу, елементами якої є його етапи. На даний час серед науковців немає єдності серед думок щодо кількості та змісту конкретних етапів процесу прийняття управлінського рішення. Зокрема, В. В. Стадник та М. А. Йохна [1, с. 155-157] виділяють три етапи в процесі прийняття рішень: підготовку, прийняття та реалізацію, розглядаючи тим самим цей процес в укрупненому масштабі. Таку ж думку висловлює і І. Н. Герчикова [2, с. 39-42]. В попередніх наших дослідженнях, зокрема у роботі [3, с. 44] розглядається трирівневий процес прийняття рішень, виділяючи рівні прийняття, реалізації рішень та рівень дії. Кожен з рівнів в свою чергу складається з декількох етапів.

А. Г. Поршнев зі співавторами [4, с. 86] та І. А. Василенко [5, с. 122] розглядають чотири етапи процесу прийняття рішень:

- виникнення проблеми;
- формулювання проблеми, визначення факторів і умов;
- прийняття рішень;
- виконання рішень.

Л. Д. Столяренко [6, с. 102] також виділяє чотири етапи, які дещо відрізняються від попереднього підходу за своєю сутністю та змістом:

- рутинний (оцінка ситуації);
- селективний (встановлення цілі, аналіз інформації);
- адаптаційний (ідентифікація проблеми і систематизоване її вирішення);
- інноваційний (творче та стратегічне планування).

Зазначимо, що контроль за виконанням рішення зазначеними авторами не передбачений. Подібні підходи висловлені й зарубіжними дослідниками, зокрема Г. Кунцем та С. О'Доннелом [7].

П. Друкером запропоновано розглядати процес прийняття рішень як п'ятифазний, який містить визначення проблеми, її аналіз, розробку взаємовиключних рішень, пошук оптимального рішення і перетворення його в

ефективну дію. При цьому зазначено, що кожна фаза може містити декілька етапів [8, с. 355].

О. Є. Кузьмін і О. Г. Мельник зазначають, що найоптимальніший варіант процесу вироблення раціональних управлінських рішень охоплює шість етапів [9, с. 218-220]:

виникнення ситуації, яка потребує прийняття рішення (поява необхідності формалізації методів менеджменту);

збір та аналіз інформації щодо розроблених методів менеджменту;

виявлення та оцінювання альтернатив, закладених у розроблених методах менеджменту;

підготовку та оптимізацію управлінського рішення, яке приймається (вибір альтернативи);

прийняття управлінського рішення (узаконення альтернативи);

реалізацію управлінського рішення та оцінювання результатів.

Таку ж думку висловлює і Л. Е. Орбан-Лембрик [10, с. 355], уточнюючи лише, що на останньому етапі здійснюється також формулювання, аналіз, апробація робочого варіанта рішення. Також слід відзначити, що в роботах наведених авторів відсутній етап контролю за виконанням рішення.

М. Мескон зі співавторами розглядають сім етапів [11, с. 206-209], з них п'ять основних і два додаткових, але не менш важливих, пов'язаних з реалізацією рішення і контролем за його виконанням.

Ще більш деталізовано процес прийняття рішень розглядається в роботах російських вчених. Зокрема, М. Виноградський, А. Виноградська, О. Шканова [12, с. 231-233] розглядають вісім етапів, додатково включивши до структури, запропонованої М. Месконом, правове оформлення рішення та доведення до виконавців і розробку заходів з виконання рішення. Також цими авторами розглядається необхідність контролю за виконанням рішення і підведення його підсумків. Е. О. Смірнов [14, с. 13] також розглядає вісім етапів процесу прийняття рішень, виокремлюючи при цьому п'ять етапів, пов'язаних з їх підготовкою і три – з реалізацією.

Я. Р. Рейльян [13, с. 22] розглядає дванадцятиетапний процес прийняття рішень. Оригінальну структуру подає Б. Г. Литвак [16, с. 69], виділяючи п'ятнадцять етапів розробки управлінського рішення. Така ж думка висловлена і Ю. І. Башкатовою [15, с. 27].

Незважаючи на таку різноманітність поглядів у розгляді етапності процесу прийняття рішення, за результатами проведеного аналізу ми констатуємо, що в основному в роботах науковців виділяється три стадії цього процесу:

1) виявлення проблеми, на якій відбувається визнання необхідності прийняття рішення, сприйняття, інтерпретація й формулювання проблеми, визначення цільових установок та базових критеріїв щодо її вирішення;

2) підготовка управлінського рішення, на якій відбувається генерування альтернатив, їх оцінювання, вибір найбільш ефективного варіанта за визначеними критеріями й відповідно до мети;

3) виконання прийнятого рішення, яке передбачає створення умов і організація виконання рішення, контроль та аналіз цього процесу, внесення коректив за результатами зворотного зв'язку, оцінювання його ефективності.

Відмінності серед представлених поглядів полягають у виділенні кількості етапів та процедур для кожної стадії, конкретизації їх змісту. Ми вважаємо, що фактична кількість етапів визначається досліджуваною проблемою. На наш погляд, при цьому важливим є не кількість виділених етапів, а їх змістове

наповнення стосовно вирішуваних завдань, пов'язаних з прийняттям управлінських рішень.

Література:

1. Стадник В. В. Менеджмент / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.
2. Герчикова И. Н. Процесс принятия и реализации управленческих решений / И. Н. Герчикова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 12. – С. 39–42.
3. Хрущ Н. А. Проблемы принятия управлінських рішень в системі стратегічного управління підприємствами / Н. А. Хрущ, О. С. Корпан, М. В. Желіховська. – Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 41–45.
4. Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. – 2-е изд., [перераб. и доп.]. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2000. – 669 с.
5. Василенко И. А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия / И. А. Василенко. – М. : Логос, 2001. – 200 с.
6. Столяренко Л. Д. Психология делового общения и управления / Л. Д. Столяренко. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 512 с.
7. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел [; пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1981. – 494 с.
8. Друкер П. Ф. Практика менеджмента / Питер Ф. Друкер / пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс». – 2003. – 398 с.
9. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
10. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : навч. посібн. / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.
11. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – 3-е изд – М. : Вильямс, 2009. – 692 с.
12. Виноградський М. Д. Організація праці менеджера : навч. посібн. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – К. : Вид-во «Кондор», 2003. – 414 с.
13. Рейльян Я. Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений / Я. Р. Рейльян. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 206 с.
14. Смирнов Э. А. Управленческие решения / Э. А. Смирнов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 264 с. (Серия «Вопрос-ответ»).
15. Башкатова Ю. И. Управленческие решения / Ю. И. Башкатова. – М. : ММИЭИФП, 2003. – 89 с.
16. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения / Б. Г. Литвак. – 3-е изд., испр. – М. : Дело, 2002. – 392 с.

Калугіна Н.А.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту та маркетингу,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова*

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Економіка ХХІ сторіччя суттєво змінює вектори свого розвитку, трансформуючись від технократичного до інноваційного базису свого функціонування. Інтергаційно-інноваційні процеси побудови сучасного ринкового середовища України створюють об'єктивні передумови для активізації використання телекомунікаційних технологій в діяльності суб'єктів

господарювання. Тому сьогодні телекомунікаційні підприємства розглядаються як важіль, що надає можливість трансформувати стратегії розвитку багатьох підприємств, як засіб, який можна використовувати практично в усіх сферах економічної діяльності, а також як новітній та потужний ресурс для економічного зростання держави.

Дослідженню проблем розвитку телекомунікаційних підприємств присвячено наукові праці Беркман Л.Н., Варакіна Л.Е, Воробієнко П.П., Стеклова В.К., Тихвинського В.О та інших. Світовий досвід становлення теорії та практики маркетингу та інноваційної діяльності, а також процесів диверсифікації узагальнений у роботах Ансоффа І., Буркінського Б.В., Валуєва Б.І., Котлера Ф., Портера М. та інших. Втім, питання розробки інноваційної стратегії диверсифікації телекомунікаційного підприємства розглянуто недостатньо повно, що і обумовлює актуальність даної роботи.

Реалії сучасного розвитку провідних країн світу доводять, що основними його чинниками є інноваційні, при чому не тільки продуктові, а й організаційні та стратегічні. Саме вони забезпечують економічну стійкість мікро- і макросистем, їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Інноваційні процеси, поширення високотехнологічних виробництв стали невід'ємним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання підприємств. Вони безпосередньо пов'язані з динамікою інвестиційної та загальної економічної активності. Інновації у вигляді нових технологій та організаційних рішень забезпечують до 90% приросту ВВП промислово розвинених країн світу [1].

В даний час все більша кількість підприємств усвідомлюють величезну роль інновацій в успішній організації своєї діяльності, завоюванні нових ринків, підсиленні конкурентних переваг. З огляду на стратегію інноваційного розвитку України, телекомунікаційні підприємства ведуть активний інноваційний розвиток для підтримки конкурентоспроможності та планомірно виводять на ринок нові товари й послуги. Аналіз інноваційної активності підприємств в Україні за 2014 р. показав, що частка телекомунікаційних підприємств, які активно займалися інноваційною діяльністю, становить 16,3%. Серед інноваційно-активних підприємств на технологічні інновації припадає 9,5%, на організаційні – 4,7% та 6,4% – на маркетингові [2].

В умовах активізації інноваційної діяльності виникає потреба в формуванні стратегії подальшого розвитку. Одним з варіантів може бути впровадження стратегії диверсифікації, оскільки згідно неї на підприємстві повинні відбуватись розвиток інноваційної техніки та технології, надання новітніх послуг, вихід на нові ринки. Світова практика засвідчує, що саме ефективний розвиток інноваційної діяльності підприємства дає змогу пристосуватись до змін зовнішнього середовища, а диверсифікація є одним із надійних методів забезпечення конкурентоспроможності та стійкості фінансового стану в умовах ринкових трансформацій. Інноваційно-змістовна компонента розвитку підприємства може бути відображена не тільки у вигляді впровадження інноваційних продуктів та послуг, а й у вигляді інноваційних стратегій розвитку, зокрема, стратегії диверсифікації, яка може розглядатися як стратегічна інновація.

Вивчення практики інноваційної діяльності сучасних підприємств в площині реалізації стратегічних інновацій дозволяє виділити наступні методи диверсифікації їх діяльності [3]: розширення власної виробничої бази за

рахунок внутрішнього розвитку; розширення власної виробничої бази за рахунок придбання ліцензій на нові технології і продукти; створення спільних підприємств; придбання нових фірм (в тому числі і венчурних); венчурні капіталовкладення (участь у венчурних фондах, часткове фінансування венчурних фірм, участь у науково-дослідних альянсах) тощо.

Тобто жоден з наведених методів диверсифікації не є ідеальним, оскільки характеризується низкою проблем. Тому для реалізації процесу диверсифікації телекомунікаційного підприємства доцільно формування власної інноваційної стратегії. Для формування цієї стратегії можна удаватися до різних науково-прикладних підходів (виробничий, системний, програмно-цільовий, процесний). Оскільки, на наш погляд, диверсифікація є перманентним господарським процесом, для формування стратегії диверсифікації доцільно удаватися саме до процесного підходу, в основу якого покладено виділення відповідних процесів і управління цими процесами.

Використовуючи в якості наукового підґрунтя теорію та прикладний інструментарій процесного підходу [4], розглянемо основні етапи запропонованого підходу до розробки інноваційної стратегії диверсифікації телекомунікаційного підприємства (в якості прикладної бази обрано провідного телекомунікаційного оператора України – ПАТ «Укртелеком»).

1. Визначення місії телекомунікаційного підприємства, яка полягає у наданні телекомунікаційних послуг усім прошаркам населення та бізнес-структурам на всій території країни.

2. Формулювання стратегічних цілей. У даному випадку ціллю є заміщення послуг та технологій, життєвий цикл яких знаходиться на стадії спаду, інноваційними із виходом останніх на нові ринки збуту для досягнення стабільної прибутковості, соціально-економічної ефективності та скорочення ризиків.

3. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, аналіз обмежень. Цей аналіз доцільно проводити із застосуванням існуючого маркетингового інструментарію (наприклад, GAP-аналіз, PEST-аналіз, SWOT-аналіз та інші). Інформаційною базою аналізу є данні щодо вимог споживачів, стану та динаміки платоспроможного попиту, стану конкуренції на ринку телекомунікаційних послуг та на інших ринках тощо.

4. Вибір оптимальної стратегії. Попередні етапи дозволяють скласти реальну картину стану телекомунікаційного підприємства в конкретній ринковій ситуації. На підставі складеної картини та з урахуванням наявних обмежень вибирається одна з можливих стратегій. Обрана стратегія адаптується під конкретні вимоги та умови телекомунікаційного підприємства. На наш погляд, при виборі стратегії доцільно спиратися на науково-прикладні основи та інструменти програмно-цільового планування як інструменту управління розвитком суб'єктів господарювання [4], в межах якого обрана стратегія повинна містити у собі комплекс цільових програм, які формуються на основі послідовності ланок: мета – інструменти досягнення мети – необхідне ресурсне забезпечення. Телекомунікаційне підприємство може вдаватися до таких типів стратегій диверсифікації [3]: концентричної диверсифікації, горизонтальної диверсифікації та конгломеративної диверсифікації. Вибір конкретної стратегії залежить від поточних можливостей підприємства.

Для вибору оптимальної (із урахуванням поточної ситуації, існуючих проблем підприємства та запитів суспільства) стратегії проаналізовано можливості реалізації телекомунікаційним підприємством кожної з можливих

стратегій диверсифікації. Виходячи з отриманих результатів, можна констатувати, що на сьогодні телекомунікаційне підприємство вдається до концентричної диверсифікації. Проте, підприємство повинно переходити від концентричної до горизонтальної стратегії. Вона дозволяє отримати низку переваг, серед яких: відповідність підприємства сучасним інноваційним технологіям, що застосовуються у даній сфері діяльності; наявність попиту на новітні послуги, який обумовлено підвищеною цікавістю суспільства та бізнес-структур до технологічних інновацій в телекомунікаційній сфері; зростання конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому ринку із подальшою можливістю виходу на зовнішні ринки; підвищення доходів за рахунок розширення обсягів надання традиційних та новітніх послуг.

Слід визнати, що стратегія конгломеративної диверсифікації також є привабливою для телекомунікаційного підприємства, оскільки суттєво розширює фінансові та технологічні можливості підприємства, проте вона потребує значних витрат усіх видів ресурсів (у першу чергу фінансових та інтелектуальних), що на сьогодні неможливо для підприємства з огляду на його фінансове становище.

5. Оптимізація організаційної структури управління та комунікаційних каналів як інструментів реалізації стратегії. Даний етап передбачає трансформацію організаційної структури підприємства з метою більш ефективного впровадження стратегії та запобігання дублювання функціонального впливу підрозділів підприємства. Також на цьому етапі реалізуються підходи щодо впровадження нових форм маркетингових комунікаційних каналів, які більш повно відповідають інформаційним потребами споживачів та існуючим засобам комунікації (зокрема, Інтернет-сервіси, локальні і глобальні соціальні мережі тощо).

6. Реалізація стратегії та оцінка ефекту. У загальному уявленні реалізація стратегії повинна відбиватися у вигляді отримання певних видів ефекту та приводити до зниження ризику завдяки можливості вільного переміщення коштів підприємства у сфери діяльності, що найбільш динамічно розвиваються. Крім того, оцінка ефекту повинна враховувати соціальну складову, тобто врахувати потреби споживачів та вимоги щодо рівня застосування сучасних телекомунікаційних технологій.

Впровадження на практиці запропонованого підходу дозволить прискорити процеси розвитку інноваційного телекомунікаційного підприємства, що буде сприяти підвищенню його конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Література:

1. Окландер М.А. Перспективи диверсифікації виробництва України в умовах інтеграційних процесів / М.А. Окландер, М.В. Люзе // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 144-148.
2. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок: пер. с англ. В.А. Гольдига и А.И. Оганесовой / Ф. Котлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2000. – 272 с.
4. Валуєв Ю.Б. Процесне-функціональне управління промисловим підприємством: монографія / Ю.Б. Валуєв. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. – 298 с.

Мінчак Н.Д.

*старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка*

РОЗВИТОК І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації та стрімких інноваційних процесів управління персоналом поступово трансформується в управління інтелектуальним капіталом, оскільки людські ресурси сьогодні є важливим нематеріальним активом підприємств і фактором успіху в конкурентній боротьбі. Тому, в сучасних умовах доцільно говорити про ефективне управління персоналом. Сьогодні наука про управління персоналом є невід'ємною частиною науки про управління. Проблеми інтенсифікації виробництва, застосування новітніх технологій та методик, комп'ютеризація процесів, підвищення ефективності виробництва, ефективне використання кадрових ресурсів вийшли на перший план, почали набувати ключового значення для розвитку підприємств як виробничої так і невиробничої сфери [2, с. 18-23]. Для покращення управління розвитком і використанням персоналу на сучасних підприємствах слід проводити відповідні заходи. Важливою умовою повинно стати розуміння персоналом цілей і засобів їх досягнення. Останнім часом на підприємствах з виробництва мінеральних вод спостерігаються позитивні тенденції в менеджменті. Їхня діяльність трансформується в залежності від змін зовнішнього середовища, змін кон'юнктури ринку. На більшості підприємств покращується стиль і методи управління персоналом. Разом з тим практика показує і суттєві недоліки в цьому питанні. А саме у працівників відсутня мотивація для ефетивної роботи. Заробітна плата перестала виконувати свою економічну функцію і в більшості випадків зводиться до зрівнялівки. Як наслідок персонал не приймає на себе всю повноту відповідальності за результати праці, за прийняття і реалізацію управлінських рішень. Багатьом працівникам не вистачає професійних знань і бажання їх вдосконалювати. Доцільно проводити самостійно аналіз ситуації, а не орієнтуватися на практику інших підприємств, адже кожне має свою специфіку розвитку. З цією метою доцільно ввести в практику роботи підприємств проведення семінару-практикуму для управлінських кадрів. Пропонуємо впровадження семінару-практикуму з питань розвитку персоналу «Управління ефективністю діяльності». Мету семінару вбачаємо у наступному: 1) ознайомити з процесом управління ефективністю діяльності; 2) навчити правильно формулювати цілі, контролювати і оцінювати їх виконання; 3) виробити навички роботи в програмі «Система розвитку персоналу». Управління ефективністю діяльності включає: процес управління ефективністю – задачі, поняття та визначення; оцінка персоналу – циклічний процес; постановка цілей – від глобального до персонального. Оскільки процес управління ефективністю є циклічним, то він визначає персональні і командні цілі діяльності підприємства; вимірює і оцінює ефективність їх виконання; для розширення можливостей і підвищення потенціалу підприємства і працівників; направлений на розвиток підприємства і його працівників [2, с. 32-37]. Реалізація цього процесу здійснюється засобами постановки мети і завдань на початку року, моніторингу їх виконання на

протязі року і оцінки результатів виконання в кінці року, а також розвиток компетенцій, тобто здатності застосовувати знання, вміння та практичний досвід для успішної діяльності в сфері виробництва. Основною метою процесу управління ефективністю діяльності є: 1) конкретизація цілей – встановлення чітких цілей для працівників; 2) справедливість і прозорість – об'єктивне виокремлення працівників з високими результатами роботи, а також працівників, результати роботи яких не відповідають поставленим цілям і потребують значного покращення; 3) мотивація – надання інформації для прийняття управлінських рішень щодо професійного розвитку та мотивації талантів; 4) розвиток – визначення потенціалу для розвитку працівників і шляхів їх розвитку; 5) комунікація – забезпечення безперервного двохстороннього зворотнього зв'язку (працівник – безпосередній керівник). Виділяємо основні принципи процесу: відповідність стратегії і цінностям підприємства; каскадування цілей; безперервність процесу; залучення працівників в процес управління ефективністю своєї діяльності; відкритість і прозорість; єдність стандартів у всіх структурних підрозділах підприємства. Постановка цілей від глобального до персонального передбачає основні правила і зони відповідальності. Оцінка працівника проводиться безпосереднім керівником. Керівник наступного рангу затверджує фінальні оцінки і бізнес-цілі, встановлені і погоджені між безпосереднім керівником і працівником. Переводи і переміщення всередині підприємства. Якщо у працівника змінюється керівник, то оцінка проводиться новим керівником на підставі наявної інформації. Служба управління персоналом адмініструє процес, а саме робить всі необхідні повідомлення по процесу, консультує працівників, володіє правами адміністратора системи. Каскадування цілей повинно визначатись філософією діяльності підприємства. Ключові показники ефективності – обмежений набір ключових параметрів, які використовуються керівником для відстеження ефективності діяльності підлеглих підрозділів і працівників для наступного прийняття управлінських рішень і таким чином буде відбуватись процес трансформації ціле організації. Наступним кроком повинно стати проведення піврічної оцінки. Піврічне оціночне інтерв'ю – оціночне інтерв'ю, яке проводиться в середині року (червень-серпень) з метою: 1) здійснення ефективної комунікації між працівниками і керівниками; 2) корегування планів і завдань; 3) попередня оцінка ефективності роботи працівника для подальшого її корегування. При проведенні оціночного інтерв'ю оцінка ефективності діяльності працівника проводиться у формі обговорення. Корегування цілей допускається у випадку зміни у стратегії підприємства або посадовій інструкції працівника. Річна оцінка проходить у період з грудня до середини лютого і складається з наступних етапів: 1) самооцінка працівника; 2) оцінка керівника; 3) погодження з керівником наступного рівня; 4) оціночне інтерв'ю – на якому проходить погодження кінцевої оцінки роботи працівника, а також планування цілей на наступний рік. Калібрація – це порівняння результатів роботи і компетенцій працівників, які працюють на подібних позиціях в різних підрозділах. На більш високому рівні калібрація здійснюється підрозділом служби персоналу. Оцінки результатів слід представляти наступним чином (табл. 1).

Оцінки результатів

Бізнес-цілі	Компетенції
1. 10-40% виконання плану; - незадовільні результати	А Незадовільні результати
2. 40-85% виконання плану; - потребує покращення	Б. Потребує покращення
3. 85-100% виконання плану; - відповідає очікуванням	В. Відповідає очікуванням
4. 100-120% виконання плану; – перевищує очікування	Г. перевищує очікування
5. більше 120% виконання плану - значно перевищує очікування	Д. значно перевищує очікування

Таким чином, оскільки головною метою управління підприємством є досягнення високої ефективності виробництва й отримання очікуваного прибутку, можемо стверджувати, що ефективність розвитку і використання персоналу досягається в результаті функціонування системи управління ними.

Література:

1. Спасенко Ю. Ринок праці кваліфікованої робочої сили: стан та умови ефективного розвитку // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 15-21.
2. Управління персоналом фірми: Навчальний посібник / Крамаренко В.І., Холод Б.І., Нагорська М.М., Логвина О.В., Танеева І.В. – К.: ЦУЛ, 2003. – 272 с.
3. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І., Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Чижов Н.А. Кадровые технологии. – М.: Экзамен, 2000. – 352 с.

Селезньова О.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Цінова політика будівельних підприємств виступає досить вагомим складовим елементом процесу управління маркетинговою діяльністю суб'єкту господарювання. На сучасному ринку при мінливих умовах функціонування споживачі вимагають якомога вигіднішого співвідношення цін та якості будівельної продукції. Тому підприємствам будівельної галузі необхідно звернути увагу на якісне формування цінової політики.

Ціна для будівельного підприємства виступає фактором, що визначає його прибуток та успішність реалізації об'єкту. Як тактичний засіб даний інструмент маркетингу дозволяє: по-перше, застосовувати зміни в цінах для стимулювання попиту; по-друге, зацікавити споживачів привабливістю будівельних товарів, виражену в ціні; по-третє, підтримувати такі методи стимулювання, як організація персональних продажів і реклами [1].

Цінова політика будівельного підприємства – складова частина маркетингової політики, що забезпечує прибуткове та рентабельне функціонування суб'єкту господарювання у ринкових умовах. Включає в себе вибір методу ціноутворення, розробку системи знижок, вибір цінових ринкових стратегій тощо.

Будівельне підприємство самостійно визначає схему розробки цінової політики виходячи з цілей і завдань розвитку суб'єкту господарювання, організаційної структури і методів управління, сталих традицій на підприємстві, рівня витрат виробництва та інших внутрішніх факторів, а також стану і розвитку підприємницького середовища, тобто зовнішніх факторів.

Процес розробки та реалізації цінової політики будівельного підприємства можна представити схематично – див. рис. 1.

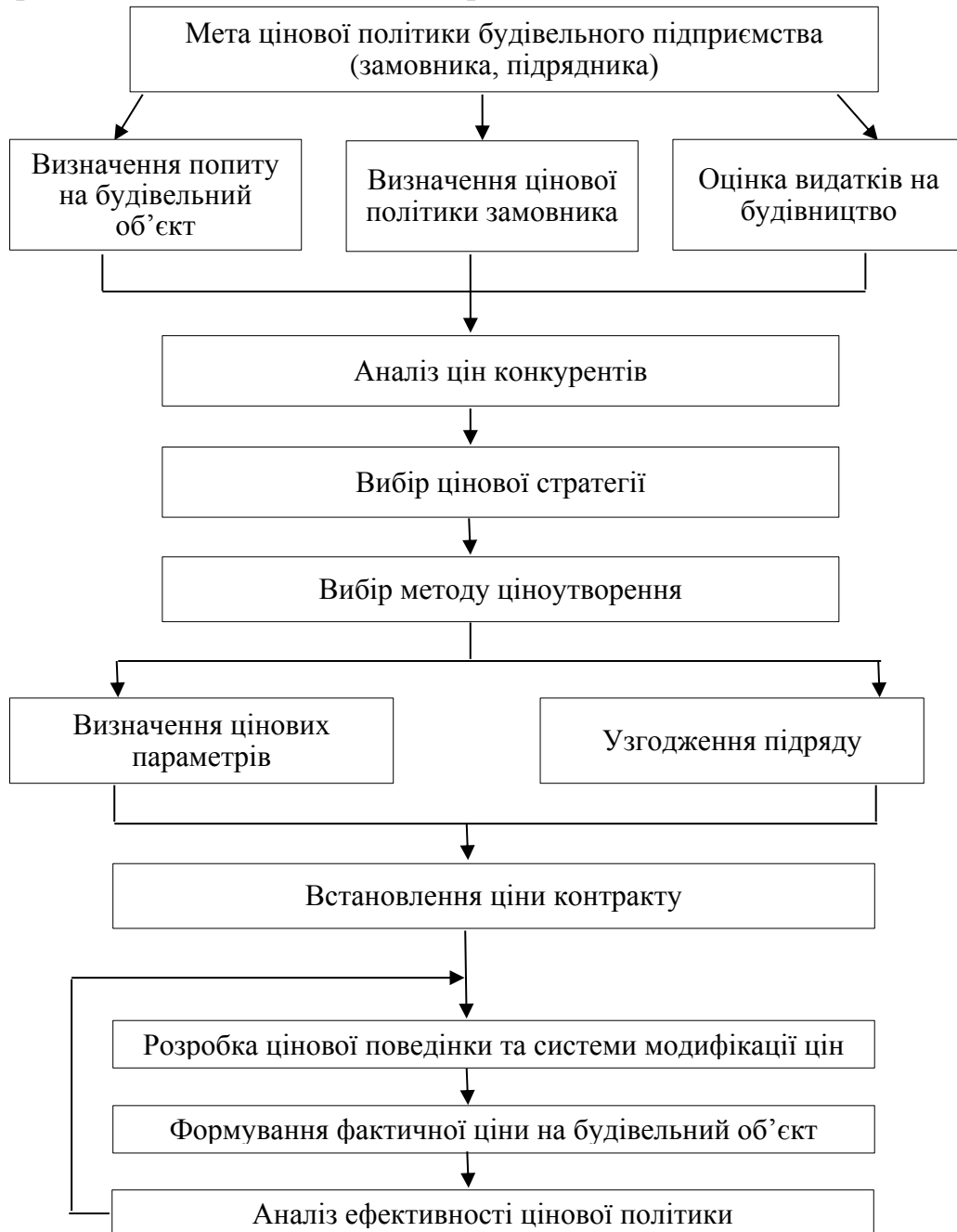


Рис. 1. Алгоритм формування цінової політики будівельного підприємства

Розроблено автором

На початковому етапі розробки цінової політики будівельному підприємству необхідно вирішити, яких саме господарських цілей воно прагне досягти за допомогою будівництва конкретного об'єкту.

Дослідження закономірностей формування попиту на вироблений продукт є важливим етапом у розробці цінової політики будівельного підприємства. Закономірності попиту аналізуються за допомогою кривих попиту та пропозиції, а також коефіцієнтів еластичності за ціною. Чим менш еластично реагує попит, тим більш високу ціну може встановити продавець товару. І навпаки, чим еластичніше реагує попит, тим більше підстав використовувати політику зниження цін на вироблену продукцію, так як це призводить до збільшення обсягів збуту, а отже, і доходів підприємства.

Цінова політика замовника будівельного підприємства також має свій вплив на процес ціноутворення підрядника. Від неї залежатиме вибір цінової стратегії суб'єкту господарювання будівництва, бо кожен ринковий сегмент вимагає індивідуального підходу до забезпечення його необхідним товаром із відповідним співвідношенням ціни та якості.

Для формування раціональної цінової політики будівельному підприємству необхідно проаналізувати рівень і структуру витрат, оцінити середні витрати на одиницю продукції, зіставити їх з планованим обсягом виробництва та існуючими на ринку цінами.

Різницю між верхньою межею ціни, обумовленою платоспроможним попитом, і нижньою межею, утвореною витратами, можна вважати діапазоном цін, що можуть бути обрані для реалізації об'єкту на ринку. Саме в цьому інтервалі встановлюється конкретна ціна на той чи інший збудований підприємством об'єкт.

Аналізуючи продукцію конкурентів, цінові пропозиції, опитуючи клієнтів, будівельне підприємство повинне об'єктивно оцінити свої позиції на ринку й на цій основі коректувати цінову політику.

Будівельне підприємство розробляє цінову стратегію виходячи з особливостей товару, можливостей зміни цін і умов виробництва (витрат), ситуації на ринку, співвідношення попиту і пропозиції [2]. Вибір стратегії здійснює керівництво підприємства залежно від цілого ряду факторів: швидкості впровадження на ринок нового об'єкту; частки ринку збуту, контрольованої підприємством; характеристик об'єкту; періоду окупності капітальних вкладень; кон'юнктури ринку; положення суб'єкту господарювання у будівельній галузі (фінансове становище, зв'язки з іншими контактними аудиторіями тощо) [3].

Вибір методу ціноутворення здійснюється, коли будівельне підприємство визначило закономірності формування попиту на товар, загальну ситуацію у галузі, ціни і витрати конкурентів, власну цінову стратегію. При обранні методу встановлення ціни на рівні поточних цін будівельне підприємство орієнтується на ціни конкурентів і менше уваги звертає на показники власних витрат чи попиту [5].

Обравши метод ціноутворення, будівельне підприємство може перейти до визначення цінових параметрів, узгодження підряду та встановлення ціни контракту.

Договори будівельного підряду передбачають не тільки оплату послуг підрядника, а й відшкодування його витрат, здійснених в ході проведення будівельних робіт. Для замовника, з погляду коректності включення до розрахунку податкової бази по податку на прибуток витрат, важливо не тільки

оформляти договори будівельного підряду відповідно до норм цивільного законодавства, але і правильно приймати і документально оформляти етапи робіт, а також відшкодовувати ряд витрат.

Існують два способи встановлення ціни та виплати винагороди підряднику замовником: ціна відразу включає в себе і компенсацію витрат підрядника, і його винагороду; у другому випадку в контракті прописується фіксована ціна, тобто винагороду підрядника, і вказується, що компенсація витрат проводиться окремо, на підставі поданих підрядником документів і підписаного сторонами акту.

Підприємство зазвичай розробляє систему цінових модифікацій залежно від різних ринкових умов. Ця система цін враховує особливості якісних характеристик товару, модифікацій продукту і відмінності асортименту, а також зовнішні фактори реалізації, такі, як географічні відмінності витрат і попиту, інтенсивність попиту на окремих сегментах ринку, сезонність та ін. Використовуються різні види модифікації цін: система знижок і надбавок, цінова дискримінація, ступеневе зниження цін по запропонованого асортименту продукції та ін.

Закінчує цикл формування цінової політики аналіз її ефективності. Зазвичай він базується на обсязі реалізації структурних елементів будівельного об'єкту, відповідності запланованому рівню даного показника, пов'язаному із тим покриття витрат та отриманні прибутків. Коли з'являється необхідність підвищити продажі, то здійснюється перегляд цінової модифікації та поведінки будівельного підприємства на ринку, що віддзеркалюється відповідно на фактичній ціні об'єкту.

Таким чином, доходимо висновку, що формування цінової політики впливає на ефективність маркетингової діяльності будівельного підприємства, та, як наслідок, на його прибуткове функціонування на ринку.

Алгоритм формування цінової політики суб'єктів господарювання будівництва повинен включати такі елементи: мета цінової політики, визначення попиту на будівельний об'єкт, визначення цінової політики замовника, оцінка видатків на будівництво, аналіз цін конкурентів, вибір цінової стратегії, вибір методу ціноутворення, визначення цінових параметрів, узгодження підряду, встановлення ціни контракту, розробка цінової поведінки та системи модифікації цін, формування фактичної ціни на будівельний об'єкт, аналіз ефективності цінової політики.

Література:

1. Грибов В. Ценовая политика предприятия / В. Грибов, В. Грузинов // Центр Креативных Технологий // Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0043>
2. Ценовая стратегия / Энциклопедия экономиста // Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/cenoobrazovanie/cenovaya-politika.html>
3. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций / Т. А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009 / Административно-управленческий портал // Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m203/8_2.htm
4. Сергеев И. В. Экономика предприятия. 2-е изд., перераб. и доп. / И. В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2000. / Библиотекарь // Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-5/127.htm>

Хмарська І.А.
*кандидат економічних наук,
старший викладач,
Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова*

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В умовах розбудови в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу одним із головних завдань виступає всебічне задоволення населення високоякісними, привабливими, безпечними товарами широкого вжитку. Важлива роль у вирішенні цього завдання належить легкій промисловості. Успішне функціонування підприємств легкої промисловості України безпосередньо залежить від ефективності їх комерційно-господарської діяльності, яка здійснюється в умовах зовнішнього середовища, за максимального використання можливостей, що створюються внутрішніми ресурсами підприємств. Врахуванню і усуненню факторів негативного впливу на підприємства легкої промисловості значною мірою може сприяти трансформація управлінського мислення щодо більш ефективного використання підприємствами такого універсального ринкового інструменту як маркетинг, і його складової – комплексу маркетингових комунікацій. А отже, потребує розробки науково-методичне забезпечення процесу формування комплексу маркетингових комунікацій в організації комерційно-господарської діяльності підприємств легкої промисловості, яке має враховувати два рівні виробничо-комерційних партнерських відносин: «виробник – організовані споживачі» («B to B») та «виробник – індивідуальний споживач» («B to C»).

Арсенал маркетингових комунікацій так саме, як і маркетинг знаходиться в процесі змін і перетворень. Нові інструменти, такі як: «інформаційна проходка» (англ. data mining), яка включає в себе глибокий і всебічний аналіз інформації для отримання конкретних знань про покупців, категорії товарів, постачальників тощо, в процесі чого визначається, чи існують сприятливі можливості для відповідних маркетингових акцій, результатом яких стане більш ефективна робота компанії; моніторинг мегасистем, який розглядається як спосіб аналізу інформації в базах даних з метою виявлення аномалій і трендів; інтернет-технології, – відкривають для ринкових суб'єктів значні динамічні можливості, які можуть реалізовуватися у всіх сферах комерційно-господарської діяльності підприємств. Саме тому питання, пов'язані із формуванням комплексу маркетингових комунікацій підприємств, останнім часом набувають значної актуалізації.

Маркетингова політика комунікацій синтезує всі переваги маркетингу та досягнення сучасної теорії комунікацій. Поєднуючись, вони дають значний синергійний ефект, який перевищує ефект кожного із зазначених елементів, взяті окремо. Це явище знайшло підтвердження в багатьох країнах, а отже є всі передумови, що в Україні воно також зазнає розвитку.

Сучасні тенденції розвитку навколишнього світу, способу і стилю життя людей призводять до того, що власне споживач стає іншим. У цьому контексті

можна зазначити такі основні тенденції, що потребують зміни маркетингового, а відтак, і комунікативного підходів:

1. Прискорення ритму життя веде до зростання потреби в зручних і простих речах, які не потребують багато часу для свого придбання (наприклад, комплексні доставки продуктів харчування до квартири, системні закупівлі на ринку «В to В»). Зменшення усвідомленої відмінності між споживчими властивостями продуктів призводить до зниження лояльності стосовно окремих торгових марок. В силу великого вибору продуктів і підвищення «ринкової освіченості» споживачів спостерігається більш усвідомлене їх ставлення до ціни та цінності [3, с. 4-7].

2. В результаті посилення конкуренції та розширення ринкових пропозицій має місце більш високе очікування від послуг та якості продуктів.

3. Зменшення відмінностей у ставленні до покупки тільки дорогих або тільки дешевих товарів: багаті купують щось у дешевих магазинах (сезонні та інші розпродажі), а не дуже заможні для задоволення купують щось в дорогих. З цього погляду може виявитися невиправданим ціноутворення на основі середніх цін, а сегментування за доходами може ввести в оману.

4. Заниження покупцем свого вікового рівня – купівля товарів, розрахованих на більш молоду цільову аудиторію (особливо продукція легкої промисловості – одяг, взуття, аксесуари; а також спортивний інвентар).

5. Внаслідок нівелювання властивостей багатьох продуктів посилюється значимість їх емоційного впливу [2, с. 7-12]. Значна кількість товарів потрапляє до категорії «неемоційних». Тому створюються більш дорогі варіанти товарів, що мають не тільки високі технічні та експлуатаційні характеристики, але також несуть окрас емоційної привабливості.

6. Сучасні споживачі досить скептично ставляться до більшості традиційних маркетингових ініціатив, тому захопити та втримати їх цікавість до товару важко. Навіть визнані лідери не можуть бути абсолютно впевненими у надійності своїх ринкових позицій. Підприємство має продавати свою продукцію, супроводжуючи її оригінальними повідомленнями, які переконували б у відповідності цих товарів потребам та бажанням покупців. Саме тому одним із ключових факторів успіху, що забезпечує прибуток підприємства, є комунікації.

Сам термін «комунікації» походить від латинського слова «communicatio», що означає єдність, передача, з'єднання, повідомлення. У більш сучасній інтерпретації – це процес обміну інформацією (фактами, ідеями, поглядами, емоціями тощо) між двома або більшою кількістю осіб, спілкування за допомогою вербальних і невербальних засобів із метою передавання та одержання інформації.

Маркетингові комунікації конче потрібні для того, щоб люди більше знали про торгову марку, про продуктиві і цінові зміни; вони мають заохочувати нових дистриб'юторів, створювати або підтримувати імідж компанії, а в разі необхідності – стимулювати покупку. В сучасному конкурентному середовищі до цілей комунікації додаються: зростання ринкової частки компанії, більш швидке продуктове використання, залучення нових споживачів, утримання існуючої ринкової позиції тощо [6, с. 114-115].

У сформованих ринкових умовах, що характеризуються досить високою конкуренцією, недостатньо розробити новий якісний товар, установити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Все більша увага у керуванні підприємством приділяється маркетинговій політиці комунікацій. При

цьому система маркетингових комунікацій підприємства спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам про його товар, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу підприємства [3, с. 12].

Основною метою маркетингових комунікацій є комплексне просування товару. Один і той же вид комунікації може бути використаний підприємством в різних цілях. Наприклад, рекламні комунікації в ЗМІ інформують цільову аудиторію про товар і одночасно формують імідж підприємства. Реклама в місцях продажу виконує у тому числі і функцію стимулювання збуту [6, с. 117-118].

Незважаючи на те, що науковці, які працюють у сфері маркетингових комунікацій, широко використовують у своїх дослідженнях такі їх інструменти, як ATL, BTL та TTL, проте саме ця класифікація інструментів маркетингових комунікацій залишається найбільш дискусійною. Це насамперед пов'язано із тим, що досі не існує чіткого розподілу інструментів між цими групами. Питанню використання ATL, BTL та TTL, а також TL-заходів присвячені дослідження деяких вітчизняних [1, с. 32-33; 4, с. 58-60] та зарубіжних [5, с. 500-502] вчених.

ATL – маркетингові комунікації (About The Line – над ризикою), які сприяють досягненню певного комунікаційного ефекту за допомогою рекламних повідомлень, спрямованих на широкі маси потенційних споживачів.

Особливістю ATL-засобів є те, що вони, хоч і створюють привабливі образи споживання товару, як правило, не спрямовані на досягнення змін у поведінці. Саме ці маркетингові комунікації, як правило, використовуються у моделі бізнес-поведінки типу «B to C»

BTL – маркетингові комунікації (Below The Line – під ризикою) спрямовані на стимулювання споживача у місцях продажів.

Найбільше суперечок точиться довкола TTL-засобів маркетингових комунікацій.

TTL – засоби маркетингових комунікацій, які дослівно перекладаються як «через лінію». TTL – засоби належать до рекламної стратегії за участю як ATL, так і BTL – засобів. Цей стратегічний підхід дозволяє брендам взаємодіяти з клієнтом в декількох точках (наприклад, клієнт буде бачити телевізійну рекламу, чути по радіо оголошення, отримає листівки на розі вулиці). Це дозволяє створити інтегрований комунікаційний підхід, при якому відповідно повідомленнями кількох ЗМІ створюються сприйняття клієнтів.

Отже, маркетингові комунікації відіграють дуже важливу роль у сучасному суспільстві. Вони посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Комплексний підхід до раціонального застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого іміджу підприємства. Однак, для того, щоб мати змогу сформувати найбільш ефективний комплекс маркетингових комунікацій підприємства мають використовувати інструментарій всього комплексу маркетингу у поєднанні із регулярними маркетинговими дослідженнями. Саме маркетингові дослідження мають дати відповідь на питання стосовно того, які із інструментів маркетингових комунікацій варто застосовувати підприємствам, і яке співвідношення комунікативного інструментарію буде ефективним для різних рівнів партнерських відносин.

Література:

1. Божкова В. В. Теоретичні підходи до класифікації інструментів маркетингових комунікацій / В.В. Божкова, Я.О. Тимохіна // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 2 (39). Частина 1. – Ужгород, 2013. – С. 31-37.

2. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 1. – С. 3-17.
3. Крылов И.В. Маркетинг. Социология маркетинговых коммуникаций : [учеб. пособ.] / Крылов И.В. – М. : Центр, 1998. – 192 с.
4. Лабурица О. Дослідження історичної генези сучасної концепції маркетингу / О. Лабурица // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 6. – С. 57-61.
5. Смит П. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход / П. Смит, пер. с англ. – К.: – Знання. – 2003. – 796 с.
6. Хмарська І. А. Сутність та значення комплексу маркетингових комунікацій підприємств / І. А. Хмарська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6, т. 2. – С. 114–119.

TRANSFORMAREA FORTELOR DE PRODUCȚIE ȘI CARACTERISTICILE CONTEMPORANE ALE DEZVOLTĂRII TERITORIILOR

Осипова М.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Завдання соціально-економічного розвитку сільських територій є особливо актуальним на сучасному етапі, що пов'язано з необхідністю узгодження сьогоднішньої політики державного регулювання розвитку сільських територій, проведення реформ відповідно до Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Сільське господарство в Україні є зараз найбільш потужною галуззю економіки що найбільш динамічно розвивається. Так, наприклад, у 2013 році найбільші темпи розвитку були притаманні сільському господарстві – 113,3% (у порівнянні з 2012 роком), при цьому продукція рослинництва зросла на 117,9% [1, с. 508]. Вагомий вклад сільського господарства є у валовому продукті України та у експорті країни. Подальший розвиток сільського господарства та його експортні можливості залежать від того, як швидко будуть зроблені кроки на шляху переорієнтації підприємств на європейський та інші ринки з урахуванням відповідних їх вимог, а також можливостей трудового потенціалу та розвитку сільської місцевості. Тому важливим є проаналізувати рівень розвитку сільської місцевості, його потенціалу та направлення розвитку.

Аналіз соціально-економічного розвитку сільської місцевості в розрізі основних його складових показав наступне.

1. Трудовий потенціал. Спостерігаються негативні тенденції розвитку трудового потенціалу. Так, чисельність сільського населення скорочується практично щорічно на протязі останніх двадцяти п'яти років. Якщо у 2002 році проживало 15,95 млн. сільського населення, що становило біля 33,1% від загальної чисельності населення України, то вже у 2014 році ці показники становили відповідно 14,1 млн. населення та 31%. При цьому частка населення віку 65 років і старше у сільській місцевості також вище ніж у міській місцевості – 17,5% проти 14,7% (на 1 січня 2015 року проживало 3784,0 тис. пенсіонерів, або 31,2% із загальної кількості тих, які перебували на обліку в органах Пенсійного фонду України). Зменшується кількість економічно активного населення: у 2014 році вона становило 5850,6 тис. чол. (41,5% від загальної чисельності сільського населення) проти. Разом з тим зайнятість населення в сільському господарстві скорочується: у 2000 році 13,8% було зайнято в сільському, лісовому та рибному господарстві від загальної кількості, у наступні роки спостерігалось постійне скорочення і в 2014 році вона становила лише 3,4%. Скорочується також кількість найманих працівників (тільки за останні три роки – 2012-2014 рр/ – скорочення становило 18,1%).

Росте рівень безробіття. За методологією МОП рівень безробіття становив 9,5% у 2014 році проти 8,3% у 2012 році.

У зв'язку з суттєвим зменшенням наявних робочих місць в сільській місцевості зростає кількість самозайнятих в особистих селянських господарствах, що перевищує кількість зайнятих в агропромисловому виробництві. Посилюються міграційні процеси, відбувається демографічна криза, яка обумовлена стрімким старінням сільського населення та відтоком молоді у міста та за кордон.

2. Економічний розвиток сільських територій. Основою розвитку сільських територій становить сільське господарство, яке представлено різними формами господарювання, але по чисельності ведучу позицію займають фермерські господарства – 75% загальної кількості суб'єктів господарювання у сільському господарстві, господарські товариства – 14,8%, а приватні підприємства і кооперативи лише 7,2% та 1,3%, відповідно. Разом з тим, у 2014 році у загальному обсязі валової продукції сільського господарства основна частка належить господарствам населення – 51,4%, а решту створюють сільськогосподарські підприємства – 41,5% та фермерські господарства – 7,1% [1]. Таким чином, не зважаючи на розгалуженість фермерських господарств їх частка у загальному обсязі валової продукції є не досить значною у порівнянні з господарствами населення та сільськогосподарськими підприємствами, але позиції фермерських господарств укріплюються з кожним роком: частка виробленої сільськогосподарської продукції ними збільшилась з 1,7% у 2000 році, до 5,0% у 2010 році і до 7,1% у 2014 році.

Треба відзначити, що кожна категорія господарства займає свою нішу. Особисті селянські господарства в основному займаються вирощуванням продукції, яка орієнтовна на продовольче самозабезпечення, вимагає достатньо високих трудових витрат, але не є високоприбутковою. В той же час корпоративні господарства (агрохолдинги) виробляють найбільш комерційно вигідні та експортно-орієнтовні види продукції та є більш прибутковими. Цей факт визначає деякі проблеми у розвитку сільської місцевості пов'язані з тими обставинами, що великі агрохолдинги, що використовують великі масиви земельних ресурсів дуже добро користуються різними видами пільг та державних преференцій, які закладені діючим законодавством, але вони не вкладають ресурси у відтворення використаних ними природних та соціальних ресурсів сільської місцевості, сплачують податки тільки за місцем державної реєстрації, а не за місцем вирощування продукції. Місцеві сільські ради спираються в основному на фермерські господарства у питаннях підтримки соціальної інфраструктури та вирішення основних соціальних питань сільського населення. Не зважаючи на переважну частку особистих селянських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції фактично вони не мають ніякої підтримки держави у порівнянні з фермерськими господарствами та сільськогосподарськими підприємствами. Тому це негативно впливає на стан відтворення виробничого та трудового потенціалу особистих селянських господарств, рівень життя.

3. Рівень життя сільського населення. Спостерігаються суттєво менші основні показники рівня життя сільського населення у порівнянні з міським населенням. Так, якщо номінальна заробітна плата по Україні в цілому становила в 2013 році 3265 грн., то в сільському господарстві лише 2270 грн. (69,5% середнього рівня заробітної плати по економіці). Грошові доходи на одне домогосподарство у сільській місцевості також складають значно менше у порівнянні з міською місцевістю – 3788,5 грн. на місяць проти 4345,6 грн. на

місяць у 2014 році. Доступ до базових можливостей розвитку людського потенціалу (освіти, базового медичного обслуговування, нормальних житлових умов) – незадовільний. Рівень доступу до об'єктів соціальної інфраструктури та соціальних послуг значно нижчий ніж у містах. Історично склалось, що об'єкти соціальної інфраструктури були «прив'язані» до сільськогосподарських підприємств, які були розташовані у селах. Більшість об'єктів у селах таких як, водопостачання, дитячі садки, клуби та інші створювалась та утримувалась за рахунок коштів сільськогосподарських підприємств. Але після проведеної приватизації підприємств соціальна сфера опинилася у стані занепаду – сільські ради не мають фінансових ресурсів на їх утримання.

Таким чином, підсумовуючи, можна відзначити наступне:

- Зниження рівня доходів сільського населення, демографічні проблеми, незадовільний доступ до основних соціальних послуг та соціальної інфраструктури, поширення безробіття у сільській місцевості привели до щорічного зменшення сільського населення, зменшення рівня економічного розвитку сільських територій.

- Зростання сільськогосподарського виробництва в сільських домогосподарствах стало засобом виживання населення, а не механізмом розвитку в умовах відсутності державної підтримки та активної державної політики вирішення проблем сільського розвитку.

- Основна причина недієздатності державних програм розвитку села, які приймаються в Україні, пов'язана з відсутністю відповідних обсягів фінансових ресурсів та низького рівня їх використання.

- Відсутність доступу сільського населення, фермерських господарств до інформації про сучасний розвиток сільськогосподарського виробництва, з урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища і тварин, зокрема поширення інтенсивних методів господарювання, застосування методів органічного виробництва й використання біотехнологій.

Основна мета вирішення зазначених проблем повинна бути спрямовані на комплексний розвиток сільської місцевості та наближення рівня життя сільського населення до європейських стандартів. Разом з тим необхідно акцентувати на тому, що розвиток сільських територій повинен бути орієнтованим на поетапне наближення стандартів життя сільського населення України до європейських. Так, в Угоді про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом визначено, що «Сторони співробітничать з метою сприяння розвитку сільського господарства та сільських територій, зокрема шляхом поступового зближення політик та законодавства» [2].

Реформування розвитку сільських територій можливо забезпечити лише шляхом створення умов для розвитку сільської місцевості через впровадження політики зростання привабливості сільської місцевості, насамперед, для молоді; підвищення частки обсягів сільськогосподарського виробництва та рівня рентабельності господарств; впровадження розвитку кооперативів, насамперед обслуговуючих; вирішення питань достатнього фінансування сільського розвитку.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук; – К.: 2015. – 586 с.
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/TITLE_V.pdf

ФАКТОРЫ ВНЕДНЕНИЯ МНОГОЦЕЛЕВОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОБЪЕКТОВ МАЛОЙ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ

Одним из наиболее важных стратегических приоритетов развития энергетического комплекса Украины является повышение уровня использования возобновляемых источников энергии.

Одним из таких перспективных источников является использование энергии малых рек на малых гидроэлектростанциях. Малая гидроэнергетика имеет множество неоспоримых преимуществ над другими видами возобновляемой энергетики. Одним наиболее существенным таким источником является возможность аккумулирования и производства электрической энергии во время пиковой нагрузки на электрическую сеть.

Экономически целесообразный энергетический потенциал малых рек Украины превышает 3,7 млрд. кВт·ч в год [2]. В то же время, в 2014 году малыми гидроэлектростанциями (малыми ГЭС) Украины было произведено 210,08 млн. кВт·ч [1], что составляло всего 5,6% от общей возможности.

Причинами подобного недопустимо низкого уровня использования энергетического потенциала малых рек являются [3]:

- недостаточная деятельность государства в создании привлекательного инвестиционного климата по государственной поддержке строительства малых ГЭС за счет привлечения частных инвестиций и его законодательная неурегулированность;
- отсутствия решения вопросов приватизации вновь малых ГЭС и подключения их к сетям электроснабжения, строительства малых ГЭС, льготного кредитования и других;
- отсутствие утвержденных схем комплексного использования водных и энергетических ресурсов рек Украины;
- недостаточные объемы выполнения поисковых, научно-исследовательских и проектных работ, а также работ по совершенствованию нормативно-технической базы в сфере малой гидроэнергетики;
- отсутствие нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы безопасности гидротехнических сооружений, неурегулированность вопросов обеспечения действенной системы государственного надзора за безопасностью гидроэнергетических объектов.

Одним из важнейших факторов, которые на законодательном и региональных уровнях способствовать увеличению доли электрической энергии, произведенной малыми гидроэлектростанциями, является разработка государственных и региональных отраслевых программ развития малой гидроэнергетики. Несмотря на неоднократные попытки разработки подобных программ, их внедрение осуществлялось не в полном объеме, либо не происходило вообще.

Анализируя такие программы, можно сделать следующие выводы в отношении ряда причин их неуспешной реализации:

- отсутствуют бизнес – планы и расчеты специалистов относительно реальных потребностей в капиталовложениях и сроках окупаемости проектов;
- отсутствует четкие источники и механизмы финансирования развития малой гидроэнергетики;
- отсутствуют направления экологически ориентированной деятельности малых гидроэлектростанций;
- использование ресурсных функций потенциальных объектов малой гидроэнергетики направлено только на получение электрической энергии, в то же время любые возможности их использования в сопутствующих направлениях, которые не противоречат, а только дополняют основной, следовательно потенциально способны увеличить общую доходность проекта, не рассматриваются.

Наиболее целесообразным и эффективным с точки зрения управленческого воздействия представляется многоцелевой программный подход. Именно такая форма управления позволит строго увязать воедино множество предстоящих действий и четко координировать их выполнение, а также выполнение каждого программного задания и программы в целом.

Многоцелевой подход определен тем, что развитие территориальных и производственно-хозяйственных систем на сегодня имеют разную направленность. Относительно такого объекта, как территориальный природно-хозяйственный комплекс с многоцелевым, многонаправленным хозяйствованием, каковым нами представлен комплекс малых ГЭС, целевая направленность его функционирования предписывается следующим.

В этой связи в качестве инструмента предлагается использовать усовершенствованную модель многоцелевого экономического программирования. Такая модель управления развитием природно-хозяйственных систем позволяет сформулировать единую интегрированную цель, которую нами предлагается представить как увеличение рыночной стоимости всей совокупности располагаемого имущества, и наметить пути и средства ее достижения. Основными возможностями и предпосылками совершенствования программного управления развитием природно – хозяйственных систем объектов малой гидроэнергетики должны являться:

- использование обобщающего критерия оценки результата хозяйственного мероприятия;
- применение рыночных инструментов финансового обеспечения выполнения программы;
- учет при формировании программы трансформации во времени целевых установок и приоритетов развития;
- совершенствование экономического программирования, как инструмента управления развитием;
- применение многоцелевого подхода при разработке содержания программы и программных заданий;
- изменение функциональных обязанностей участников программы.

Предлагаемая модель многоцелевого экономического программирования наряду с использованием некоторых положений существующих законов, регулирующих применение программного подхода в управлении, требует усовершенствований в следующих направлениях:

- изменение масштаба объекта управления;
- изменение функций участников программы;

- изменение системы финансирования программных мероприятий;
- изменение целевых установок программы;
- изменение основания оценки ситуации и прогнозирования;
- совершенствование организации подготовки и выполнения этапов программы и программных заданий;
 - введение в состав этапов программы определение величины прироста стоимости;
 - введение в систему прогнозных и программных документов многоцелевой программы.

Очередность действий по формированию, эффективному функционированию и развитию региональной сети малых ГЭС составляет смысловую основу многоцелевой программы и позволяет:

- наполнить содержанием программу и отдельные программные задания согласно цели и решаемым задачам;
- выполнить построение программы, определить состав ее разделов, установить последовательность и очередность этапов;
- подобрать и привлечь необходимых участников, а также определить, конкретизировать и распределить между ними возлагаемые функции, полномочия и ответственность;
- определиться со сроками выполнения программы в целом и отдельных ее программных заданий в частности;
- выявить отдельные проблемные вопросы организации, а также учесть некоторые региональные особенности при разработке и реализации программы.

Литература:

1. Васько П.Ф. Мала гідроенергетика України. НІСД. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>
2. Кудря С.О. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України / Кудря С.О., Яценко Л.В., Душина Г.П. та ін. – НАН України, Державний Комітет України з енергозбереження, – К., 2001, 41 с.
3. Про Програму розвитку малої гідроенергетики у Вінницькій області на 2011-2015 роки. Рішення Вінницької обласної ради № 139 від 15 липня 2011.

Шикіна О.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління туризмом;*

Нездоймінов С.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління туризмом,
Одеський національний економічний університет*

МОНІТОРИНГ ТУРИСТИЧНОГО ПОТОКУ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Новітні тенденції соціально-економічного розвитку регіонів та громад потребують і оновлення інструментів регулювання регіонального розвитку. На перший план виходять інструменти, здатні забезпечити регіони та громади

стимулами для пошуку власних ресурсів, стимулювати їх до активізації внутрішніх резервів розвитку. Надійним джерелом надходження інвестиційних ресурсів має стати розвиток туристичної сфери, тим більше, у кожному регіоні України зосереджена достатня кількість привабливих туристичних об'єктів, які за умови належного рекламування та підтримки можуть стати вагомим джерелом доходів місцевого бюджету. За даними Світового економічного форуму, Україна наразі використовує менш ніж третину від наявного туристичного та рекреаційного потенціалу. За експертними оцінками, при повноцінному розкритті українського туристичного потенціалу надходження до бюджетів усіх рівнів можуть становити до 10 млрд дол. США на рік, скільки отримують країни, спів вимірні з Україною за туристично-рекреаційним потенціалом [1, с. 27].

Інтеграція України в міжнародне співтовариство, реалізація стратегій регіонального розвитку, впровадження ринкових методів управління як економікою в цілому, так і окремими підприємствами сфери рекреації та туризму повинне ґрунтуватись на маркетингових дослідженнях динаміки туристичного потоку та попиту на регіональний туристичний продукт, який виробляється і пропонується в регіонах України [2, с. 78]. Одним із показників розвитку туризму в окремо взятій області може слугувати обсяг туристичного потоку, що кількісно відображує фактичне перебування туристів на даній території. Як відомо, позицію країни на міжнародному туристичному ринку визначають за допомогою сальдо туристичного балансу, – це різниця між обсягами в'їзного та виїзного туризму. Розглядаючи структуру туристичного потоку країни можна зробити висновок про потенціал розвитку окремих напрямків туризму. У 2014 році розподіл між окремими видами туризму в Україні становив: загальна кількість обслужованих туристів – 2216957 осіб (100,00%); в'їзний туризм – 16618 осіб (0,75%); виїзний туризм – 1925344 особи (86,85%); внутрішній туризм – 274995 осіб (12,40%) (див. табл. 1) [3].

Таблиця 1

Розподіл туристів по видах туризму у 2012–2014 рр., (осіб) [3]

Регіон	Роки	Зміни у 2012 – 2014, %	Загальна кількість туристів	у т. ч. по видах туризму		
				в'їзний	виїзний	внутрішній
Україна	2012	Зменшення на 17,29%	2680507	262465	1774737	643305
	2013		3067747	221272	2270001	576474
	2014		2216957	16618	1925344	274995
Структура туристопотоку	2012	-	100,00%	9,80%	66,20%	24,00%
	2013			7,21%	74,00%	18,79%
	2014			0,75%	86,85%	12,40%
Одеська область	2012	Зменшення на 37,32%	51808	9509	30628	11671
	2013		46845	6959	33910	5976
	2014		32475	2954	24987	4534
Структура туристопотоку	2012	-	100,00%	18,35%	59,12%	22,53%
	2013			14,85%	72,39%	12,76
	2014			9,10%	76,94%	13,96%

За офіційними даними джерел статистики, досліджень науковців щодо стану організованого туризму, Україна є туристичною країною, яка відправляє своїх громадян більше ніж приймає іноземців на своїй території [4]. До політичної

кризи, питома вага в'їзного туризму у загальному обсязі складала 7,21% у 2013 р. та 9,80% у 2012 р. Зменшується питома вага внутрішнього туризму в цілому в державі, як у відносному, так і в абсолютному вираженні – у 2012 р. вона становила 24,00%, а у 2014 р. – 12,40%. Також, зменшився на 37,32% загальний обсяг туристів і в Одеській області, що відповідає 13 місцю (див. рис. 1). Позитивне значення даного показника спостерігається тільки у м. Київ, а найбільше зменшення у відсотковому вираженні у Луганській, Донецькій, Чернігівській та Кіровоградській областях.

Розподіл за видами туризму в Одеській області дещо відрізняється від загального по країні. В регіоні в'їзний туризм займає більшу долю у 2014 р., ніж в Україні у цілому – 9,10%, хоча тенденція за останні 3 роки тяжіє до спаду. Найбільша питома вага приходить на виїзний туризм – 76,94%, внутрішній туризм займає друге місце з показником 13,96%.

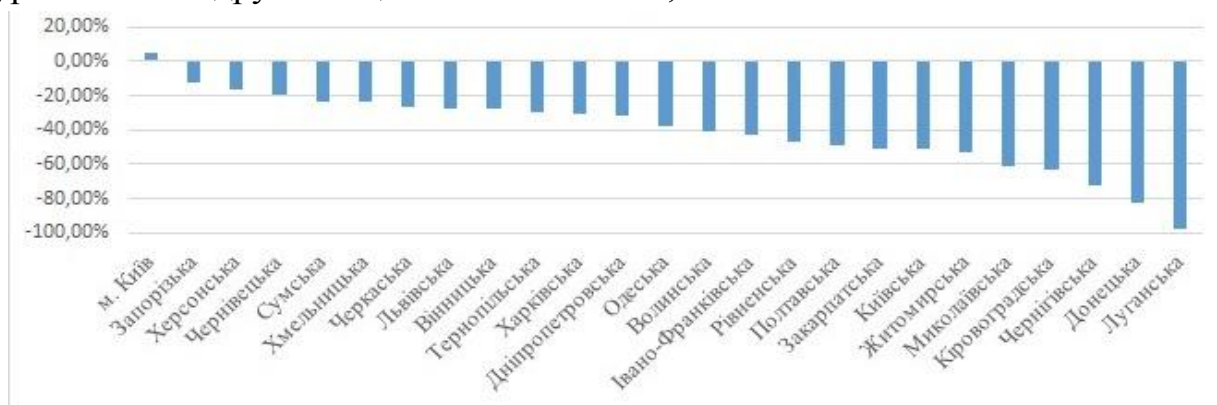


Рис. 1. Зміна загального обсягу туристів в регіонах України за 2012–2014 рр. [3]

Одеська область за загальною кількістю обслугованих туристів за останні три роки піднялась з 8-го (2012-2013 рр.) на 5-те місце (2014 р.). Але у кількісному вираженні у 2014 р. потік туристів становив 32,5 тис. осіб, що на 30,7% (або 14,4 тис осіб) менше, ніж у 2013 р. За показником в'їзного туризму Одеська область у 2014 р. займає 2-ге місце, поступаючись тільки м. Києву, причиною такого зрушення (у 2012-2013 рр. – 5-те місце) слугувало вибуття з рейтингу АР Крим, м. Севастополя, та різкий спад в'їзного організованого туризму у Львівській області. Можемо констатувати, що найближчими конкурентами за в'їзним туризмом є м. Київ, Львівська та Івано-Франківська області.

За даними дослідження, виїзний туризм в Одеському регіоні займає перше місце у розподілі за організованими видами туризму, за останні три роки у рейтингу виїзного туризму України, Одеська область піднялась з 5-го (2012-2013 рр.) на 4-те місце у 2014 р., але загальна кількість обслугованих виїзних туристів зменшилась у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 57,6% або на 4,0 тис. осіб. Кількість обслугованих внутрішніх туристів в Одеській області за останні три роки постійно зменшувалась, та у 2014 р. складала 4,5 тис. осіб, що на 24,1% (або 1,4 тис. осіб) менше, ніж у 2013 р. Проте у рейтингу адміністративно-територіальних одиниць України Одеська область піднялась з 11-го місця у 2013 р. на 7-ме місце у 2014 р., що свідчить про загальне зменшення обсягу внутрішнього туризму у країні. В той же час, послугами туроператорів та турагентів Одеської області скористалися 3,0 тис. іноземних туристів із 28 країн світу. Найбільша кількість іноземних туристів прибула з Білорусі – 1,5 тис. (див. табл. 2).

**Розподіл іноземних громадян за країнами,
з яких вони прибули в Одеську область [3]**

Місце у рейтингу	2012			2013			2014		
	Країна	осіб	%	Країна	осіб	%	Країна	осіб	%
1	РФ	5435	57,16	РФ	5322	76,48	Білорусь	1535	51,96
2	Німеччина	1164	12,24	США	190	2,73	Польща	445	15,06
3	США	448	4,71	Велика Британія	185	2,66	Грузія	336	11,37
4	Австрія	252	2,65	Білорусь	164	2,36	РФ	238	8,06
5	Велика Британія	245	2,58	Австралія	154	2,21	Литва	138	4,67
6	Туреччина	235	2,47	Австрія	147	2,11	Ізраїль	62	2,10
7	Італія	232	2,44	Нідерланди	119	1,71	Італія	38	1,29
8	Австралія	200	2,10	Італія	97	1,39	Туреччина	36	1,22
9	Нідерланди	146	1,54	Японія	75	1,08	Бельгія	31	1,05
10	Угорщина	120	1,26	Німеччина	65	0,93	Франція	28	0,95

Треба відзначити стрімке падіння попиту на тури до Одеської області з таких країн, як Російська Федерація (зменшення з 76,48% у 2013 р. до 8,06% у 2014 р.), США (у 2013 р. приїхали 190 туристів проти 27 туристів, що скористались послугами туроператорів та турагентів у 2014 р.), Велика Британія (у 2013 р. – 185 туристів проти 9 туристів у 2014 р.). Спостерігається зростання кількості туристів з нижченаведених країн: Польща (у 2013 р. ніхто не приїхав, а у 2014 р. – 445 туристів), Грузія (у 2013 році – 7 туристів, у 2014 р. – 336), Литва (у 2013 році – жоден турист, у 2014 р. – 138). Регіональні дослідження туристичного ринку свідчать, що у 2014 р. на території Одеської області здійснювали туристичну діяльність 249 суб'єктів (172 юридичні особи та 77 фізичних осіб-підприємців), послугами яких скористались 43,4 тис. туристів та екскурсантів, у той час як у 2013 р. працювало 302 суб'єкта туристичної діяльності, які надали послуги 61,6 тис. туристам та екскурсантам [3].

Таким чином, своєчасний аналіз факторів та загальних тенденцій ринку, які впливають на стан туристичного потоку, дозволить запропонувати економічні інструменти стимулювання регіонального розвитку сфери рекреації та туризму, сформуванню напрямів регіональних стратегій приваблення туристів. За даними проведеного дослідження, можна відзначити формування певних тенденцій щодо структури туристичних потоків в Одеському регіоні:

- зниження туристичної активності відображує не лише стан внутрішнього ринкового середовища, але і туристичний імідж України на світових ринках, що впливає на інвестиційну привабливість галузі та регіонів;

- спостерігається тенденція перевищення виїзного потоку над в'їзним, що негативно впливає на сальдо туристичного балансу Одеської області;

- у структурі туристичних потоків більша питома вага припадає на мету поїздки «дозвілля та відпочинок» у той час, як службовий, лікувальний, спортивний та спеціалізований туризм залишаються потенційними для розвитку за рахунок проведення певних заходів;

- спостерігається підвищення рівня туристичної галузі Одеської області у структурі розподілу в Україні у цілому за видами туризму та у відносному

виразі за рахунок вибуття з туристичного ринку АР Крим, м. Севастополь, Донецької області;

- слід відзначити мотиваційні і географічні фактори впливу на перерозподіл туристичних потоків в'їзного та виїзного туризму.

Література:

1. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ – К.: НІСД, 2015. – 92 с.

2. Нездойминов С. Г. Туристический поток – фактор конкурентоспособности региона / С. Г. Нездойминов // *Ars Administrandi*. – 2014. – № 3. – С. 78-83.

3. Шикіна О. В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О. В. Шикіна, І. Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки – Редакція електронного наукового фахового видання. – Миколаїв, 2015. – Випуск № 7. – С. 114-127.

4. Герасименко В. Г. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / В. Г. Герасименко, С. С. Галасюк, С. Г. Нездойминов [та інші]. – Одеса: Астропринт, 2013. – 304 с.

ECONOMIA DE FOLOSIRE A NATURII ȘI PROBLEMELE CONTEMPORANE DE MEDIU

Мартинюк І.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач,

Одеський національний економічний університет

ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день проблеми екології, раціонального використання природних ресурсів, їх збереження та відтворення є досить актуальними та привертають увагу науковців різних напрямів дослідження.

Негативний вплив стану екології проявляється через зростання кількості захворювань населення; рівня смертності; стримування економічного розвитку держави. Аналіз динаміки викидів забруднюючих речовин та утворених відходів з використанням інтегрованого показника наведено на рис. 1.

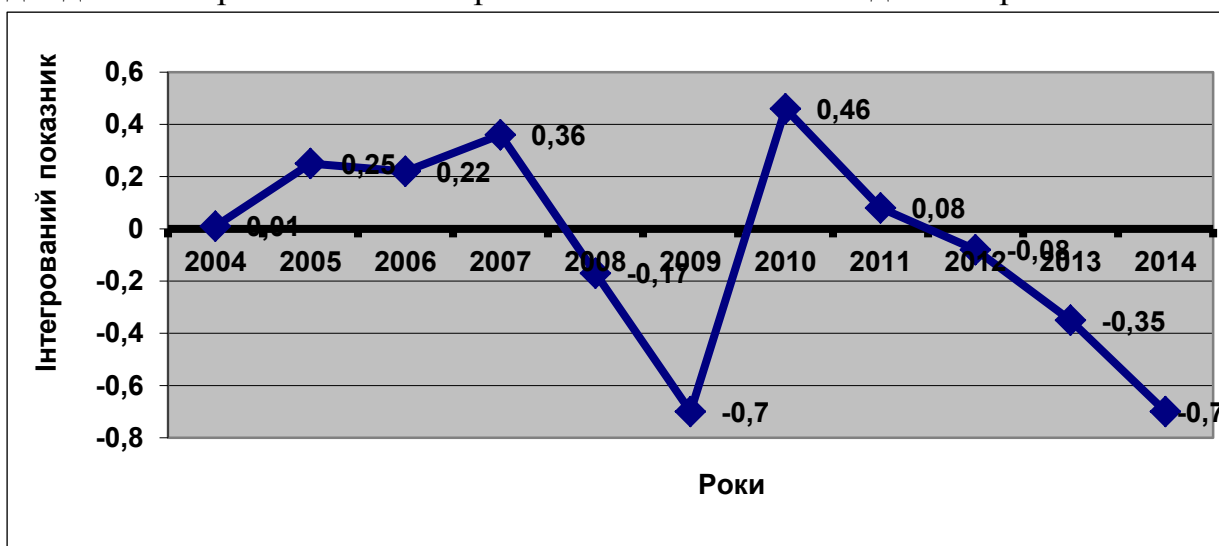


Рис. 1. Динаміка викидів забруднюючих речовин та утворених відходів (з використанням інтегрованого показника) в Україні за 2003-2014 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних [1]

Відмітимо, що лише у 2008-2009 рр. та 2012-2014 рр. відбулося зменшення негативного тиску на навколишнє природне середовище, що обумовлено, на наш погляд, кризою 2008-2009 рр. та зменшенням екологічно небезпечної діяльності. Зменшення негативного тиску на навколишнє природне середовище у 2012-2014 рр. є наслідком запровадження змін у податковому та бюджетному законодавстві, у тому числі у характері використання надходжень від екологічного податку, а саме спрямування їх на фінансове забезпечення цільових проектів екологічної модернізації підприємств.

Порівнюючи обсяги викидів діоксиду вуглецю в Україні зі Швецією та Норвегією (рис. 2), бачимо, що викиди діоксиду вуглецю в Україні

перевищують викиди даної речовини у Швеції у 3,6 разів, а у Норвегії – у 4,8 разів. Виявлені тенденції щодо викидів діоксиду вуглецю в Україні та порівняння їх з тенденціями, що наявні у Швеції та Норвегії, свідчать про неефективність екологічного податку на викиди даної речовини та необхідність вдосконалення методики розрахунку та обґрунтування ставки даного податку.

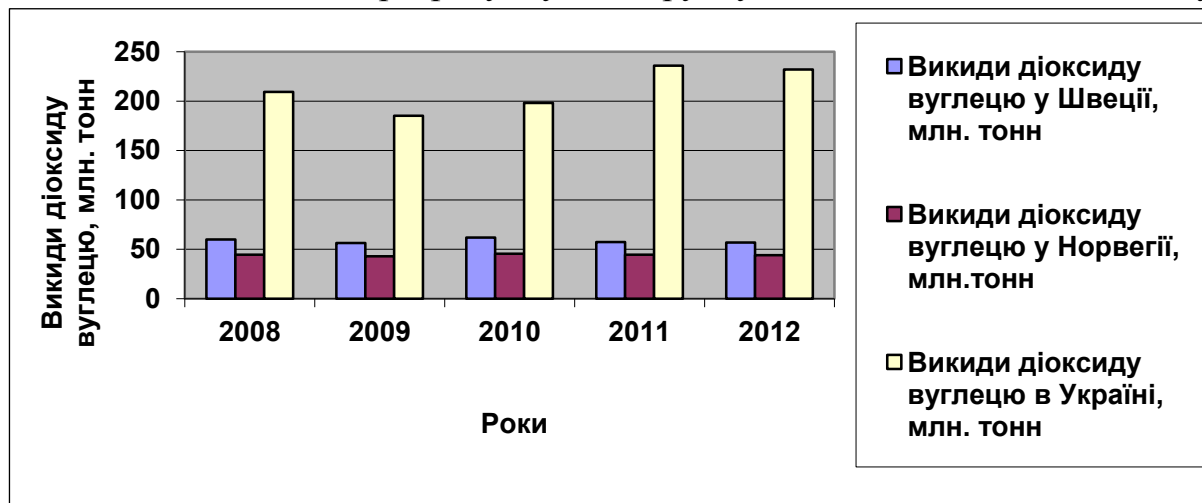


Рис. 2. Динаміка викидів діоксиду вуглецю в Україні, Швеції та Норвегії за 2008-2012 рр., млн. т.

Джерело: складено автором на основі даних [1; 2; 3]

Одним з напрямів покращення екологічного стану країни є забезпечення ефективного фінансування охорони навколишнього природного середовища.

Варто відмітити, що витрати, які спрямовуються на охорону навколишнього природного середовища, відповідно до законодавства України, включають в себе витрати, пов'язані не тільки з охороною, але й з відтворенням навколишнього природного середовища, а саме: запобігання та ліквідацію забруднення навколишнього природного середовища; охорону та раціональне використання природних ресурсів; утилізацію відходів; ліквідацію іншого забруднення навколишнього природного середовища; збереження природно-заповідного фонду; дослідження і розробки у сфері охорони навколишнього природного середовища; іншу діяльність у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Загальні витрати на охорону навколишнього природного середовища за рахунок власних коштів підприємств, установ та організацій значно перевищують витрати за рахунок коштів державного бюджету та місцевих бюджетів у середньому за період з 2006 по 2012 рр. у 3,89 разів (рис. 3).

На наш погляд, фінансування за рахунок бюджетних коштів недостатнє та потребує збільшення, яке можливе за рахунок цільового використання природно-ресурсних платежів. Оскільки динаміка коефіцієнта покриття надходженнями від природно-ресурсних платежів України витрат на охорону навколишнього природного середовища (рис. 4) свідчить, що кошти, зібрані в даній сфері, значно перевищують витрати, які спрямовуються на охорону навколишнього природного середовища.

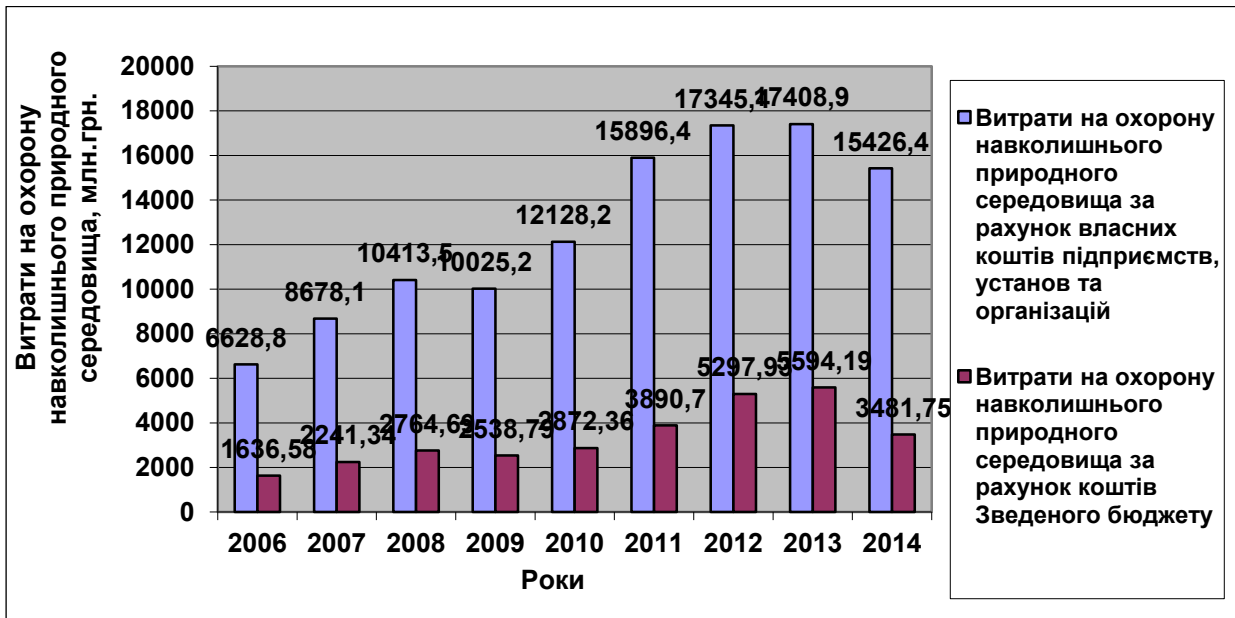


Рис. 3. Динаміка витрат на охорону навколишнього природного середовища в Україні за 2006-2014 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором на основі даних [4]

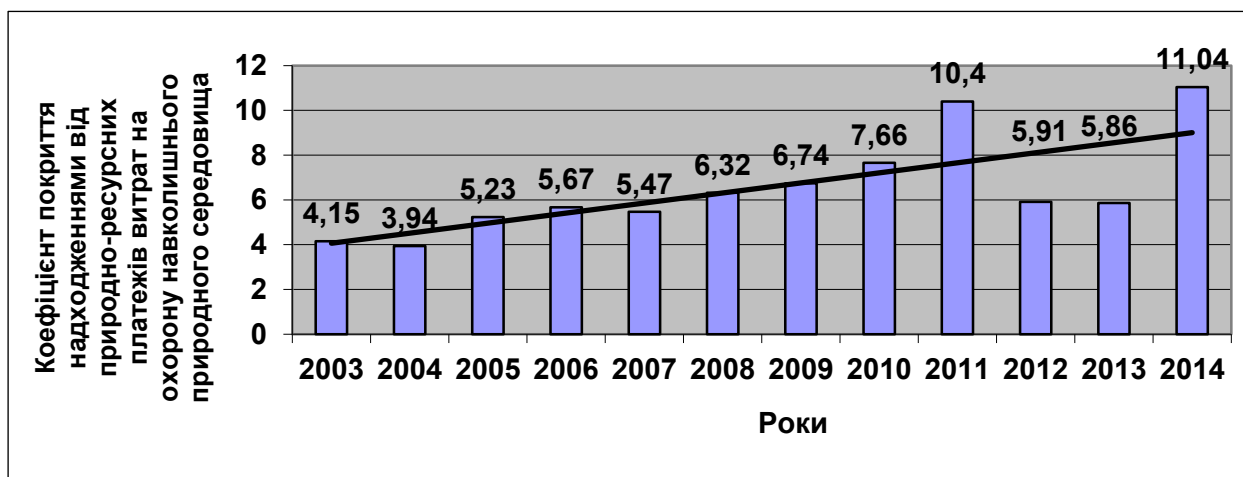


Рис. 4. Динаміки коефіцієнта покриття надходженнями від природно-ресурсних платежів витрат на охорону навколишнього природного середовища України, 2003-2014 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [1; 4]

Існуюча тенденція (щорічне зростання даного показника за 2003-2011 рр.) обумовлена характером використання надходжень природно-ресурсних платежів. Крім того, слід відзначити, що заплановані суми на охорону та відтворення навколишнього середовища значно менші за аналогічні показники у розвинутих країнах. Відмітимо, що у середньому коефіцієнт покриття надходженнями від природно-ресурсних платежів витрат на охорону навколишнього природного середовища України перевищує аналогічний показник Норвегії у 2,98 разів, Німеччини – у 3,83 рази. Лише Швеція має даний показник на рівні 8,4, що перевищує даний показник в Україні у 1,37 разів. Разом з тим, абсолютні суми, які спрямовуються на охорону навколишнього природного середовища в Україні, є значно меншими. На наш погляд, якщо б усі природно-ресурсні платежі мали цільовий характер, то

відтворення природно-ресурсного потенціалу та охорона навколишнього природного середовища мали б вищу ефективність.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Energy, raw material, emissions [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Destatis Statistisches Bundesamt – Режим доступу до ресурсу: <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/Environment/EnvironmentalEconomicAccounting/EnergyRawMaterialsEmissions/Tables/ProductionFactorsPollutants.html>.
3. Total environmental taxes in Sweden 2000-2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Statistics Sweden – Режим доступу до ресурсу: http://www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/National-Accounts/National-Accounts/National-accounts-previous-definitions/.
4. Виконання Державного бюджету України / 2003 – 2014 / Річний звіт / [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=185635>.

Перович І.Л.

кандидат технічних наук, докторант;

Музика Н.М.

доцент,

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Адміністрування земельними ресурсами (АЗР) має на меті вирішення питань, пов'язаних з ефективним використанням земельного фонду території при умові його відтворення і охорони та характеризується цілим комплексом різноманітних геопросторових, економічних, соціальних, інженерно-інфраструктурних, історико-культурних, екологічних та інших чинників, які необхідно враховувати при здійсненні територіального землеустрою.

Враховуючи використання інвентаризаційних матеріалів землевпорядної та містобудівної документації, різноманітні статистичні показники (6-ЗЕМ) можна створити цілісну систему АЗР, а саме:

- стратегічне довготермінове адміністрування на 10-15 років передбачає ефективне і раціональне використання земельних ресурсів, їх відтворення та охорону на довгу перспективу в майбутньому і служить основою визначення пріоритетів цільового використання територій, розробки стратегічних та оперативних цілей. В умовах певного обмеження земельних ресурсів на основі стратегічного адміністрування встановлюють не більше трьох пріоритетів [1].

- довготермінове пріоритетне адміністрування на 10-15 років;
- адміністрування для короткотермінових стратегічних цілей 3-5 років;
- адміністрування для оперативних цілей 1-3.

Досягнення цілей довготермінового стратегічного АЗР можливе через короткотермінові оперативні та стратегічні адміністрування, яким має передувати всебічний аналіз різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників.

Аналізуючи окремі аналітичні підходи, слід вибрати один або декілька, які в найбільш повній мірі дозволять встановити ефективні рішення з мінімумом ризиків.

Досягнення бажаних результатів в адмініструванні земельними ресурсами повинно відповідати державним стандартам і вимогам екологічного збалансованого стану довкілля і земельних ресурсів, що вимагає дослідження і аналізу цього виду факторів.

Дослідження чинників зовнішнього і внутрішнього середовища слід проводити комплексно і системно, враховуючи взаємозв'язки, які можуть існувати між ними. Все це потребує застосування економіко-математичних методів і підходів для аналізу і оцінки впливу різноманітних чинників на прийняття рішень при адмініструванні земельних ресурсів. Визначення пріоритетних чинників повинно відбуватися з використанням одного або декількох математичних методів: експертних оцінок, кореляційно-регресійного аналізу, центру ваги або потенціалу, головних компонентів, ієрархів та таксономічного показника.

Пропонуємо, адміністрування земельними ресурсами проводити в чотири основні етапи: перший – збір інформації, необхідної для прийняття ефективних рішень; другий – встановлення груп основних домінуючих факторів та визначення в кожній групі пріоритетних чинників, їх кількісних і якісних характеристик; третій – економіко-математичне опрацювання інформації; встановлення ефективних адміністративних рішень щодо використання земельних ресурсів; четвертий – майбутні ризики та шанси, оцінка запропонованих рішень, рекомендацій тощо.

Адміністрування земельних ресурсів на основі аналітичного та економіко-математичного методів та низки чинників, стає дійовим механізмом об'єктивної оцінки стану земельних ресурсів та перспектив щодо їх використання [2].

Адміністрування земельних ресурсів тісно пов'язане з цілою низкою природних факторів, які трудно передбачити і які значно впливають на стан земель, тобто в умовах повної або часткової невизначеності, обумовленої станом природи, через вибір економіко-математичних методів, які дозволять науково-обгрунтовано приймати рішення.

В цьому випадку найбільш доцільно використати матрицю оцінювання [3]

	Π_1	Π_2	...	Π_n
A_1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1n}
A_2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2n}
...
A_m	a_{m1}	a_{m2}	...	a_{mn}

(1)

де $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$ – стратегії дії природи; A_1, A_2, \dots, A_m – стратегії прийняття рішень; a_{ij} – числовий результат для кожної комбінації (A_i, Π_j) .

У випадку, якщо визначник матриці F приймає позитивне значення, то рішення є позитивним, в протилежному випадку – негативним.

Важливе значення в прийнятті рішень A_i щодо адміністрування земельних ресурсів має ризик r_{ij} при стані природи P_{ij} . Ризик визначають за формулою 2.

$$r_{ij} = B_j - a_{ij}, \quad (2)$$

де $B_j = \max a_{ij}$ – максимальне значення елемента j -го стовпця матриці оцінювання при стані природи P_j ; a_{ij} – елемент матриці оцінювання для стратегії A_i та стані природи P_j .

Величина ризику – це практично величина втрат за недостовірність даних про стан зовнішнього середовища.

Матриця елементів ризиків має дві основні властивості: елементи матриці є невід’ємними числами; один з елементів матриці приймає нульове значення.

Незалежно від окремих значень ризиків вибирають стратегію рішень, яка б була найбільш вигідною з різних точок зору в порівнянні з іншими. В цьому випадку розробляють пропозиції, які базуються на певних критеріях (правилах). За допомогою критеріїв стає можливим виявити внутрішні зв’язки проблеми ухвалення рішень та зменшити вплив суб’єктивних факторів. Таким чином критерії прийняття рішень представляють собою функції, що визначають правила прийняття або вибору оптимального рішення.

В теорії прийняття рішень в умовах повної невизначеності використовують різноманітні критерії. Зокрема, критерій Вальда, який називають критерієм крайнього песимізму, що дозволяє визначити отримання гарантованого значення стратегії при найгіршій ситуації природних чинників.

В цьому випадку максимальне гарантоване значення буде [4]

$$a_B = \max_i \min_j a_{ij} \quad (3)$$

Критерій оптимізму (максимаксу) орієнтований на найбільш сприятливі умови природи. Формула критерію максимаксу має вигляд

$$a_B = \max_i \max_j a_{ij} \quad (4)$$

Критерій песимізму застосовують у випадку, коли є найменш сприятливі умови та неконтрольовані фактори, що впливають на результат a_{ij} . Критерій песимізму має вигляд

$$a_P = \min_i \min_j a_{ij} \quad (5)$$

$$a_P = \max_i \max_j a_{ij} \quad (6)$$

Формулу (5) застосовують в випадку коли визначник матриці оцінювання є позитивним, а формулу (6) – в протилежному випадку.

На практиці виникають випадки, коли фактичні природні чинники діють на кінцевий результат більш кращим чином ніж прогнозували. Тоді виникає необхідність визначення можливих відхилень отриманих результатів від прогнозних. В цьому випадку для оцінки прийнятих рішень використовують критерій мінімального ризику Севіджа. Суть даного критерію полягає в тому, що кращим є рішення при якому максимальне значення ризику буде найменшим. Звідси маємо

$$a_c = \min_i \max_j r_{ij} \quad (7)$$

Таким чином для знаходження даного критерію замість матриці оцінювання F використовують дані матриці ризиків R .

В процесі прийняття рішень іноді виникає необхідність прийняття деякого усередненого результату між крайнім оптимізмом і крайнім песимізмом. В цьому випадку використовують критерій песимізму-оптимізму Гурвіца. Формула для визначення значення цього критерію має вигляд

$$a_r = \max_i \left[\lambda \min_j a_{ij} + (1 - \lambda) \max_j a_{ij} \right], \quad (8)$$

де λ – коефіцієнт ($0 \leq \lambda \leq 1$),

a_{ij} – елементи матриці оцінювання.

Значення коефіцієнта λ є проміжним між ризиком і суб'єктивним (інтуїтивним) міркуванням. Якщо визначник матриці оцінювання є негативним, то

$$a_r = \min_i \left[\lambda \min_j a_{ij} + (1 - \lambda) \min_j a_{ij} \right]. \quad (9)$$

Отже, прийняття стратегічних господарських рішень повинно базуватись на матрицях оцінювання стратегій з врахуванням стратегічних дій природних чинників на основі матриці ризиків, а вибір рішення стратегії встановлювати в залежності від певних критеріїв.

Література:

1. Берданова О., Вакулєнко В. Стратегічне планування місцевого розвитку. Практичний посібник/ Берданова О., Вакулєнко В., Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К.: ТОВ «Софія-А». – 20125. – 88 с.
2. Перович І. Адміністрування земельних ресурсів в умовах невизначеності // Сучасні досягнення – Вип.1 (25) – 2013, – С. 150-152.
3. Сявавко М., Рибицька О. Математичне моделювання за умов невизначеності. Наукове видання. – Львів : Українські технології, 2000. – 319 с.
4. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків / Л.У. Донець та інші. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

Островський І.В.

аспірант,

*Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

ПОТЕНЦІЙНО НЕБЕЗПЕЧНІ ОБ'ЄКТИ ТА ЇХ СТРУКТУРА

Технологічна цивілізація є головним результатом шляху, пройденим людством до кінця ХХ століття. Однак, друга половина ХХ ст. принесла принципові корективи. По-перше, ми опинилися у світі інформаційних, хімічних, воєнних, біологічних, вибіркових, подвійних, ресурсозберігаючих та багатьох інших технологій. Виявилось, що люди, які використовують наукові знання, систематизований досвід попередніх поколінь, нові підходи або засоби; можуть досягати поставлених цілей більш ефективно, ніж ті, хто починає це робити з «чистого аркуша». Розвиток науки, промисловості, засобів передачі інформації дало нову якість.

По-друге, зараз виготовляється мільйони засобів, продуктів, товарів, які ніколи до цього не виготовлялися і про які ми знаємо набагато менше, як

необхідно. Приймаються тисячі рішень, наслідки яких вчені поки ще не навчилися передбачати.

По-третє, в зв'язку з форсуванням розвитку фірм і секторів високих технологій з'явилися «технології другого порядку» – технології створення технологій, чого не було раніше.

Антропогенне навантаження на довкілля в Україні призвело до значного підвищення ризику виникнення надзвичайних ситуацій (НС) різного характеру та походження. Шляхом кардинальної зміни політики у сфері управління безпеки життєдіяльності є її переорієнтація на виявлення потенційних джерел надзвичайних ситуацій, їх прогнозування та запобігання [2, с. 214-217].

Розраховані інтегральні показники техногенних та природних небезпек регіонів України, які враховують потенціальну загрозу, реальні матеріальні збитки та ризику смертності населення від НС. Вони досить великі у порівнянні з іншими країнами та ще, на жаль, мають щорічну тенденцію до зростання. Ризик виникнення надзвичайних ситуацій в Україні у кілька разів вищий, ніж у сусідніх країнах. Це зумовлено її географічними особливостями, надмірною концентрацією екологічно небезпечних виробництв, великою щільністю населення поблизу них і катастрофічним старінням основних виробничих фондів. Актуалізація проблеми тероризму реально висвітила вузькість техногенно-природного виміру безпеки і додала інші чинники небезпеки.

Починаючи з 90-років ХХ століття ООН виступає організуючою та спрямовуючою силою у розв'язанні проблем безпеки. Це відображено у Концепції про сталий людський розвиток, яку активно підтримує Україна, розглядаючи Концепцію ООН як програму дій на ХХІ століття.

В Україні щорічно виникають тисячі важких надзвичайних ситуацій техногенного характеру, внаслідок яких гине велика кількість людей, а матеріальні збитки сягають кількох мільярдів гривень. Нині в багатьох областях України у зв'язку з небезпечними природними явищами, аваріями і катастрофами обстановка характеризується як дуже складна. Тенденція зростання кількості природних і особливо техногенних надзвичайних ситуацій, важкість їх наслідків змушують розглядати їх як серйозну загрозу безпеці окремої людини, суспільству та довкіллю, а також стабільності розвитку економіки країни. Для роботи в районі надзвичайної ситуації потрібно залучати значну кількість людських, матеріальних і технічних ресурсів [5, с. 75-79].

Техногенна небезпека – стан, внутрішньо притаманний технічній системі, виробничому або транспортному об'єкту, що реалізується у виді дії ураження джерела техногенної надзвичайної ситуації на людину і довкілля при його виникненні або у вигляді прямої чи опосередкованої шкоди для людини і навколишнього природного середовища в процесі нормальної експлуатації цих об'єктів.

Зона техногенної надзвичайної ситуації – територія чи акваторія, в межах якої діє негативний вплив одного або комплексних факторів ураження джерела техногенної НС.

Потенційно небезпечний об'єкт – це об'єкт, на якому використовуються, виготовляються, переробляються, зберігаються або транспортуються небезпечні радіоактивні, пожежовибухові; хімічні речовини та біологічні препарати; гідротехнічні і транспортні споруди, транспортні засоби, а також інші об'єкти, що створюють реальну загрозу виникнення НС.

Державний реєстр потенційно небезпечних об'єктів (ПНО) містить відомості про 9000 об'єктів, до числа яких входять промислові підприємства, шахти,

каре'ри, магістральні газо-, нафто- і продуктопроводи, гідротехнічні споруди, вузлові залізничні станції, мости, тунелі, накопичувачі та полігони промислових відходів, місця збереження небезпечних речовин тощо. База даних реєстру постійно поповнюється та оновлюється. Основна частина ПНО становить пожежну (6460) або вибуховопожежну безпеку (5771). Серед інших: радіаційно небезпечних – 355, хімічно небезпечних – 1177, біологічно небезпечних – 291 [1, с. 224].

Надзвичайні ситуації техногенного характеру за характеристиками явищ, що визначають особливості дії факторів ураження на людей, довкілля та суб'єкти господарської діяльності, поділяють на аварії (катастрофи), які супроводжуються викидами небезпечних речовин, пожежами, вибухами, затопленнями, аваріями в інженерних мережах і системах життєзабезпечення, руйнуванням будівель і споруд, аваріями транспортних засобів та ін. Аварії (катастрофи), що пов'язані з викидом небезпечних речовин, додатково поділяються на радіаційні, хімічні, біологічні і, крім цього, поділяються ще за видами розповсюдження речовин в навколишньому природному середовищі. Серед багатьох техногенних небезпек найбільші руйнівні наслідки мають саме радіаційні.

На відміну від екологічної катастрофи, при виникненні котрої людина є пасивним елементом незворотного природного процесу, екологічна криза розглядається як зворотний стан, в котрому людина є активною, діючою стороною. В широкому сенсі слова екологічна криза – фаза розвитку біосфери, котра характеризується якісним оновленням живої речовини.

Зі зростанням споживання енергії за рахунок енергоресурсів Землі інтенсивно розвиваються транспортні системи, зростає промисловий потенціал провідних країн світу. Зростає використання природних ресурсів, але, разом з тим, відбувається масове утворення і накопичення відходів, порушуються кругообіг речовин, високотоксичні речовини розсіюються в біосфері, активно забруднюючи її.

Поява ядерних об'єктів та висока концентрація хімічних та металургійних виробництв спричиняє руйнівний вплив на екосистеми. Прикладом цього є аварія в Чорнобилі. Людина може викликати екологічні катастрофи регіонального та глобального масштабів.

Забезпечення безпеки населення та навколишнього середовища в умовах господарської діяльності – складна соціально-економічна проблема, вирішення якої залежить від характеру взаємодії економічних, соціальних, екологічних і демографічних факторів, що визначають розвиток як окремих держав, так і цивілізації в цілому [4, с. 397-399].

У промисловому виробництві України налічується 1848 хімічно небезпечних об'єктів, які зберігають, виробляють або використовують близько 273 тис. тонн різноманітних сильнодіючих отруйних речовин. У народному господарстві України діє понад 1200 вибухо- та пожежонебезпечних об'єктів, де зосереджено понад 13,6 млн. т твердих і рідких вибухо- і пожежонебезпечних речовин.

Енергонасиченість сучасних промислових об'єктів стала колосальною – типовий нафтопереробний завод потужністю 10-15 млн. т/рік зосереджує на своєму промисловому майданчику від 300 до 500 тис. т вуглеводневого палива, енергомісткість якого еквівалентна 3-5 мегатоннам тротилу. Постійно інтенсифікуються технології – такі параметри, як температура, тиск, вміст небезпечних речовин зростають і наближаються до критичних. Зростають

одиничні потужності апаратів, кількість небезпечних сполук, що в них знаходяться.

За ступенем потенційної небезпеки, що призводить до катастроф у техногенній сфері цивільного комплексу України, можна виділити об'єкти ядерної, хімічної, металургійної і гірничовидобувної промисловості, унікальні інженерні споруди (греблі, естакади, нафтогазосховища), транспортні системи (аерокосмічні, надводні і підводні, наземні), що перевозять небезпечні вантажі і великі маси людей, магістральні газо- і нафтопродуктопроводи. Сюди ж можна віднести і об'єкти оборонного комплексу.

Ризик виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру значною мірою визначається станом потенційно небезпечних об'єктів. І сьогодні важливим є визначення властивості потенційно небезпечного об'єкта з точки зору можливого небезпечного впливу на виробництво, населення і оточуюче середовище, яке виконується під час ідентифікації потенційно небезпечних об'єктів.

Ідентифікація потенційно небезпечних об'єктів дасть можливість спрогнозувати можливість виникнення надзвичайних ситуацій на потенційно небезпечних об'єктах та визначити:

- показники ступеня ризику для населення у зв'язку з можливими аваріями на потенційно небезпечних об'єктах;
- небезпеку, яку становить надзвичайна ситуація техногенного характеру в загальному ризику надзвичайних ситуацій.

Організація прогнозування техногенних надзвичайних ситуацій здійснюється на основі інформації про всі наявні в регіоні потенційно небезпечні об'єкти. Результати прогнозування надзвичайних ситуацій техногенного характеру враховуються при вирішенні питань проектування, будівництва, експлуатації і виводу з експлуатації об'єктів, видачі дозволів і ліцензій на види діяльності, пов'язані з підвищеною небезпекою.

Наростання окремих видів комплексів потенційних і реальних загроз у техногенній сфері вимагає різкого посилення ролі держави у вирішенні проблем екологічної безпеки з використанням критеріїв ризиків. При цьому все більш очевидною стає необхідність включення ризиків у техногенній сфері в систему стратегічних ризиків України [5, с. 147].

Література:

1. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування у 2-х т. / [Б.М. Данилишин, А.В. Степаненко, О.М. Ральчук та ін.]. – К.: Науково-виробниче підприємство «Видавництво «Наукова Думка» НАН України», 2008. Т. 1. – Природно-техногенна (екологічна) безпека – 2008. – 392 с.
2. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект / К.О. Бужимська // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 3(49). – С. 214-217.
3. Данилишин Б.М. Наукові основи прогнозування природно-техногенної (екологічної) безпеки / Б.М. Данилишин, В.В. Ковтун, А.В. Степаненко. – К.: «Лекс Дім», 2004. – 551 с.
4. Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем / За заг. ред. М.А. Хвесика. – К.: Наукова думка, 2013. – 486 с.
5. Степаненко А.В. Глобалізація, конкурентоспроможність й економічна безпека: проблеми взаємодії та взаємозв'язку / А.В. Степаненко // Продуктивні сили України. – 2007. – № 1(002). – С. 71-84.

Сакаль О.В.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник, докторант;*

Каленська О.В.

*молодший науковий співробітник,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ АГРОЛАНДШАФТАМИ

Реалізація державної політики регулювання земельних відносин, вирішення існуючих проблем землекористування в Україні та попередження негативних наслідків необґрунтованих управлінських рішень, відтворення потенційної продуктивності земельних ресурсів можливе шляхом створення сприятливого інституційно-правового та фінансово-економічного середовища. Цілі такої політики досягаються системою інструментів та методів регулювання суспільних відносин щодо збалансованого землекористування й охорони довкілля.

Організація сталого землекористування в Україні має ґрунтуватися за використання адміністративно-правового, фінансово-економічного, організаційного та соціально-психологічного механізмів [2, с. 42]. У контексті дослідження економічний механізм управління агроландшафтами слід відзначити, що його полягає у використанні інструментів економічного стимулювання та економічного гарантування, ринкових, кредитно-іпотечних, фіскально-бюджетних та інноваційних інструментів [1, с. 23].

Фінансово-економічні важелі та фінансові інструменти забезпечення розбудови системи агроландшафтного землекористування на національному, регіональному та місцевому рівнях покликані надати економічне обґрунтування конкретним заходам щодо раціонального використання і відтворення земле-ресурсної бази.

Механізми фінансово-економічного впливу – це механізми, основу дії яких становлять матеріальні спонукання органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових юридичних і фізичних осіб до посилення матеріальної та фінансової відповідальності при користуванні агроландшафтами, кошти від якого відповідно спрямовані на розвиток і захист агроландшафтів (рис. 1).

Для України корисним може бути зарубіжний досвід практичного застосування інструментів економічного механізму управління агроландшафтами, зокрема у частині стимулювання заліснення сільськогосподарських угідь, які виведені з обороту у країнах Європейського Союзу (ЄС). Збільшення обсягів заліснення земель сільськогосподарського призначення є, зокрема, засобом сприяння досягненню цілей спільної сільськогосподарської політики ЄС і передбачає компенсацію втрати доходів, понесених фермерами протягом непродуктивного віку лісонасадження.

Інструменти стимулювання

рентний підхід до оподаткування;
субсидії, субвенції та дотації;
податкові пільги;
компенсаційні виплати;
інвестиції у інфраструктуру;
іпотечне кредитування;
приватизація;
націоналізація;
страхування

Компенсаційно-стягувальні інструменти

екологічне оподаткування;
додаткове оподаткування;
ціноутворення;
штрафи;
відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва;
відшкодування збитків власникам землі та землекористувачам;
відповідальність за порушення земельного законодавства;
повернення самовільно зайнятих земельних ділянок;
конверсія екологічного боргу

Мета механізму:

- стимулювання раціонального використання земель;
- підвищення родючості ґрунтів;
- відтворення потенціалу продуктивності ґрунтів;
- вирівнювання соціально-економічних умов господарювання на землях різних категорій і якості;
- розвиток інфраструктури на сільських територіях;
- створення спеціальних фондів

Рис. 1. Сутність і склад економічного механізму управління агроландшафтами

Схема, запропонована у постанові Ради ЄС № 2080/92 від 30 червня 1992 року [3] покликана сприяти залісненню в якості альтернативного використання сільськогосподарських земель і розвитку лісового господарства на фермах. Фінансова допомога може надаватися у визначеній формі [3]:

- 1) покриття витрат на заліснення;
- 2) річна премія на 1 гектар лісонасаджень для покриття витрат на технічне обслуговування протягом перших п'яти років;
- 3) щорічна премія за 1 гектар – компенсація втрати доходу в результаті заліснення земель сільськогосподарського призначення;

4) інвестиційна допомога для поліпшення лісових масивів шляхом створення захисних смуг, протипожежних смуг, водних джерел і лісових доріг, а також для поліпшення насаджень коркового дуба.

Допомогу, зазначену в пункті 1 і 2, може бути надано будь-якій фізичній або юридичній особі на заліснення земель сільськогосподарського призначення. Витрати на заліснення покриваються фермерам, що займаються сільським господарством в якості основного виду зайнятості, у разі вирощування швидкоростучих порід на основі короткого циклу рубок і за умови, що такі насадження адаптовані до місцевих умов навколишнього середовища. Допомога, зазначена в пункті 3, надається фермерам, які беруть участі у схемі раннього виходу на пенсію у сільському господарстві, а також іншим юридичним чи фізичним особам. Не покриваються витрати на вирощування новорічних ялинок. Допомога, зазначена у пункті 4, надається виключно для фермерів або їх об'єднань. Вартість адаптації сільськогосподарської техніки для лісогосподарських робіт повинна включатися до складу вищенаведених інвестицій.

Незважаючи на достатньо тривалу практику стимулювання заліснення земельних ділянок, у ЄС відзначають, що темпи заліснення сільськогосподарських земель, виведених із сільськогосподарського виробництва в останній період є незадовільними. Держави-члени ЄС повинні втілювати схему надання наведених виплат за допомогою національних або регіональних багаторічних програм, що охоплюють цілі, визначені Постановою Ради ЄС № 2080/92 від 30 червня 1992 року. Вони також можуть розробляти зональні плани заліснення, виходячи із стану навколишнього середовища і екологічних проблем на місцях, природних умов і сільськогосподарських структур. При цьому існує проблема значної парцеляції лісових ділянок на фоні орних земель, що перешкоджає прибутковому веденню лісового господарства. Схема фінансової допомоги на заліснення сільськогосподарських земель не забезпечує значної компенсації упущеного доходу фермерам за заліснені ділянки. Але трансформація агроландшафту шляхом заліснення може мати за мету поліпшення якості земель (низька продуктивність або труднощі із механізацією обробітку), а також розширення існуючих лісових масивів (формування цілісного лісового угіддя).

Література:

1. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку / Ш. І. Ібатуллін, О. В. Степенко, О. В. Сакаль [та ін.]. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 52 с.
2. Степенко О. В. Управління земельними відносинами в Україні: механізми та напрями розвитку / О. В. Степенко, О. В. Сакаль, Н. А. Третяк // Економіст. – 2014. – № 8. – С. 39–43.
3. Council Regulation (EEC) № 2080/92 of 30 June 1992 instituting a Community aid scheme for forestry measures in agriculture/ The Council of the European Communities // Official Journal L 215, 30/07/1992. – Pp. 0096–0099.

DEMOGRAFIA, ECONOMIA SOCIALĂ ȘI POLITICA ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII PIEȚEI MUNCII

Рубежанська В.О.

*аспірант кафедри економіки підприємства
та управління персоналом,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РИНКУ ПРАЦІ

В сучасних умовах ринкової економіки головною формою розвитку трудового потенціалу країни є ринок праці, головними суб'єктами в якому є роботодавці та робітники. Національний ринок праці представляє собою найважливішу ланку економіки країни, яка має характерні риси та володіє специфічною моделлю функціонування. Регіональний ринок праці є підсистемою національного ринку праці, яка враховує регіональні фактори соціально-економічного розвитку та відображає регіональну ситуацію з приводу пропозиції, попиту і ціни на робочу силу [1, с. 296]. При цьому, значний вплив на розвиток національного і регіональних ринків праці та, як наслідок, на становище безпосередньо робітників та роботодавців здійснює глобалізація, яка протягом останніх років визначає напрями розвитку практично всіх сфер життєдіяльності суспільства.

Процес глобалізації є досить неоднозначним та має декілька форм прояву, які по-різному впливають на стан економіки країни та її складових, в тому числі й національного та регіональних ринків праці. Однією з основних форм проявів впливу глобалізації є поширення використання інформаційно-комунікаційних технологій (далі – ІКТ) роботодавцями та робітниками при влаштуванні на роботу, пошуку робітників, організації робочого процесу тощо.

В такій ситуації актуальним є визначення позитивних та негативних наслідків для роботодавців та робітників від впливу поширення ІКТ на національному та регіональних ринках праці України.

Дослідженню формування і розвитку трудового потенціалу та національного й регіональних ринків праці у відкритій економіці та в контексті глобалізації присвячено праці таких вчених, як: С. Бандури, Д. Богині, В. Васильченко, О. Грішної, А. Колота, М. Краснова, Е. Лібанової, Н. Павловської, С. Пирожкова, С. Писаренко, В. Сандугей, В. Стешенко, О. Хомри, Є. Чернявської та інших науковців.

На сьогоднішній день посилення впливу глобалізації практично на всі сфери життєдіяльності суспільства зумовило широке використання ІКТ на національному та регіональних ринках праці України. В науковій літературі ІКТ визначають як сукупність різноманітних технологічних інструментів і ресурсів, які використовуються для забезпечення процесу комунікації та створення, поширення, збереження та управління інформацією. Під цими

технологіями мають на увазі комп'ютери, мережу Інтернет, радіо- та телепередачі, а також телефонний зв'язок [2, с. 28].

Таблиця 1

Наслідки впливу поширення ІКТ на національний та регіональні ринки праці України

Наслідки для роботодавців	Наслідки для робітників
Позитивні наслідки	
<ul style="list-style-type: none"> - збільшення кількості висококваліфікованих спеціалістів в сфері інформаційних технологій; - можливість найму на роботу іноземних висококваліфікованих спеціалістів; 	<ul style="list-style-type: none"> - поява нових робочих місць через ріст попиту на робочу силу в сфері ІКТ, віртуальної торгівлі та послуг; - можливість працювати на іноземних роботодавців при дистанційній зайнятості;
Позитивні наслідки	
<ul style="list-style-type: none"> - економія грошей та часу на пошук та найм робітників (розміщення оголошень, аналіз резюме, проведення співбесід в Інтернеті здебільшого безкоштовні та прості в організації); - можливість створення віртуального підприємства (ВП) – форми організації реально існуючих, географічно розмежованих господарюючих агентів, які працюють над спільним проектом, використовуючи новітні ІКТ [3, с. 113]; - зменшення адміністративних витрат на організацію роботи працівників при роботі ВП (а саме: на пошук і оренду офісу та оргтехніки, відрядження, проїзди робітників тощо). 	<ul style="list-style-type: none"> - ріст попиту на висококваліфіковану робочу силу у зв'язку з автоматизацією робочого процесу, що веде до збільшення частки інтелектуальної діяльності в загальному об'ємі роботи працівника; - поширення нетрадиційних форм зайнятості (неповна зайнятість, дистанційна зайнятість, вторинна зайнятість, непостійна зайнятість та інші), у зв'язку з чим підвищується вірогідність знайти бажане робоче місце та працювати на декількох роботодавців з метою збільшення власних доходів [4, с. 75]; - можливість підвищення власної конкурентоспроможності за допомогою отримання дистанційної освіти через Інтернет.
Негативні наслідки	
<ul style="list-style-type: none"> - необхідність додаткових витрат на підвищення кваліфікації робітників при впровадженні ІКТ на підприємстві; - можливість неефективного витрачання працівниками робочого часу на вирішення особистих проблем через Інтернет замість виконання робочих завдань; - необхідність значних витрат на оснащення ІКТ робочих місць при одночасній відсутності суттєвого підвищення продуктивності праці робітників; - неможливість високого ступеню контролю за ефективністю діяльності робітників, які працюють дистанційно; - вірогідність негативного впливу на мотивацію робітників при відсутності особистих контактів з роботодавцем. 	<ul style="list-style-type: none"> - зниження попиту на низько кваліфікованих робітників, які переважно займаються фізичною працею, у зв'язку з поступовою автоматизацією робочого процесу; - зниження попиту на робочу силу в сфері виробництва; - наявність ризику невиконання роботодавцем своїх зобов'язань перед найманим працівником (невплата заробітної плати або її затримка тощо) при дистанційній зайнятості та відсутності особистих контактів.

Поширення використання ІКТ робітниками та роботодавцями призводить до збільшення ступеню віртуалізації національного та регіональних ринків праці України. Віртуальний ринок праці представляє собою систему відносин купівлі-продажу робочої сили між робітниками та роботодавцями у віртуальному середовищі мережі Інтернет. При цьому, в рамках віртуального ринку праці продається та купується не сама робоча сила, а образ робітника (не реальні властивості, а сукупність віртуальних статусів та символів), у той же час робітник при наймі на роботу має справу не з роботодавцем, а теж з його віртуальним образом (найменуванням, торговою маркою, брендом тощо).

Позитивні та негативні наслідки для роботодавців та робітників від використання ІКТ представлені в таблиці 1.

З огляду на вищевикладене можна зазначити, що поширення ІКТ відкриває багато перспективних можливостей як для роботодавців так і для робітників України в плані реалізації своїх професійних можливостей на національному та іноземних ринках праці, а також, як наслідок, отримання необхідних прибутків від своєї діяльності. При цьому, важливим залишається пошук шляхів зниження негативних наслідків впливу ІКТ на функціонування робітників та роботодавців на всіх рівнях ринку праці, які можуть призвести до значного зменшення позитивного ефекту використання ІКТ.

Література:

1. Чернявська Є. І. Регіональний ринок праці: сучасні тенденції / Є. І. Чернявська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: наук. журнал. – Луганськ, 2012. – № 12, ч. 1. – С. 293-299.
2. Гудирева О. М. Використання сучасних інформаційних технологій в освітній програмі «Intel® Навчання для майбутнього» / О. М. Гудирева // Комп'ютер в школі та сім'ї. – 2006. – № 5. – С. 27-29.
3. Танасійчук В. Особливості віртуальних підприємств / В. Танасійчук // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 6. – С. 113-117.
4. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.

Слюсар Л.И.

кандидат экономических наук;

Аксёнова С.Ю.

кандидат экономических наук,

Институт демографии и социальных исследований

имени М.В. Птухи

Национальной академии наук Украины

СЕМЬЯ И РОДИТЕЛЬСТВО В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА

Глобализация как процесс всемирной финансово-экономической, политической и культурной интеграции и унификации, на базе которой происходит формирование единой мировой рыночной экономики, является главным процессом современности и открывает перед человечеством новые возможности, но в то же время продуцирует новые риски и проблемы.

Процессы глобализации в мировой экономике оказывают существенное воздействие как на рынки труда отдельных стран, так и на процессы перемещения трудовых ресурсов между странами – международную трудовую миграцию. Международная трудовая миграция не только эффективна с экономической точки зрения, но и способствует обмену информацией и быстрому распространению новых знаний, расширяет возможности профессиональной реализации и карьерного роста, способствует росту доходов и стимулирует получение новых знаний, и, таким образом, позитивно влияет на качество человеческого капитала. Вместе с тем интенсивные миграционные процессы в современном мире непосредственно влияют на формирование, размер и состав семей, трансформируют форму семейных отношений, разделяя родственников, часто отделяя родителей и взрослых детей, разделяя супругов, тем самым обостряя проблемы непрочности браков, однородительских семей, одиночества лиц наиболее старших возрастных групп.

Украина, как и другие государства – бывшие республики Советского Союза, после падения «железного занавеса» вошла в глобальный процесс обмена товарами, услугами, трудовыми ресурсами, в единый глобальный информационный поток, что не могло не повлиять на все стороны жизни ее населения, а значит и на жизнедеятельность украинской семьи, изменив внутрисемейную модель потребления, сформировав новые потребности, расширив свободу выбора, повлияв на брачно-семейное и репродуктивное поведение населения. Остановимся на влиянии глобализации рынка труда на украинскую семью, в первую очередь на влиянии трудовой миграции.

Украина является одним из крупнейших стран-доноров рабочей силы в Европе, ее граждане работают и в странах Евросоюза, и в странах СНГ. Существуют разные оценки масштабов трудовой миграции в Украине. По данным выборочного обследования, проведенного в 2012 г. Государственной службой статистики Украины совместно с Институтом демографии и социальных исследований НАНУ в рамках проекта Европейского Союза «Эффективное управление трудовой миграцией и ее квалификационными аспектами», в течение 2010-2012 гг. за рубежом работало или искало работу 1,2 млн. украинцев в возрасте 15-70 лет, т.е. 3,4% населения этого возраста, а среди лиц трудоспособного возраста мигранты составляли 4,1% [1, с. 29]. По данным аналогичного обследования, проведенного в 2008 г., в 2005-2008 гг. за рубежом работало 1,5 млн. украинцев, т.е. 5,1% всего трудоспособного населения [2, с. 110]. По данным обследований, две трети трудовых мигрантов – мужчины; доля мигрантов среди мужчин в возрасте 15-70 лет – 4,8%, а среди женщин этого возраста – 2,2%. Средний возраст украинских мигрантов – 37 лет, в то время как средний возраст всего занятого населения Украины – 40 лет. Основные страны, в которых работали украинские трудовые мигранты в 2008-2010 гг. – Россия (43,2%), Польша (14,3%), Италия (13,2%), Чехия (12,9%). Наблюдаются существенные гендерные отличия: ряд стран резко отличается преобладанием женщин среди украинских мигрантов: Италия (78,5%), Венгрия (53,0%); ряд стран – преобладанием мужчин: Россия (83,8%), Чехия (75,1%). Изменения, которые произошли в направлениях миграционных потоков после революционных событий 2014 г., еще требуют исследований.

В результате внешней трудовой миграции в Украине появился новый тип семьи – так называемая транснациональная семья, т.е. семья трудовых мигрантов, члены которой проживают в разных странах и сохраняют семейные узы с помощью современных средств коммуникации. Несмотря на массовость

трудоустройственной миграции, проблемы транснациональных семей почти не исследованы. Безусловно, трудовая миграция позволяет повысить материальный уровень семьи, смягчить проблемы безработицы и низких доходов: более 4% семей в стране получают материальную помощь из-за границы, и ее средний размер превышает 2 тыс. долларов [1, р.60-61]. Вместе с тем, длительное отсутствие одного из супругов способствует постепенному отдалению их интересов, росту отчужденности, непонимания, и как следствие повышает риск распада брака. Более половины трудовых мигрантов состоят в браке, в том числе среди тех, кто пребывает за границей длительное время. Гендерные различия в распределении по брачному состоянию мигрантов довольно существенны: среди мужчин выше доля тех, кто состоит в браке, но среди женщин почти в пять раз выше удельный вес разведенных, и в четыре раза – овдовевших. Особо большие различия между молодыми мужчинами и женщинами-мигрантами: среди женщин в возрасте до 35 лет в 7 раз больше тех, кто состоит в разводе (16,7%), чем среди мужчин этого возраста (2,4%) [3, с. 66].

**Распределение трудовых эмигрантов по брачному состоянию, %
(Украина, 2010-2012 гг.)**

	состоят в браке	никогда не состояли в браке	разведенные	вдовы
все мигранты	58,4	28,2	10,3	3,1
женщины	46,1	25,3	21,3	7,3
мужчины	64,8	29,7	4,5	1,0
городские поселения	57,5	27,3	11,4	3,8
сельская местность	59,1	29,0	9,3	2,6

Если в транснациональной семье проживают дети, их воспитанием занимается фактически только один из родителей. В случае работы за рубежом матери, которая одна воспитывает детей (а как было показано выше, удельный вес разведенных среди женщин – трудовых эмигрантов довольно высокий), то реализация родительских функций деформируется, социализация детей происходит фактически при очень ограниченном влиянии родителей. Следует отметить, что лишь половина украинских мигрантов имеет все необходимые документы для работы за рубежом, и этот факт, а также ограниченность финансов, сокращают возможности периодического непосредственного общения членов семьи (во время отпуска, праздников и т.п.).

Определенная информация собрана о семейных проблемах трудовых эмигрантов, работающих в Италии [4]. Украинская община в Италии занимает первое место по присутствию в ней женщин. Большинство эти женщины имеют детей, которых оставили в Украине. Основной целью своей работы в Италии украинские женщины считают улучшение качества жизни, в первую очередь своих детей, и стараются инвестировать в образование детей – высшее и среднее специальное. Эти женщины испытывают страх за своих детей и чувство вины перед ними, но придерживаются мнения, что для воссоединения с детьми нет необходимых условий, в частности этому препятствует отсутствие удовлетворительного социального статуса в стране нового пребывания.

Однако процесс глобализации предоставляет и другие возможности, которые, на наш взгляд, учитывая первостепенную ценность семьи в иерархии ценностей украинской молодежи [5], может выступать хорошей альтернативой трудовой миграции. Речь идет о дистанционной занятости, которая предоставляет возможность работы в международных организациях, но при этом присутствие на рабочем месте не является обязательным – квалифицированные работники выполняют производственные задания, используя персональный компьютер, интернет, иногда находясь на большом расстоянии от фирмы или предприятия. В условиях интенсивных экономических преобразований, при динамичном развитии информационно-коммуникационных технологий, компьютерных сетей и программного обеспечения все больше возрастает значение этого вида занятости: нет необходимости на долго оставлять семью, детей, значительно расширяется регион поиска работы, не ограничиваясь территорией области или страны проживания.

Дистанционная занятость особенно привлекательна для женщин с детьми. Как известно, рыночное развитие экономики повышает требования к каждому участнику рынка труда, требует непрерывного роста его квалификации. Но для многих женщин сочетание материнства с поддержанием и, тем более, повышением уровня профессионального мастерства становится настоящим испытанием. Даже небольшой перерыв в трудовой деятельности может повлечь непоправимое «отставание» от необходимого профессионального уровня, снизить конкурентоспособность на рынке труда, повлиять на оплату труда и тому подобное. В то же время, рождение ребенка требует, чтобы женщина на некоторое время отлучилась от производства. Высокий уровень образования женщин, компьютерная грамотность создают предпосылки для дистанционной занятости в период, когда необходимо совместить профессиональную деятельность с воспитанием детей. Преимуществом дистанционной работы для женщин-матерей является и то, что она обеспечивает гибкий график работы. У женщин появляется возможность ухаживать за своим ребенком дома, оптимально совместив профессиональную деятельность с режимом дня малыша. К сожалению, необходимо признать, что медленное развитие информационного общества в Украине (особенно в сельской местности), неотработанный механизм нормативно-правовых положений дистанционной занятости и ограниченный перечень работ, где она может быть введена, пока ещё препятствуют ее более широкому использованию.

В заключении следует подчеркнуть, что глобализация рынка труда, с одной стороны, расширяет свободу выбора, предоставляет семье новые возможности, но с другой стороны, порождает новые проблемы и риски, к которым общество должно быть готово.

Литература:

1. Report on the Methodology, Organization and Results of a Modular Sample Survey on Labour Migration in Ukraine. – International Labour Organization, 2013.
2. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – Киев: ІДСІ ім. М.В. Птухи НАНУ, 2010.
3. Майданік І. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав. – Киев: ІДСІ ім. М.В. Птухи НАНУ, 2010.
4. Immigrazione: Dossier Statistico 2010, Edizioni IDOS, Roma 2010, с.125 – Цит.по: Е. Пономарева. Римский университет La Sapienza Дети, оставленные позади. – День, 2010, № 226.
5. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень, 2010. – 248 с.

Смутчак З.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права;*

Ситник О.Ю.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету*

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ЕМІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Світовий досвід переконливо свідчить, що трудова еміграція забезпечує як безперечні переваги так і значні перешкоди як країнам, що приймають робочу силу, так і країнам, які її постачають. Разом з тим, міжнародна еміграція робочої сили породжує й гострі соціально-економічні проблеми.

Країни, що приймають робочу силу, отримують при цьому такі переваги:

- внаслідок зменшення витрат виробництва підвищується конкурентоспроможність товарів, які виробляються країною, що пов'язано з більш низькою ціною іноземної робочої сили;

- іноземні робітники, створюючи додатковий попит на товари та послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування;

- при імпорті кваліфікованої робочої сили країна, що її приймає, економить на витратах на освіту та професійну підготовку;

- іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у випадку кризи та безробіття;

іноземні робітники не забезпечуються пенсіями і не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм [1].

Заробітки емігрантів, які є як мінімум в три рази вищими, ніж в Україні, мають і позитивні наслідки. По-перше, заробітчани отримують роботу, по-друге, зменшується напруга на вітчизняному ринку праці, і по-третє, вони здійснюють перекази зароблених коштів своїм родичам у економіку України. Обсяги переказів з-за кордону у 2007–2012 роках представлені у таблиці 1.

Перекази, що надійшли в 2012 році як оплата праці (тобто від працівників, які працюють за кордоном менше року), становили 4,6 млрд. дол. Частка переказів у формі оплати праці має тенденцію до зростання: в 2008 році вона становила лише 49,0%, в 2012 році досягла 61,4% [2].

Таблиця 1

Обсяги приватних грошових переказів із-за кордону

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяги грошових переказів, млн. дол.	4922	6177	5370	5862	7019	7526
Обсяг грошових переказів у % до ВВП	3,4	3,4	4,6	4,3	4,3	4,3

Складено авторами з використанням джерел [2]

Тим не менше, перекази заробітчан покращують умови життя родин емігрантів, що в свою чергу підвищує платоспроможний попит. Негативним залишається той факт, що більшість надісланих коштів витрачається на споживання, і лише у поодиноких випадках може інвестуватися у розвиток бізнесу. Таким чином, рівень заробітної плати – це чи не найважливіший фактор, який сприятиме еміграції українців. Оскільки оплата праці навіть не висококваліфікованих робіт у країнах Євросоюзу є в рази вищою в порівнянні не тільки з Україною, а й з країнами СНД, можна припустити, що після спрощення візового режиму, кількість емігрантів збільшиться. В умовах посилення конкуренції за людські ресурси одним із напрямів еміграційної політики багатьох країн стає заохочення повернення на батьківщину співвітчизників [3].

Залучення іноземної робочої сили призводить до зростання конкуренції на внутрішньому ринку праці, що до певної міри стимулює зростання продуктивності праці та ефективності виробництва в країні.

Еміграційні процеси мають великі негативні наслідки, внаслідок впливу висококваліфікованої робочої сили.

Важливість і значення «людського капіталу» підвищується практично у всіх країнах, які стали на шлях економічного реформування, особливо там, економіка котрих не дає можливість забезпечити відповідне працевлаштування фахівців, підготовлених у сфері вищої освіти та наукових кадрів.

До головних причин, які змушують науковців залишати наукові установи можна віднести: мізерну заробітну плату; різке падіння престижу наукової роботи в суспільстві; погіршення умов для нормальної наукової діяльності або неможливість реалізувати себе як вченого. Чисельність фахівців, які виконують науково-дослідні роботи, за останні десять років в Україні скоротилася наполовину, 30% вчених, залишаючись на своїх робочих місцях, фактично працюють над виконанням досліджень зарубіжних замовників [4].

На тлі позитивних аспектів трудової еміграції, що стосуються інвестування міжнародного еміграційного капіталу в Україну, все ще значною залишається нестача великої кількості висококваліфікованої робочої сили. Чисельними є втрати працездатного населення, а звідси й нестача працівників на робочих місцях підприємств нашої країни. Задля усунення проблеми нелегальної еміграції, уряд країни повинен прийняти концепцію національної еміграційної політики для регулювання процесу трудової еміграції.

В свою чергу, імпорт робочої сили має і «протилежну сторону». Так додаткова конкуренція на ринку праці призводить до зростання безробіття. Крім того, масову імміграцію завжди супроводжують зростання соціальної напруженості в суспільстві, конфлікти на расовому, національному та регіональному ґрунті, зростання злочинності та інших негативних явищ. Необхідно також зазначити, що працівники-іноземці, як правило, зазнають у країні – імпортері робочої сили різних форм дискримінації, починаючи з умов прийняття на роботу, оплати праці і закінчуючи сферою медичного обслуговування, страхування.

Варто зауважити, що за роки незалежності України дуже активізувалися процеси трудової міграції, зокрема міждержавної. В середньому на строк від 1 місяця до 1 року за кордон виїжджають на заробітки близько 5 млн. чоловік. Останнім часом виїзд відбувається не тільки з міст, а також із сільської місцевості, особливо прикордонних областей. Як правило, покидають свою домівку особи в найбільш працездатному віці – 35-40 років, більш як половина

з них (60-65%) – це чоловіки. По суті, йде масштабний експорт праці. Вітчизняна наука ще не звернула належної уваги на це явище, з усіма його позитивними і негативними особливостями, і не виробила якихось конструктивних рекомендацій. А потреба в них – величезна [5].

На заробітки до країн СНД виїжджають переважно представники робітничих професій – шахтарі, будівельники, водії, трудівники сільського господарства, до країн далекого зарубіжжя – висококваліфіковані фахівці (науковці, програмісти, перекладачі), моряки, молодь, яка має вищу освіту і розраховує на роботу в сфері послуг. Найбільше трудових емігрантів з України працює в Греції, Чехії, Словаччині, на Кіпрі, в Німеччині, Швейцарії [5].

Одним з головних спонукальних мотивів еміграції все ще залишається вищий рівень заробітної плати в країнах прибуття. Міждержавна трудова еміграція має чимало позитивних сторін: вона допомагає сім'ям мігрантів виживати у складний період переходу до ринкової економіки, майже вдвічі знижує рівень безробіття на українському ринку праці, який сьогодні сягає, за офіційними даними, 4,3%, а з урахуванням прихованого безробіття він насправді є набагато вищим.

Значна частина трудових емігрантів, перебуваючи за кордоном, підвищує свою кваліфікацію, освоює нові професії, сучасні технології і системи організації виробництва. Повернувшись додому, дехто з них поповнює прошарок підприємців та фахівців, чия праця відповідає світовим стандартам; їм легше влаштуватися на спільні підприємства.

Слід зауважити, що нерегульованість практичних питань міждержавної трудової еміграції спричинює соціальну незахищеність українських громадян, які працюють за кордоном; вони зазнають дискримінації з боку іноземних роботодавців щодо платні, умов, охорони праці тощо. Із загальної кількості емігрантів менш як 1% (28 тис. чоловік) працюють легально, проте і вони дуже слабо захищені. З 310 укладених міждержавних угод про регулювання трудової еміграції фактично виконуються лише угоди з Чехією та Словаччиною [6].

У зв'язку із запровадженням у ряді сусідніх держав візового режиму оформлення в'їзних документів може стати для громадян України нереальним, а стихійне повернення нелегалів на батьківщину збільшить напруженість на регіональних ринках праці, особливо в прикордонних районах Львівської, Волинської, Чернівецької, Закарпатської, Луганської, Харківської областей. Так, застосування візового режиму в Польщі, Словаччині, Угорщині, Російській Федерації призведе до депортації та згортання виїзду до цих країн не менш як для 2 млн. нелегальних емігрантів з України.

Отже, незважаючи на ряд переваг, головною проблемою залишається те, що нелегальний статус українців за кордоном знижує ціну їхньої праці, створює умови для численних зловживань, формує у свідомості роботодавців країн прибуття уявлення про Україну як недемократичну, неправову державу. Водночас нелегальна трудова еміграція не приносить доходів державі, не поповнює соціальні фонди, ускладнює взаєморозрахунки між державами з цього приводу. Оскільки більшість громадян виїздить на роботу за кордон не на підставі відповідної візи, а за допомогою туристичних, гостьових віз, ваучерів чи запрошень, розбіжність між статистичними й оціночними даними переконливо засвідчує необхідність посилення уваги держави до цієї проблеми. Саме відсутність такої уваги і користуються роботодавці за кордоном, запрошуючи висококласних спеціалістів. За таких умов величезний трудовий потенціал за мізерну винагороду використовується не в Україні.

Література:

1. Бербенець О.В. Проблеми міграції робочої сили та шляхи її вирішення [Електронний ресурс] / О.В. Бербенець // Ефективна економіка. – № 10, 2012. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4450>
2. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу [Електронний ресурс] / Національний банк України – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.Pdf
3. Малиновська О.А. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України / О.А. Малиновська // Стратегічні пріоритети. – № 3(28). – 2013. – С. 138-146.
4. Карпачова Н.І. Світова проблема еміграції висококваліфікованої робочої сили та відтік інтелекту з України / Н.І. Карпачова // Безпека життєдіяльності. – 2007. – № 10. – С. 15-19.
5. Фомін С. Глобалізація та її наслідки для міграційних процесів України / С. Фомін // Політика і час. – 2004. – № 7. – С. 62-73.
6. Лахно С. Міграція: проблеми лишаються / С. Лахно // Політика і час. – 2003. – № 7. – С. 74-77.

Цимбалюк С.А.

*доктор економічних наук,
професор кафедри управління персоналом і економіки труда,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ГАРМОНИЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ОТНОШЕНІЙ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современные трансформационные процессы, которые происходят в экономике и обществе в целом, существенно влияют на содержание и характер труда и взаимоотношения между основными сторонами социально-трудовых отношений – наемными работниками и работодателями. Для повышения и удержания конкурентных преимуществ на рынке товаров и услуг предприятия должны постоянно совершенствовать технологии, обновлять ассортимент продукции и услуг, повышать качественные характеристики продукции (услуг), оптимизировать расходы. Создание инновационных продуктов и технологий, научных разработок, внедрение креативных методов является результатом деятельности компетентных и талантливых работников, имеющих уникальные знания и способности, способных нестандартно мыслить, мотивированных на развитие, имеющих социально ответственное отношение к работе и ее результатам.

В условиях новой (инновационной) экономики и информатизации общества качественные параметры человеческого капитала, прежде всего его интеллектуальная и гуманитарная составляющие, становятся основными средствами производства. В связи с тем, что знания, умения, навыки, мотивационные установки, другие личностные характеристики непосредственно принадлежат наемному работнику, то его ценность в условиях новой экономики существенно возрастает. Поэтому взаимоотношения между собственниками физического и человеческого капиталов должны строиться исключительно на партнерской основе, поскольку собственник физического капитала становится все больше зависим от собственника человеческого

капитала, его лояльности и желания реализовывать свой потенциал на конкретном предприятии.

В связи с этим для обеспечения эффективной деятельности предприятия и достижения конкурентных преимуществ взаимоотношения между наемным работником и работодателем не могут строиться на доминировании и диктатуре последнего, поскольку при таких условиях работодатель быстро потеряет свое основное конкурентное преимущество – работников, которые обладают уникальными знаниями и навыками, интеллектуальными способностями и, в отличие от других ресурсов, могут свободно распоряжаться собственным человеческим капиталом, являются достаточно активными и мобильными, готовыми в случае необходимости поменять не только место работы, но и регион и даже страну.

В условиях новой экономики специфичность человеческих ресурсов определяется тем, что часто работника – носителя уникальных технологий, работника, обладающего ценными знаниями, интеллектуальными способностями, нельзя заменить другим работником, даже несколькими, несмотря на наличие у них необходимой квалификации, а, следовательно, знаний, умений и навыков. Теряя такого работника, предприятие не только теряет потенциальные возможности и конкурентные преимущества, но и становится «донором» компетентных и квалифицированных работников для предприятий – конкурентов. В связи с этим потеря человеческого капитала со значительно большей силой (отрицательно) влияет на конкурентоспособность предприятия на рынке товаров (услуг).

Таким образом, в условиях новой экономики важной предпосылкой эффективной деятельности предприятия и достижения им конкурентных преимуществ является формирование здоровых, партнерских, гармоничных социально-трудовых отношений между работодателем и наемным работником.

Проблема формирования партнерских, гармоничных социально-трудовых отношений, по мнению многих ученых, является одной из важнейших в обществе. Отдельные ученые рассматривают гармонизацию социально-трудовых отношений как непрерывный процесс управляемых количественно-качественных изменений в развитии социально-трудовых отношений, целью которого является достижение сбалансированности интересов социальных партнеров на основе социального диалога, обеспечение их прав и приоритетных потребностей [2, с. 4]. Другие ученые гармонизацию определяют как процесс обеспечения гармонии социально-трудовых отношений, которая является таким состоянием социально-экономических отношений соответствующих субъектов, что отражает согласованность, сбалансированность и бесконфликтность экономических интересов, содержание (качество) и конечный результат социально-трудовых отношений между субъектами и возможность удовлетворения базовых потребностей в сфере труда [1, с. 55].

Важными критериями формирования гармоничных социально-трудовых отношений являются:

- высокий уровень доверия работодателя и наемного работника друг к другу;
- прозрачность информации о деятельности компании, корпоративной политике, стратегии развития, успехах и достижениях, имеющихся проблемах и потенциальных угрозах и т. п.;

- благоприятный социально-психологический климат, высокий уровень сплоченности трудового коллектива;
- уменьшение количества социально-трудовых конфликтов, минимизация их негативных последствий, отсутствие нарушений трудовой дисциплины и несчастных случаев;
- отсутствие дискриминации;
- высокий уровень лояльности и мотивации персонала.

Гармоничные социально-трудовые отношения основываются на понимании работодателем и наемным работником того, что они получают больше выгод от честного поведения, выполнения своих обязательств и продолжения трудовых отношений, чем от нечестного поведения, ненадлежащего выполнения обязательств и прекращения трудовых отношений. В случае если работники получают больше выгод от имеющихся трудовых отношений, чем от тех, которые могут быть на другом предприятии, то они несут потери из-за невыполнения своих обязательств, что повлечет потерю работы. Если работодателю выгоднее продолжать отношения с имеющимися работниками, чем нанимать других, он должен предусмотреть рычаги, препятствующие увольнению работников. Среди таких рычагов:

- прозрачная и справедливая кадровая политика;
- достойное и конкурентное вознаграждение за труд;
- благоприятные условия труда;
- возможности для профессионального и карьерного роста;
- положительное отношение к работникам и т. п.

Таким образом, важную роль в формировании новой экономики играет гармонизация отношений между наемными работниками и работодателями, что достигается не только за счет признания их равноправными партнерами, но и благодаря повышению их взаимной ответственности и пониманию получения взаимной выгоды от честных правил игры, доверия друг к другу и надлежащего выполнения своих обязательств, доминирования идеологии социальной ответственности партнеров друг перед другом.

Литература:

1. Калиниченко М. П. Гармонізація соціально-трудо­вих відносин у системі маркетингового управління підприємством / М. П. Калиниченко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 11–12. – С. 54–57.
2. Соціально-трудо­ві відносини: проблеми гармонізації : монографія / М. В. Семикіна, З. В. Смутчак, С. Р. Пасєка, Ю. Д. Петров ; за ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград : КОД, 2012. – 300 с.

EVIDENȚA CONTABILĂ, ANALIZĂ ȘI AUDIT: PARTICULARITĂȚI NAȚIONALE ȘI TENDINȚE MONDIALE

Бенько М.М.

доктор економічних наук, професор;

Мошковська О.А.

кандидат економічних наук, доцент,

докторант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ДО ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Ретроспективний аналіз осмислення методології свідчить, що вона довгий час розглядалася дослівно лише як вчення про методи діяльності. Подібне розуміння методології обмежувалось її предметом – аналізом методів дослідження, починаючи з Р. Декарта [1] і закінчуючи 60-ми роками ХХ ст.

У філософському словнику 1972 р. видання визначено: «Методологія – 1) сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці; 2) вчення про метод пізнання і перетворення світу» [2, с. 221]. Таке вузьке трактування методології зустрічається й понині: «Поняття «методологія» має два основних значення: система визначених способів і прийомів, застосовуваних у тій або іншій сфері діяльності (в науці, політиці, мистецтві тощо); вчення про цю систему, загальна теорія методу, теорія в дії» [3, с. 121].

Для появи невизначеності та багатозначності предмета методології були свої причини. Справа в тому, що методологія як така, в першу чергу методологія науки, у радянські часи стала формуватись лише у 60–70-і р.р. ХХ ст. До цього, протягом усього вищезазначеного періоду вважалося, що вся методологія міститься в марксистсько-ленінському вченні, і всякі розмови про ще будь-яку «методологію» були шкідливими та небезпечними. Незважаючи на це, методологія облікової науки завдяки працям Ф.Ф. Бутинця, В.І. Кузь, О.А. Лаговської, С.Ф. Легенчука, Н.М. Малюги, М.С. Пушкаря, М.Т. Щирби та інших авторів стала розвиватися.

Вищезазначені науковці розподілили методологію структурно, визначили в ній чотири рівні – філософський, загальнонауковий, конкретно-науковий, технологічний (конкретні методики і техніки дослідження). Такий поділ методології був визнаний практично всіма методологами і став основою сучасного розуміння методології – науково-практичне вчення щодо організації будь-якої діяльності [4, с. 21].

Безпосередньо термін «управлінський облік» став відомий широкому колу фахівців наприкінці 80-х – початку 90-х років ХХ ст. У цей історичний період мало місце інтенсивне акумулювання знань і досвіду господарювання ефективних підприємств економічно розвинених країн, а також спроби осмислити і впровадити їх в практику управління іншими підприємствами. Управлінський облік зайняв одне з провідних місць в різних стратегіях

реформування багатьох підприємств, став невід'ємною частиною ефективного управління.

Сама ж потреба у розвитку системи управлінського обліку виникла в середині 90-х рр. минулого століття, коли в інформаційному забезпеченні потреб менеджерів в управлінні як діяльністю підприємства, так і його структурними підрозділами утворився вакуум, обумовлений тим, що збільшився вплив на внутрішні управлінські рішення зовнішніх (ринкових) факторів; виникло принципово нове розуміння важливості управлінських рішень як передумови ефективного розвитку суб'єктів господарювання в різних сферах діяльності, що вимагало нової якості обсягів і структури інформації для їх прийняття.

Доцільність впровадження системи управлінського обліку на молокопереробних підприємствах може бути пояснено наступними факторами: нестабільність економічного середовища; неможливість охоплення усього масиву інформації, що потребує процес прийняття управлінських рішень, засобами фінансового обліку; зростання витрат на реалізацію продукції; зміни технології виробництва молочної продукції; динамічний розвиток інформаційних технологій; недосконалість системи внутрішнього документообігу та звітності.

З урахуванням загальних засад методології наукового дослідження можна констатувати, що об'єкт дослідження, як частина методології в її класичному розумінні, – це процес або явище, обране для вивчення, що породжує проблемну ситуацію, а предмет – це частина, будь-який конкретний аспект досліджуваного об'єкта даної сфери пізнання, коло найбільш істотних питань, які вона вивчає.

На нашу думку, методологію управлінського обліку можна визначити як загальне вчення про його організацію, предмет і об'єкт, а також про методи і принципи обліку, які формують управлінську облікову систему на підприємствах, зокрема, на підприємствах молокопереробної промисловості.

В економічній літературі по-різному визначається предмет і об'єкт управлінського обліку. На думку Т. П. Карпової, предметом управлінського обліку виступає сукупність об'єктів в процесі всього циклу управління виробництвом. До складу таких об'єктів включаються виробничі ресурси, господарські процеси і результати [5, с. 30–31]. М. А. Вахрушина стверджує, що предметом управлінського обліку є виробнича діяльність підприємства і його окремих структурних підрозділів (сегментів), званих центрами відповідальності. Об'єктами управлінського обліку є витрати (поточні і капітальні) підприємства і його окремих структурних підрозділів; результати господарської діяльності як усього підприємства, так і окремих центрів відповідальності; внутрішнє ціноутворення; бюджетування і внутрішня звітність [6, с. 13, 22].

На нашу думку, при вирішенні питання про предмет і об'єкт управлінського обліку слід виходити з поділу обліку на наукову та практичну діяльність і особливостей поставлених перед ними завдань. Зокрема, Я. В. Соколов обґрунтував існування бухгалтерського обліку як науки та бухгалтерського обліку як процесу спостереження, реєстрації, групування, зведення, аналізу і передачі даних про факти господарського життя. Завдання науки полягає у розкритті змісту господарських процесів і зв'язку між юридичними і економічними категоріями. Завдання системи управлінського обліку полягає у поданні інформації для прийняття управлінських рішень. Бухгалтерський облік

(рахівництво) має справу з конкретними об'єктами [7, с. 14–15]. Звідси можна зробити висновок, що для бухгалтерського обліку, як для науки (рахункознавство), повинен визначатися предмет.

Виходячи зі змісту системи управління, об'єктом управлінського обліку (рахівництва) є зовнішнє і внутрішнє середовище функціонування підприємства. Уточнення цілей здійснення господарської діяльності підприємства дозволяє деталізувати об'єкти управлінського обліку. Для молокопереробних підприємств – це витрати, доходи, прибуток, бізнес-процеси і результати операційної, інвестиційної та фінансової діяльності (як підприємства в цілому, так і окремих його сегментів – центрів відповідальності).

Вихідною посилкою міркувань про предмет управлінського обліку є висновок Ф. Карпентье про те, що облік є наукою і її предметом є дослідження законів, які становлять базу, основу для його правил і дають можливість передбачити на практиці багато економічних явищ [8, с. 142]. В основі розробки конкретних правил ведення обліку, закріплених в стандартах, інструкціях та положеннях, лежать принципи обліку. Вони вказують на те, яка інформація підлягає обліку, з допомогою яких процедур ведеться облік, а також які способи обліку застосовуються у конкретних ситуаціях.

Т.ч. предметом управлінського обліку, як науки (рахункознавства), є сукупність цілей, склад необхідної інформації, її якісні характеристики, принципи обліку та стандарти.

фінансового обліку (автономність, повне висвітлення, безперервність, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, послідовність, нарахування та відповідність доходів та витрат, обачність, єдиний грошовий вимірник, періодичність) [9] в основному діють і щодо управлінського обліку. Проте це не виключає можливості використання для цілей управління інших видів оцінки, які відображають вплив інфляційних процесів, зміни ринкової кон'юнктури та інших факторів, поряд з грошовою оцінкою у системі управлінського обліку використовувати натуральні вимірники, а в якості звітного періоду – рік, квартал, місяць, декаду тощо.

Метод управлінського обліку являє собою сукупність прийомів та способів, які сприяють відтворенню об'єктів управлінського обліку в інформаційній системі підприємства [5, с. 31].

До складу елементів методу управлінського обліку (рахівництва), на нашу думку, повинні входити як традиційні елементи методу бухгалтерського (фінансового) обліку, так і специфічні, за допомогою яких можна узагальнювати планові, аналітичні та контрольні дані.

Традиційні елементи методу управлінського обліку містять наступні: документація, інвентаризація, рахунки, подвійний запис, баланс, звітність, оцінка і калькуляція. При цьому зміст деяких елементів змінюється. Оскільки користувачами управлінського обліку є менеджери підприємства, то слід говорити про внутрішню звітність. У межах управлінського обліку рахунки можуть відображати не тільки інформацію про фактично виконані операції, але і про плановані.

З урахуванням вищенаведеного нами пропонується загальна характеристика методології управлінського обліку, що складається з низки складових (табл. 1).

Загальна характеристика методології управлінського обліку

№	Елементи методології	Характеристика елементів
1.	Об'єкт управлінського обліку	Сукупність елементів виробничо-господарської діяльності підприємства, що забезпечують цикл виробництва молочної продукції. Зміст предмета розкривається за допомогою численних фінансових і нефінансових показників, які необхідні для прийняття управлінських рішень, якими можуть виступати запаси, виробничі ресурси, доходи, витрати, інвестиції, дані маркетингових досліджень, відомості про стан трудових ресурсів тощо
2.	Предмет управлінського обліку	Сукупність цілей, склад необхідної інформації, її якісні характеристики, принципи обліку та стандарти
3.	Методи управлінського обліку	- бюджетування, тобто процес, в межах якого здійснюється аналіз збутових, виробничих, фінансових, інвестиційних можливостей підприємства; прогноз основних показників його діяльності; оцінка досягнутих результатів у порівнянні з встановленими критеріями; - кількісні методи узагальнення та інтерпретації даних, які включають статистичний та регресійний аналіз, чисельне інтегрування, методи оптимізації, стохастичне числення, багатофакторний аналіз тощо; - систематизація інформації про процеси управління, що спрямована на узагальнення фактичних і прогнозованих параметрів його розвитку
4.	Організація управлінського обліку	Спосіб взаємодії між складовими цієї системи обліку (збір, аналіз і інтерпретація інформації), який забезпечує належну підтримку прийняття управлінських рішень

В сучасних умовах господарювання існує необхідність розглядати управлінський облік як певний бізнес-процес [10, с. 127], оскільки він, як і усі інші бізнес-процеси, являє собою сукупність послідовних дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації. зорієнтований на отримання прибутку.

Т. ч., управлінський облік – це самостійна система обліку, якій притаманна власна методологія, що забезпечує формування та відображення у внутрішній звітності підприємства даних про стан, динаміку ресурсів і результати операційної, фінансової та інвестиційної діяльності шляхом узагальнення планової, фактичної та аналітичної інформації як в цілому по підприємству, так

і за сегментами діяльності для прийняття своєчасних рішень на різних рівнях управління.

Література:

1. Декарт Р. Рассуждение о методе, чтобы верно направлять свой разум и отыскивать истину в науках. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/dekar01/>
2. Философский словарь / Под ред. М.М. Розенталя. – Изд. третье. – М.: Издательство политической литературы, 1963. – 544 с.
3. Основы философии науки: Учебное пособие для аспирантов / В.П. Кохановский и др. – Изд. 2-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 448 с.
4. Новиков А.М. Методология /А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: СИНТЕГ. – 668 с.
5. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов / Т.П. Карпова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2000. – 350 с.
6. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник. – 5-е изд., стер. / М.А. Вахрушина. – М.: ОМЕГА-Л, 2006. – 570 с.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для вузов / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
8. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов.– М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
9. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 № 966 –XIV зі змін. та допов. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
10. Чернобай Л.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть / Л.І. Чернобай, О.І. Дума / Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 769. – С. 125–131.

Грибова Д.В.

кандидат економічних наук,

Мелітопольський державний педагогічний університет

імені Богдана Хмельницького

АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Сучасний етап функціонування економічної системи характеризується зростанням інформаційного навантаження як на управлінський персонал, так і на працівників бухгалтерії, що потребує перегляду організаційних форм ведення бухгалтерського обліку. Суттєвих змін в умовах реформування національного бухгалтерського законодавства потребує не тільки облік, а й контроль, що покликані забезпечити всі ланки управління оперативною та деталізованою в необхідному розрізі інформацією, швидко реагувати на зміну нормативної бази, відхилення від запланованих показників діяльності тощо. Тому з метою удосконалення управління сільськогосподарським підприємством необхідно використовувати сучасні методи управління і запроваджувати комплексну автоматизацію облікової та управлінської діяльності, що базується на новітніх інформаційних технологіях.

Розв'язання проблеми автоматизації бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств можливе за наступними напрямками: універсальний, спеціалізований, компонентний та індивідуальний.

До універсальних рішень належать програмні продукти, призначені для автоматизації найтипівіших процесів: формування й обробка первинних

документів, облік господарських операцій підприємства, формування звітів. Універсальні системи використовуються для розв'язання найбільш загальних і поширених завдань бухгалтерського обліку. Ці програми застосовують, як правило, вже традиційний підхід у веденні обліку на комп'ютері: бухгалтер працює з журналом операцій, до якого вводяться проведення, при цьому може вестися кількісний, синтетичний і аналітичний облік. На підставі інформації з журналу операцій програма формує оперативні і статистичні звіти. Вартість таких програм невисока. Часто вимагається адаптація програм до кожного конкретного підприємства. Спеціалізований підхід передбачає розробку програмного забезпечення відповідно до характеру діяльності підприємства. Це можуть бути рішення як більш широкої спеціалізації, але за конкретними ділянками діяльності підприємства, так і вузької – за родом діяльності.

Компонентний підхід передбачає поетапну автоматизацію облікового процесу в такій послідовності: склад, нарахування заробітної плати, розрахунки з дебіторами та кредиторами тощо. Такий підхід привабливий для дрібних і середніх підприємств, котрі мають намір розвивати діяльність у найближчому майбутньому, а також для тих, хто не наважується відразу придбати комплексну систему.

Індивідуальний підхід розрахований на заможного покупця. Переваги такого підходу очевидні: розробник готує програму для клієнта саме в такому вигляді, в якому той хоче її бачити. Але така програма завжди дорожча, ніж серійний продукт, тож він залишається прерогативою для великих і багатих підприємств. Незалежно від обраного підходу до автоматизації бухгалтерського обліку, визначення фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах рослинницького напрямку передбачає розмежування і регламентацію як інформаційних потоків, так і визначення керівників та спеціалістів відповідних рівнів щодо збору й автоматизованого накопичення інформації про доходи й витрати підприємства [1, с. 75].

Запропонована організаційна структура центрів витрат і центрів відповідальності за витрати й доходи підприємств може бути покладена в основу АРМ керівників виробничих і збутових підрозділів досліджуваних підприємств. Витрати й доходи, що формують фінансовий результат, можуть розрізнятися в залежності від широкої номенклатури основної та побічної продукції, видів робіт чи наданих послуг цехами (службами) промислового та допоміжного виробництв, що обслуговують основне виробництво та зовнішніх споживачів. Оскільки номенклатура видів продукції є достатньо різноманітною, а її виробництво потребує типових робіт (послуг), то витрати й доходи доцільно розглядати не тільки за центрами їх виникнення та відповідальності, й а у розрізі видів виробництва та наданих послуг [2, с. 46].

Як бачимо, в умовах застосування автоматизованих систем бухгалтерського обліку методологія обліку фінансових результатів значно удосконалюється: змінюється система бухгалтерського обліку, обліковий процес, підвищується рівень управління підприємством, відбувається якісна та кількісна зміна облікового апарату та його функцій. При цьому наукові основи накопичення доходів і витрат та визначення фінансових результатів залишаються незмінними.

Ефективне ведення обліку фінансових результатів сільськогосподарських підприємств неможливе без запровадження автоматизованої обробки облікової інформації. Проектування інформаційних потоків доходів і витрат з урахуванням розробленої автором організаційної структури центрів витрат і

центрів відповідальності за витрати й доходи та виділених основних видів робіт (послуг) підприємств забезпечить раціональну побудову інформаційної системи сільськогосподарського підприємства.

Література:

1. Дубій О. 12 уроків з ІС:Бухгалтерії. - Львів: Бак, 2009. – 75 с.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навчальний посібник. - К.: Знання-Прес, 2010. – 46 с.

Калабухова С.В.

кандидат економічних наук, професор;

Кузьмінська О.Е.

*кандидат економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

НАУКОВИЙ ВНЕСОК ШКОЛИ БАГАТОФАКТОРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В КОРПОРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Аналіз фінансової звітності корпорацій як основної інституційної форми підприємництва уможливорює одержання зовнішніми та внутрішніми користувачами для прийняття економічних рішень релевантної інформації про ключові досягнення суб'єкта господарювання у звітному періоді щодо масштабів діяльності та дозволяє виявити тенденції безперервності його розвитку у майбутніх періодах.

Основною метою трансформації показників фінансової звітності у форму коефіцієнтів є забезпечення зіставності інформації про суб'єкт господарювання з подібною інформацією про інші суб'єкти господарювання для порівняння результатів діяльності, а також з подібною інформацією про той самий суб'єкт господарювання за інший період або іншу дату для контролю за масштабами діяльності.

Ідеї теорії корпоративного аналізу фінансової звітності представників школи багатофакторного моделювання (Multivariate Modelers School) базуються на мультиплікативному взаємозв'язку окремих коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан і ефективність поточної діяльності компанії, а також на узагальнюючих показниках фінансово-господарської діяльності.

Головне завдання цієї школи полягає у моделюванні піраміди фінансових показників, яка припускає тільки мультиплікативний кореляційний зв'язок між окремими коефіцієнтами, починаючи з коефіцієнта ROE (Return on Equity – рентабельність власного капіталу) та розробці на її основі імітаційних моделей. Один із найвідоміших практичних результатів цієї «школи» – методика аналізу, запропонована менеджерами фірми «Дюпон» (DuPont Financial Analysis Model). Цей напрямок був пов'язаний з іменем Джеймса Блісса (James Bliss) [1].

Рівняння Дюпон є детермінованим факторним аналізом, що дозволяє визначити чинники, за рахунок яких відбувалася зміна рентабельності власного капіталу (іншими словами, зміна норми прибутку на авансований капітал). В

основу мультиплікативної факторної моделі у вигляді деревовидної структури покладено коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE) як співвідношення чистого прибутку Net Income (Net Profit) до середньорічної вартості власного капіталу (Average Equity), а ознаки – характеризують фактори виробничої та фінансової діяльності підприємства.

Фактори, що впливають на ROE дробляться з метою виокремлення чинників, які найсуттєвіше змінюють рентабельність власного капіталу. Основними факторами рівняння Дюпон (формула 1) є: операційна рентабельність Net Profit Margin (NPM) – визначається як відношення чистого прибутку Net Profit до чистого доходу Net Sales (Revenue); оборотність активів Total Asset Turnover (TAT) – вимірюється як відношення чистого доходу Net Sales (Revenue) до середньорічної вартості активів (Average Assets); мультиплікатор фінансового левериджу (Equity Multiplier (EM) = [Average Assets] / [Average Equity], що у вітчизняній практиці характеризується як коефіцієнт фінансової залежності.

$$ROE = NPM \times TAT \times EM . \quad (1)$$

Варто зауважити, що у більш пізніших дослідженнях, зокрема у праці Courtis (1978) [2], наводиться схема деревовидної структури розкладання на множники коефіцієнта рентабельності власного капіталу (ROE), що включає 79 фінансових коефіцієнтів, які були відібрані цим автором при огляді фахових публікацій та систематизовані на основі теоретичного встановлення функціонального причинно-наслідкового взаємозв'язку між коефіцієнтами. Доречним буде додати, що у праці Courtis (1978) також презентується піраміда фінансових коефіцієнтів, що базується на поєднанні підходу емпіричного досвіду, дедуктивного підходу, а також підходу у частині візуалізації приблизних середньогалузевих показників господарської діяльності.

У 70-х роках ХХ ст. з розвитком комп'ютерного імітаційного моделювання представниками цієї школи починають розроблятися піраміди фінансових коефіцієнтів, в основі яких лежить співвідношення ринкової вартості простих акцій та різних показників діяльності фірми. За такого підходу моделювання піраміди фінансових коефіцієнтів також передбачало детермінований мультиплікативний зв'язок між окремими коефіцієнтами, але за кореневу результативну ознаку, від якої будувалося «дерево» коефіцієнтів, обирався коефіцієнт *EPS* (Earnings Per Share – дохідність простих акцій) (формула 2).

$$EPS = ROE \times BVS , \quad (2)$$

де *BVS* – балансова вартість однієї простої акції (Book Value of common Share).

Розглянуті вище моделі аналізу фінансової звітності представників школи багатофакторного мультиплікативного моделювання в кінцевому підсумку трансформувалися в мультиплікативну залежність між темпом зростання масштабів діяльності і різними характеристиками фінансових показників діяльності, такими як: прибуток, обсяг інвестицій та дивідендів, фінансовий леверидж, обсяги продажів. На сьогодні ця школа представлена мультиплікативною моделлю стійкості економічного зростання Роберта Хіггінса (A Model of Optimal Growth Strategy) [3].

Відповідно до моделі стійкості економічного зростання, збільшення активів корпорації може відбуватися лише за рахунок зростання нерозподіленого прибутку і пропорційного збільшення зобов'язань. У означеному контексті, під стійкими темпами зростання корпорації (стійкими темпами зростання масштабів діяльності) розуміються темпи зростання власного капіталу, джерелом якого виступає нерозподілений прибуток. Відтак, зміни у власному капіталі відбуваються через приріст за рік нерозподіленого прибутку.

Модель Хіггінса (формула 3) дає наочне уявлення про критичні змінні (коефіцієнт операційної рентабельності продажів, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт оборотності активів, що у сукупності формують показник ROE, а також про коефіцієнт реінвестування прибутку), що визначають результат – стійкість зростання масштабів діяльності компанії (g). Він показав, що досягнення бажаного темпу зростання масштабів діяльності прямо залежить від застосовуваної фінансової політики, при цьому темп зростання масштабів діяльності має збігатися з ustalеним показником співвідношення нерозподіленого (балансового) прибутку та власного капіталу.

$$g = ROE \times R, \quad (3)$$

де R – норма реінвестування чистого прибутку в активи корпорації.

З цієї школи народилася сучасна збалансована система показників *BSC* (Balanced Scorecard), яка в піраміді фінансових коефіцієнтів моделює чотири групи ключових показників результативності бізнесу компанії – *KPI* (Key Performance Indicators): ключові фінансові показники, ключові показники взаємовідносин з клієнтами, ключові показники виробничої діяльності, ключові показники розвитку персоналу (рис. 1).

<i>Вимір</i>	<i>Причинно-наслідковий зв'язок</i>	
Фінансові показники	Прибутковість активів ←	Зростання обсягів збуту
Показники зовнішніх зв'язків з клієнтами	Якість продукції →	Лояльність клієнта
Показники операційної діяльності	Інноваційність виробництва ←	Швидкість виконання замовлень
Показники навчання та розвитку персоналу	Кваліфікація	Поінформованість

Відповідно до збалансованої системи показників *BSC*, ключові показники результативності бізнесу компанії моделюються за принципом «причина-наслідок» та описують траєкторію сучасної стратегії управління компанією так: інвестиції в перенавчання персоналу та інформаційні технології уможливають виробництво інноваційних продуктів та послуг, а це сприяє кардинальному поліпшенню фінансових результатів діяльності компанії [4].

Важливим внеском представників школи багатофакторного моделювання в теорію систематизованого аналізу фінансової звітності є те, що вони створили підґрунтя для моделювання мультиплікативних факторних систем через визначення структури зв'язку часткових показників фінансової звітності з узагальнюючими показниками ефективності діяльності, що завершується побудовою мультиплікативної піраміди фінансових показників.

Література:

1. Bliss J.H. Financial and Operating Ratios in Management. – New York, Ronald Press, 1923.
2. Curtis, J.K. Modelling a financial ratios categoric framework // Journal of Business Finance and Accounting. – Lancaster, 1978. – № 5/4. – Pp. 371-386.
3. Higgins R.C. How much growth can a firm afford? // Financial Management. – 1977. – № 6(3). – P. 7-16.
4. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р., Нортон Д. – Москва: Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.

Король С.Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри бухгалтерського обліку,
Київський національний торговельно-економічний університет*

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ПРАВА

Спеціальна Література: з правознавства традиційно залишає поза увагою нормативні документи, які прямо стосуються бухгалтерської діяльності (крім податкового права). Проте, ця складова вітчизняного законодавства представляє собою розгалужену систему нормативних документів, які окремі дослідники визнають як бухгалтерське право [2, с. 8-11; 3, с. 180-181; 4, с. 40; 5, с. 332].

У правовому аспекті бухгалтерський облік почав формуватися ще у Вавілонії – першій країні, де виникло спеціальне законодавство (Закони Хаммурабі, 1790–1752 рр. до н. е.). Перші законодавчі акти вказували купцям на необхідність ведення самостійного обліку, а для храмів пропонували використовувати засади державного рахівництва. У I ст. до н. е. облікові записи вперше отримали юридичну силу, і згодом, у період середньовіччя (у XIII ст. у Кастілії, у XVII ст. – комерційний кодекс Саварі і т.п.), виникла потреба у їх законодавчій регламентації [5, с. 25].

В цілому практика бухгалтерського обліку до XVIII ст. розвивалась у довільний спосіб. Лише у зв'язку з необхідністю регламентації професійної діяльності бухгалтерів, розпочалась її формалізація [5, с. 282]. У країнах Європи, а згодом у Росії, з'явилися регламенти, які відповідали вимогам основних учасників господарського процесу (у першу чергу акціонерів). На західноукраїнських землях, які на той час були приєднані до Австрії, регламентація обліку здійснювалась з метою поширення, роз'яснення і закріплення знань з діловодства та обліку земельних угідь. А в останній чверті XIX ст. в Галичині розвиток обліку набуває регламентованого, формалізованого характеру: виникає спеціальне обов'язкове для виконання законодавство [4, с. 81-82]. У СРСР регулювання бухгалтерського обліку здійснювали державні органи через систему правил, положень, порядків та інструкцій з бухгалтерського обліку та звітності. Бухгалтери не тільки повинні були досконало знати законодавчі акти та нормативні документи, але й суворо дотримуватись їх.

У США правове регулювання бухгалтерського обліку мало переважно диспозитивний характер, а порядок застосування тих чи інших прийомів і методів обліку визначали, у першу чергу, не державні органи, а різні громадські організації, зокрема Американська асоціація бухгалтерів [7, с. 513]. Радикальні зміни розпочались у 1960-х рр. з появою великих концернів і транснаціональних корпорацій, які вимагали консолідації звітності, транскордонного погодження бухгалтерської методології та звітності.

В результаті розвитку систем обліку у економічно розвинених країнах (США, Великобританія, ФРН, Франція, Швеція, Бельгія, Данія, Люксембург) сформувались національні, а згодом і міжнародні стандарти, які пропонували вирішення складних методологічних проблем. Одночасно на практиці різко зросло число користувачів обліковою інформацією, що актуалізувало потребу у

міжнародній гармонізації бухгалтерського обліку. В результаті сьогодні у більшості країн Європи перейшли від нормалізації до регламентації фінансового обліку. Подібну ситуацію спостерігаємо і в Україні, яка в результаті політичних і соціально-економічних перетворень отримала у спадок від СРСР строго регламентовану систему обліку соціалістичного типу. Однак, зі становлення ринкових відносин відбувся перехід від жорсткого до м'якого регулювання обліку. За цих умов держава «звісно не нав'язує єдину методику ведення обліку», але «встановлює загальні правила і принципи ведення обліку, що носять рекомендаційний характер [7, с. 514]».

Проведений ретроспективний аналіз виникнення та становлення системи правового регулювання бухгалтерського обліку переконує, що на неї безпосередньо впливає суспільно-економічна формація, а також бухгалтерські традиції, які формувалися у процесі розвитку певної країни. У кожному разі історично сформовані правила та традиції стали основою для національних регламентів, які спрямовані на упорядкування діяльності суб'єктів господарювання. Зміст національних регламентів бухгалтерського обліку відповідає особливостям формаційних утворень і розвитку економічних відносин, складається з вимог і рекомендацій щодо організації роботи фахівців з бухгалтерського обліку, використання методології та застосування методів обробки облікових даних для розрахунку показників і подання звітної інформації користувачам.

Представляє інтерес компаративний аналіз господарського і бухгалтерського права. Правові норми господарського права України регулюють відносини між суб'єктами господарювання, які виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності, яка здійснюється професійно щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, заняття торгівлею з метою їх реалізації. Норми господарського права регулюють державний, колективний, приватний сектори економіки, а також відносини щодо державного регулювання економіки. Натомість, правові норми бухгалтерського права регулюють відносини між суб'єктами суспільних відносин, які виникають у процесі організації та ведення бухгалтерського обліку, та регламентують професійну діяльність щодо бухгалтерського обліку у процесі постачання, виробництва та збуту. Норми бухгалтерського права стосуються державного, колективного, приватного секторів економіки, а також відносин щодо державного регулювання економіки.

Проведений аналіз свідчить, що за аналогією до господарського права існують базові передумови виділення такої галузі права як бухгалтерська. Вона обіймає великий масив нормативно-правових документів всіх рівнів ієрархії, які виконують специфічні функції, пов'язані із інформаційним забезпеченням соціально-економічних відносин. Посилання на бухгалтерське право, як самостійну галузь, чітко вказує на те, де шукати норми, що регулюють ці відносини. Можемо виділити і галузеві інститути, зокрема план рахунків бухгалтерського обліку, облікову політику підприємства і т.д.

Слід зауважити, що маючи спільні вихідні позиції щодо предмету бухгалтерського права, дослідники по різному підходять до визначення його структури, змістового наповнення та місця у загальній системі права. Зокрема О.М. Петрук використовує функціональну ознаку для виокремлення бухгалтерської галузі права та включає до неї норми з різних галузей законодавства (господарського, податкового, облікового) [3, с. 181]. Керуючись обраним критерієм, автор мав би віднести до системи бухгалтерського права

норми адміністративної, трудової й інших галузей законодавства. Проте, така сукупність регламентів не має єдиних ні предмету, ні методу впливу на суспільні відносини.

Зазначене підтверджує правильність підходу О.О. Сухаревої [6, с. 154] щодо до сфери бухгалтерського права, яка безпосередньо стосуються організації та ведення бухгалтерського обліку.

Для таких регламентів характерна загальна мета, а також історично і суспільно зумовлені специфічні методи регулювання з особливим порядком виникнення і формування прав і обов'язків, санкціями і способами їх реалізації [1].

В цілому дослідники погоджуються з тим, що бухгалтерське право є відносно самостійним підрозділом системи права, що складається з правових норм, регулюючих якісно специфічний вид суспільних відносин у зв'язку з бухгалтерським обліком діяльності суб'єкта господарювання, має характерний предмет і метод правового регулювання. Специфічність відносин у досліджуваній сфері полягає у їх інформаційному характері. Як зазначає О.О. Сухарева, «у рамках бухгалтерських відносин відбувається формування інформації та передача цієї інформації користувачам фінансової звітності, які виступають у якості користувачів» [6, с. 153]. Іншими словами, «бухгалтерське право вивчає правові норми, що регулюють відносини зі створення і використання облікової (бухгалтерської) інформації» [3, с. 180].

Предметом бухгалтерського права є сукупність суспільних відносин у сфері бухгалтерського обліку та звітності. Йому притаманний власний феноменальний правовий режим, який також дозволяє визначити його як окрему галузь права [1, с. 19]. Такий правовий режим характеризується особливим соціальним статусом відносин, що становлять предмет регулювання бухгалтерського права, та цілісністю системи регулятивного впливу.

Не зважаючи на ряд невирішених проблем у сфері бухгалтерського обліку і звітності, дослідження яких виходить за межі нашої роботи, створена в Україні система бухгалтерського права в цілому дозволяє здійснювати бухгалтерський облік господарської діяльності підприємства. Проте, вона не враховує особливості його діяльності у статусі соціально відповідального суб'єкта господарювання. Зазначене зумовлює необхідність синтезу нормативних документів, що представляють різні види законодавства, у тому числі господарського, податкового, облікового, у сфері соціальної відповідальності та інших, з метою регулювання бухгалтерського обліку соціальної відповідальності суб'єкта господарювання. При цьому вважаємо правомірним застосувати підходи, властиві іншим галузям законодавства, для характеристики нормативних документів з бухгалтерського обліку і, зокрема соціальної відповідальності.

Література:

1. Мінка Т. П. Правовий режим як критерій поділу права на галузі / Т. П. Мінка. // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 3. – С. 18-22.
2. Пархоменко В. М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: методологічне та нормативне забезпечення автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / В. М. Пархоменко; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2002. – 19 с.
3. Петрук О. М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: Монографія. / О. М. Петрук. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 420 с.
4. Пушкар М.С. Історія обліку та контролю господарської діяльності : Навч. посібн. / М.С. Пушкар, Н.В. Гавришко, Р.В. Романів. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 223 с.
5. Соколов Я. В. Бухгалтерський учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

6. Сухарева О. А. Экономико-правовые основы становления бухгалтерского права как самостоятельной отрасли права / О. А. Сухарева. // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 150-173.

7. Шкабура М.О. Историчний аспект облікової політики / М. О. Шкабура. // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – Вип. 8 (29). Ч. 1. – 2011. – С. 511-516.

Литвин З.Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет,
член-кореспондент Міжнародної Кадрової Академії*

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМНИХ АСПЕКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

В Україні досить актуальною є проблема грамотного розміщення інвестиційного ресурсу та ефективного управління інвестиційною діяльністю. Нестабільність у бізнес-середовищі, що характеризується підвищеним ризиком при інвестуванні, недостатня інформованість про ситуацію на ринку, її не прогнозованість, а також додаткові елементи невизначеності які розширюють зони ризиків – це все є негативні чинники що суттєво впливають на функціонування суб'єктів господарювання. На цій основі підприємствам багато рішень доводиться приймати в таких умовах, коли необхідно вибрати напрямки дій з декількох варіантів, результати яких неможливо передбачити.

Досвід багатьох країн світу показує доцільність залучення інвестицій. Для України, існує низка перешкод на шляху здійснення цього процесу. До них можна зарахувати відсутність відповідного інвестиційного клімату в країні, що показує низький рівень інвестиційної привабливості; недосконалість ринкового механізму економіки; нестабільність політичної ситуації; недосконалість податкової системи; низький рівень ділової і професійної кваліфікації підприємців; недостатньо привабливі інвестиційні проекти і, водночас, брак зацікавлених партнерів; відсутність діючої системи страхування інвестицій; надмірна монополізація економіки; не конвертованість гривні тощо.

Успішне функціонування підприємств і досягнення стратегічних переваг в умовах конкуренції значною мірою залежать від результативності їхньої інноваційно-інвестиційної діяльності.

Проблема підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств набуває принципового значення, оскільки її вирішення дасть змогу перейти до створення і використання більш високого рівня технологій, а отже, прискорити економічне зростання національної економіки.

Проаналізувавши розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні можна зазначити. Упродовж останніх років лише не значна частина підприємств України здійснювала інновації. Основним напрямом інноваційної діяльності залишається придбання нових засобів виробництва. Пріоритетним джерелом інвестування інновацій залишаються власні кошти підприємств та отримані кредити. Діюча система оподаткування не стимулює довгострокові накопичення підприємств, що дозволило б останнім реалізувати інноваційні проекти. Українська інноваційна сфера ще не стала приваблива також для

іноземних інвесторів. Однак незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності, її позитивний вплив на економічні показники роботи підприємств є очевидними та безперечними. Більшість підприємств, які впроваджували інновації, одержали приріст продукції, підвищили її конкурентоздатність, розширили ринки збуту, оновили асортимент виробів, знизили матеріало- і енергоємність виробництва [3].

Інновації завжди супроводжуються інвестиційними вкладеннями. Об'єктивний зв'язок між цими економічними категоріями обумовлений природою інвестицій та інновацій. Інвестиціям притаманний економічний зміст тільки тоді, коли вони забезпечуючи реалізацію тієї чи іншої програми, ідеї, технології, тощо, сприяють отриманню прибутку. А інновації не можуть створюватися без постійних і додаткових вкладень.

З метою активізації інноваційної діяльності доцільно проаналізувати спільні точки дотику інноваційного та інвестиційного циклів.

По-перше, їх об'єднувальним фактором є рух відповідних фінансових потоків, які супроводжують процес нововведень від ідеї до її комерційної реалізації.

По-друге, в обох циклах присутні імовірнісні величини, тобто фактор невизначеності в майбутній перспективі, виражений через рівень ризику.

По-третє, необхідна відповідна оцінка доцільності проведення інноваційного процесу і, відповідно, доцільності його інвестування, тобто в обох випадках попередньо визначають економічну ефективність, використовуючи різні моделі оцінки ефективності прийняття економічних рішень із урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств. По-четверте, в обох циклах присутня альтернатива і фактор вибору, що дозволяє вибирати пріоритетні напрямки інноваційної діяльності та її інвестування [5].

Поєднує їх також мета, оскільки впровадження інновацій за належного інвестування сприяє підвищенню результативності та ефективності господарювання.

Інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства доцільно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що складається з різних за своєю природою процесів та у загальному випадку включає: інноваційний процес (НДДКР або пошук відповідних нововведень; кількісні, якісні та структурні перетворення); процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень.

Незважаючи на зростання інвестицій, організаційні структури управління підприємствами зазвичай не пристосовані до вирішення завдань інноваційно-інвестиційної діяльності. У більшості випадків – це застарілі лінійно-функціональні структури, що не відповідають складним сучасним умовам господарювання. Підсумком цього стає зниження ефективності управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства.

Оскільки інвестиції – важливий ресурс для успішного створення і освоєння інновацій, на кожному підприємстві для забезпечення цієї умови необхідно створювати раціональну, ефективну й обґрунтовану систему фінансування. Практика показує, що саме від своєчасності фінансування багато в чому залежить ефективність інноваційної діяльності підприємств. На кожному етапі інноваційного процесу потрібно мати певний обсяг інвестиційних ресурсів. Важливі також наявність єдиного контуру управління і замкненість фінансового циклу

Взаємозв'язок й обґрунтування ступеня залежності між аналізом інвестицій та інновацій в межах єдиного аналізу рекомендується виявляти з використанням таких кваліфікаційних ознак, як мета, об'єкти, суб'єкти, види та інформаційна база аналізу, користувачі інформацією, тривалість аналітичних заходів, застосування методів і прийомів аналізу.

Комплексний аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства охоплює п'ять етапів аналізу, функціонально пов'язаних між собою (рис. 1) [3, с. 30].



Рис. 1. Етапи комплексного аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств

Основними особливостями аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності є наступні:

1. Кількість показників. При аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності доцільно використовувати невелику кількість показників, оскільки наслідком застосування складної системи показників є величезні витрати робочого часу на збір інформації для розрахунків величин, які в остаточному підсумку виявляються незручними для інтерпретації.

2. Актуальність розрахунків. В умовах економічної нестабільності аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності, на відміну від інших розділів економічного аналізу, створює об'єктивну базу даних для прийняття

управлінських рішень, що сприяє зниженню ризиків інвестиційно-інноваційних проектів.

3. Більшість інвестиційно-інноваційних проектів є довготерміновими і тому потребують нових підходів до оцінки їх ефективності, зокрема з урахуванням ситуаційного підходу та ін.

4. Аналіз ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності допомагає обґрунтовано розподіляти ресурси між корпоративною системою управління ідеями та інноваційними ініціативами [4, с. 98].

Отже, як інноваційна, так і інвестиційна діяльність мають в основі один мотив: необхідність поповнення ресурсів суб'єкта (інвестора) для підтримання наявного стану або розвитку в зовнішньому середовищі. Реалізується цей мотив через пошук і встановлення зв'язку з об'єктом (реальним або ще не створеним), який спроможний, на думку інвестора, забезпечити його необхідними ресурсами. Тому інноваційно-інвестиційний процес можна визначити як діяльність суб'єктів: окремих осіб, корпорацій, інших інституційних об'єднань, спрямованих на пошук, зміну або створення об'єктів, здатних забезпечити ресурсами, необхідними для підтримання стану динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем або розвитку.

Література:

1. Інноваційний механізм управління суб'єктами господарювання: монографія / за заг. редакцією П.П. Микитюка. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ», 2014. – 450 с.

2. Литвин З.Б. Аналіз як невід'ємний інструмент ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / Регіональна бізнес-економіка та управління № 4(44), грудень 2014. – С. 25-34.

3. Литвин З.Б. Аналіз взаємозв'язку інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства / Кримський економічний вісник № 6 (13) грудень, 2014 – С. 95-99.

4. Микитюк П.П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль: ТзОВ «Терно-граф», 2009. – 304 с.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й.Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.

Матюшина Ю.І.

старший викладач,

Полтавський національний технічний університет

імені Юрія Кондратюка

НЕОБХІДНІСТЬ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

Управління нафтогазовидобувного підприємства є складною системою, ключове місце в якій займає облік витрат на виробництво продукції, інформація котрого використовується у процедурах контролю за ефективним використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Реструктуризація підприємств нафтогазовидобувної промисловості на фоні процесу реформування бухгалтерського обліку підприємств та організацій в

Україні зумовлює необхідність виокремлення центрів відповідальності та їх систематизації.

В економічній літературі відсутнє однозначне трактування терміну «центр відповідальності»: в основу кожного покладено функція відповідальності за окремою ділянкою підприємства.

Так, на думку В. Ф. Палія [1, с. 234] «вся діяльність компанії, всі її напрямки, як основні, так і допоміжні, повинні бути покриті центрами відповідальності, пов'язані між собою лініями відповідальності та забезпечені необхідною інформаційною інфраструктурою».

Згідно К. Друрі [2, с. 323] «облік за центрами відповідальності здійснюється за принципом визнання зон індивідуальної відповідальності», які виділяються на основі функцій, закріплених за окремими керівниками (менеджерами), тобто за базу береться організаційна структура організації».

Проаналізувавши роботи провідних вчених основних економічних напрямків визначено, що центр відповідальності – це підрозділ підприємства, за яким акумулюється бухгалтерська інформація про його діяльність, керівник якого наділений певними повноваженнями, делегованими йому вищим керівництвом, та несе відповідальність за досягнення планових показників і використання ресурсів.

Враховуючи останні дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, а також специфіку діяльності нафтогазовидобувних підприємств, пропонується центр відповідальності розглядати як структурну одиницю системи управління підприємства, очолювану керівником, який наділений певними повноваженнями, делегованими йому вищим керівництвом, та відповідальний за досягнення планових контрольних показників та використання ресурсів, якими розпоряджається (матеріальними, трудовими, фінансовими) [3, с. 72; 4, с. 15].

Проведене дослідження, дозволяє зробити висновок, що центр відповідальності нафтогазовидобувного підприємства – це структурна одиниця підприємства, очолювана керівником, який несе відповідальність за надані у його розпорядження ресурси в процесі господарської діяльності. На практиці планування, обліку та контролю витрат виробництва виокремлюють різні види центрів відповідальності (рис. 1).

Як правило, центри відповідальності визначаються підприємствами у залежності від розміру підприємства, виду промислового виробництва, характеру промислових процесів і організаційної структури [5, с. 320].

Дослідивши наукову літературу, встановлено, що деякі науковці: Нападовська Л. В. [6, с. 112], Палій В. Ф. [1, с. 213], поєднують центри відповідальності й центри виникнення витрат, тоді як інші розрізняють їх, зокрема Ананькіна Є. А., Данилочкіна С. В. [7, с. 43], Ковальчук Т. М. [8, с. 96], Друрі К. [2, с. 286].

Якщо порівнювати визначення термінів «центр відповідальності» та «центр витрат», стає очевидним той факт, що і центр витрат і центри відповідальності – це структурні одиниці підприємства, тільки виокремлені за різними класифікаційними ознаками. Інакше кажучи, центр витрат – це структурна одиниця, яка розглядається з точки зору використаних цією структурною одиницею ресурсів, а центр відповідальності – це структурна одиниця, яка розглядається з точки зору прав на використання ресурсів і відповідальності за результати їх використання.

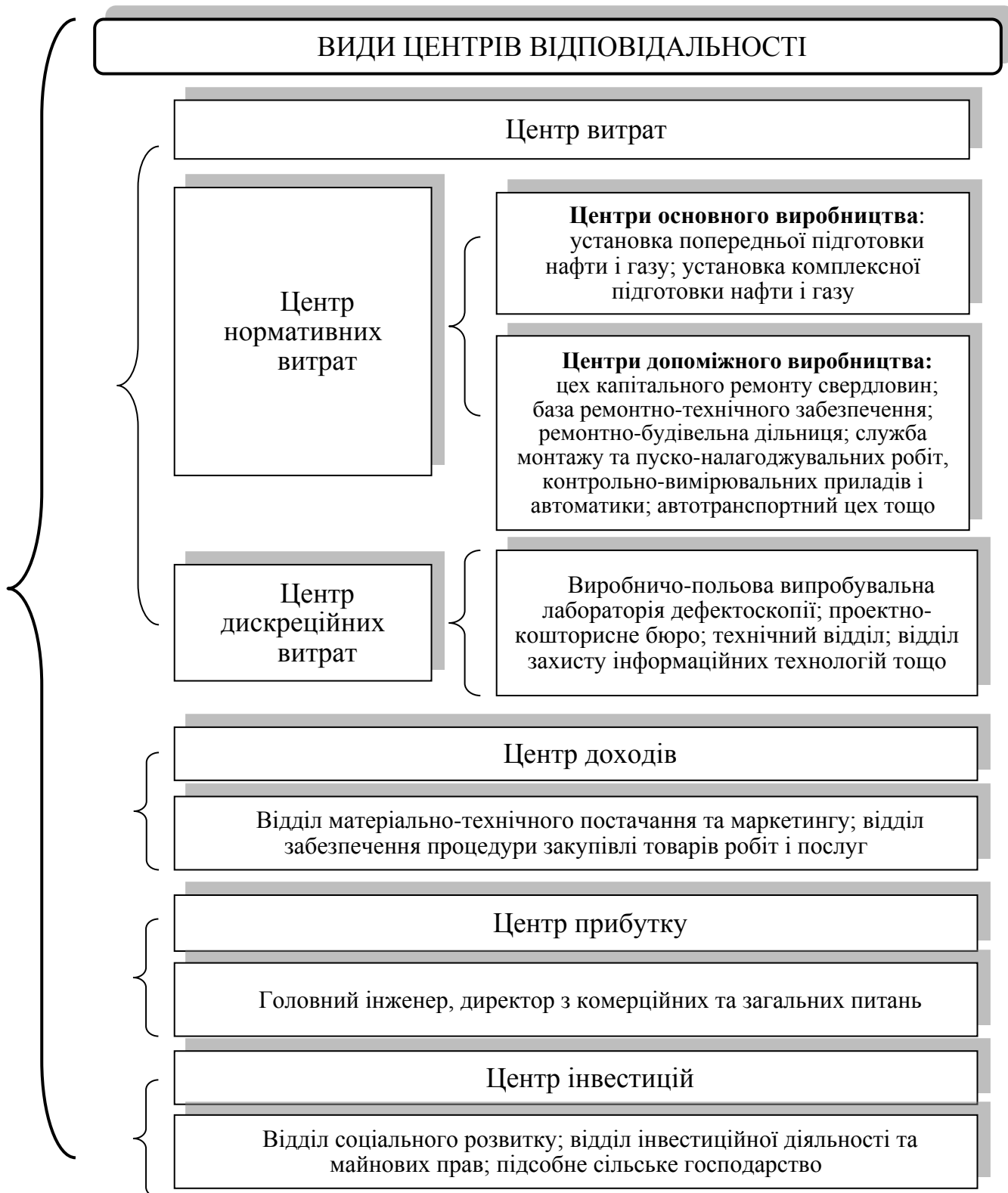
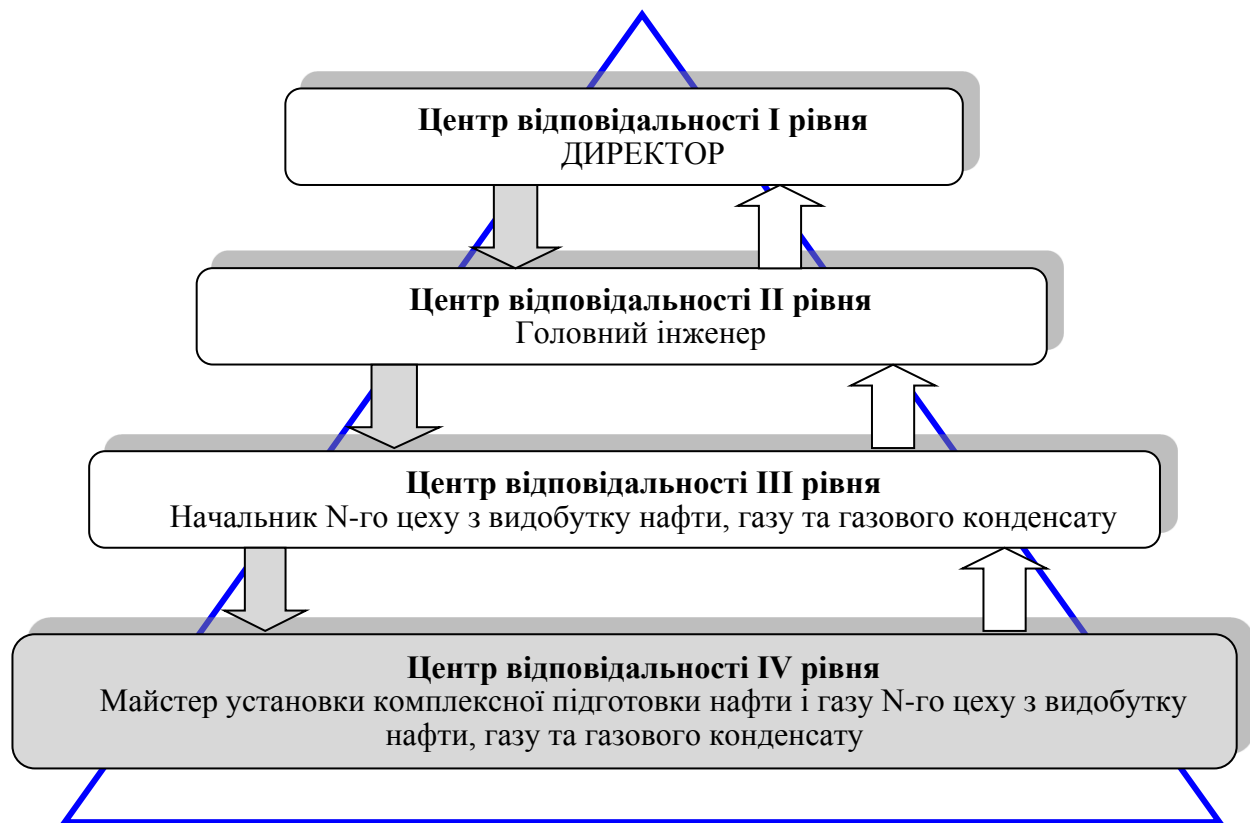


Рис. 1. Класифікація центрів відповідальності нафтогазовидобувного підприємства

Розроблено автором на основі [6]

Враховуючи специфіку діяльності підприємств нафтогазовидобувного комплексу, з метою систематизації центрів витрат і центрів відповідальності в ієрархічній підпорядкованості для цілей обліку і внутрішнього контролю витрат виробництва пропонується наступна ієрархічна структура (рис. 2).



□ – початок формування витрат;

↓ – отримання завдання від розпорядника вищого ступеня;

↑ – звітування про виконання завдання розпоряднику вищого ступеня

**Рис. 2. Систематизація центрів відповідальності
на підприємствах нафтогазовидобування**

Розроблено автором

За результатами проведеного дослідження встановлено, що систематизація центрів відповідальності в системі управління на підприємствах нафтогазовидобування дозволить:

- завчасно забезпечувати керівника центру відповідальності оперативною достовірною інформацією, особливо про наявні ресурси;
- проводити вимірювання, реєстрацію інформації про використання ресурсів під час здійснення центром відповідальності кожної господарської операції;
- своєчасно здійснювати обробку, накопичення та передачу інформації про результати діяльності центру вищого рівня;
- створити відповідні передумови з метою прийняття об'єктивних рішень на кожному рівні управління.

Проведене дослідження підтверджує, систематизація центрів відповідальності і центрами витрат на підприємствах нафтогазовидобування забезпечить контроль за ефективною роботою окремих підрозділів для співставлення отриманих доходів і витрат по кожному з них, а також покращить точність та ступінь деталізації облікових даних в процесі калькулювання продукції нафтогазовидобутку.

Література:

1. Палий В. Ф. Современный бухгалтерский учет / В. Ф. Палий. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2003. – 792 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
3. Вахрушина М. А. Управленческий учет: учеб. пособие по программе подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров. Базовый курс / М. А. Вахрушина, С. А. Рассказова-Николаева, М. И. Сидорова. – М.: БИНФА, 2008. – 173 с.
4. Ивашкевич В. Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В. Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет . – 2000. – № 5. – С. 15–18.
5. Атамас П. Й. Управлінський облік: Навчальний посібник / П. Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
6. Нападовська Л. В. Управлінський облік: монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука й освіта, 2000. – 356 с.
7. Ананькина Е. А. Управление затратами: конспект лекций / Е. А. Ананькина, Н. Г. Данилочкина. – М.: ПРИОР, 1998. – 64 с.
8. Ковальчук Т. М. Внутрішньогосподарський оперативний економічний аналіз: теорія, методологія, організація. Наукове видання / Т. М. Ковальчук. – Київ.: ІАЕ, 2001.– С. 203.

Огородник М.М.

кандидат економічних наук, доцент;

Новак У.П.

кандидат економічних наук,

Національний лісотехнічний університет України

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Природоохоронна діяльність, як одна з складових сталого розвитку, стає дедалі більш економічно виправданою, даючи змогу підприємствам використовувати пов'язані з нею різноманітні вигоди [1]. Підвищення ефективності діяльності підприємств з погляду екологічної безпеки можливо забезпечити шляхом запровадження екологічного аудиту.

Вітчизняні підприємства, які мають вихід на міжнародні ринки, змушені здійснювати екологічний аудит і отримувати відповідний сертифікат з екологічної безпеки виробництва і продукції. Тобто, якщо діяльність підприємства відповідає вимогам EMAS і міжнародним стандартам ISO 14000, то його продукція є конкурентноспроможною на світовому ринку. Отже, постає питання про нагальну потребу удосконалення організаційно-економічного механізму реалізації екологічного аудиту в Україні.

Організаційно-економічний механізм реалізації екологічного аудиту, на наш погляд, – це комплекс заходів, які створюють передумови і стимули для реалізації екологічного аудиту відповідно до цілей і завдань сталого розвитку. Визначаючи сутність і методичні принципи його формування, необхідно враховувати особливості, які вирізняють розвиток екологічного аудиту у загальних закономірностях вітчизняної економіки, обумовлені високим антропогенним навантаженням на навколишнє природне середовище, неузгодженість вітчизняного природоохоронного законодавства з

міжнародним, недостатню поінформованість керівників підприємств та громадян України загалом про стан навколишнього природного середовища та необхідності застосування інструментів його захисту, недостатню популяризацію стандартів серії ISO 14000.

Організаційно-економічний механізм реалізації екологічного аудиту ґрунтується на поєднанні чотирьох складових, які є взаємопов'язаними і взаємозалежними:

- 1) законодавчо-нормативне забезпечення;
- 2) інституційне забезпечення;
- 3) інструменти стимулювання екологічного аудиту;
- 4) громадське регулювання.

До законодавчо-нормативного забезпечення відносимо:

- гармонізація вітчизняного законодавства з міжнародним;
- виконання міжнародних конвенцій та угод щодо охорони навколишнього природного середовища;

- стимулювання механізмів впровадження стандартів ISO 14000 з використанням національних процедур екологічного аудиту;

- спрощення реєстраційних та сертифікаційних процедур.

Інституційне забезпечення включає:

- розвиток законодавчо-нормативних ініціатив шляхом впровадження відповідних механізмів;

- формування мережі підприємницьких структур у сфері екоаудиту;

- поширення пропаганди передового досвіду екологічного аудиту;

- створення інформаційних банків даних з питань екологічного аудиту;

- впровадження навчальних програм з екоаудиту з метою поширення цих процедур на рівні галузі;

- активізація підготовки фахівців згідно з міжнародними вимогами;

- розвиток НДР.

Інструментами стимулювання екоаудиту, на нашу думку, є:

- удосконалення системи надання довго- та короткотермінових кредитів на пільгових умовах;

- пільгове оподаткування з метою стимулювання процедури екологічного аудиту;

- активізація процесу індексації ставок зборів за забруднення навколишнього природного середовища;

- збільшення величини штрафів за порушення природоохоронного законодавства.

Громадське регулювання охоплює:

- формування громадської думки шляхом впровадження безперервної екологічної освіти та просвітницької роботи;

- участь громадськості та недержавних громадських організацій у стимулюванні впровадження систем екологічного менеджменту;

- зміна філософських цінностей життя суспільства, в основі яких лежить соціально-екологічно-економічна цілісність середовища існування.

Кожна зі складових організаційно-економічного механізму реалізації екоаудиту має свою мету. Так, основною метою законодавчо-нормативного забезпечення є реалізація політики держави у сфері екологічного аудиту шляхом розроблення законодавчо-нормативних актів, які регламентують умови і правила здійснення екоаудиту як інструменту захисту навколишнього природного середовища. Інституційне забезпечення має за мету удосконалення

регулювання взаємодії державних органів різних рівнів і природокористувачів, формування організаційно-економічного середовища відповідно до ринкових принципів. Інструменти стимулювання екоаудиту спрямовані на заохочення суб'єктів господарювання до впровадження еколого конструктивних заходів, які визначатимуться шляхом здійснення процедур екологічного аудиту. Метою громадського регулювання є захист прав суспільства на безпечне навколишнє середовище для життя і здоров'я.

Особливу увагу потрібно приділяти екологічній освіті, підвищенню культури взаємин людини з природою шляхом змістовного опрацювання екологічних програм і вироблення екологічних норм поведінки. З цього приводу ми погоджуємось з думкою фахівців [2, с. 88], що завданням екологічної освіти є «допомагати формуванню поведінки, сумісної з неруйнуванням середовища існування; розширенню діапазону практичних навичок, необхідних для розроблення і виконання ефективних рішень зі збереження довкілля; забезпеченню тіснішого зв'язку між процесами освіти і реальним життям шляхом міждисциплінарного підходу».

Одними з невідкладних заходів мають стати підтримання державою приватних ініціатив з освоєння екологічно чистих технологій, створення належних умов вільного доступу всіх суб'єктів господарювання до необхідної нової науково-технічної та економічної інформації про ресурсощадні технології та забезпечення стимулювання трансферу екологічно чистих технологій. Надзвичайно важливим є удосконалення довготермінових наукових оцінок екологізації виробництва завдяки використанню інструментів екоменеджменту та екоаудиту.

Таким чином, від збалансованої та ефективної роботи складових організаційно-економічного механізму реалізації екологічного аудиту і залежить його подальший розвиток в Україні, впровадження якого сприятиме зниженню екодеструктивного впливу виробничої діяльності суб'єктів господарювання на навколишнє середовище. Ігнорування ж сьогодні екологічних проблем, подальше відкладання їхнього радикального вирішення на майбутнє призведе до виснаження економічних і природних ресурсів і, врешті, до втрати Україною перспектив сталого розвитку. Потрібно розуміти, що потенціал країни визначається не її сьогоденними можливостями, а здатністю до відтворення і примноження цих можливостей. Тому інвестування в якісне навколишнє середовище і відновлення природних ресурсів є прибутковими з погляду майбутніх перспектив.

Література:

1. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності: [Монографія] / [З.В. Герасимчук, І.М. Вахович, В.А. Голян, А.О. Олексик]. – Луцьк: Надстир'я. – 2006. – 220 с.
2. Екологічна освіта та інформування // Громадська оцінка екологічної політики в Україні: Доповідь українських громадських екологічних організацій / Упорядн. О. Пашенко. – К., 2003. – С. 87-95.

Труш І.Є.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

В процесі здійснення економічних перетворень в Україні з'явилися нові вимоги й проблеми щодо організації обліку. І насамперед це пов'язано з реформуванням бухгалтерського обліку в бюджетних установах та наближенням його до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку державного сектору.

Бюджетні установи, здійснюючи свою діяльність, що відбувається у сфері надання послуг соціально-культурного, наукового та іншого характеру повинні бути забезпечені відповідними засобами праці, які становлять самостійний об'єкт бухгалтерського обліку – так звані необоротні активи.

Необоротні активи – сукупність матеріально-речових і нематеріальних цінностей та об'єктів, які належать установі, забезпечуючи її функціонування, і мають очікуваний термін корисної дії чи експлуатації понад один рік.

З розвитком ринкових відносин стає більш очевидним, що матеріальні активи не є єдиним чинником забезпечення прибутковості організації, і що існують інші їхні види, що не мають такої класичної ознаки, як речовинна субстанція, але відіграють важливу роль у процесі здійснення своєї діяльності, а саме, нематеріальні активи.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи», нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані. Тоді як, немонетарні активи – усі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей [1].

Нематеріальні активи включають:

- авторське та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо);
- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові найменування тощо);
- права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, розробки, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, захист від недобросовісної конкуренції тощо);
- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [1].

Порівняльна характеристика обліку нематеріальних активів

Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ від 17.07.2000 р. № 64 [2]	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» від 12.10.2010 р. № 1202 [1]
1. Визнання нематеріальних активів	
Нематеріальні активи для взяття на облік повинні бути закінченими та засвідченими відповідними документами (патентом, сертифікатом, ліцензією тощо) у порядку, встановленому чинним законодавством України.	Нематеріальний актив визнається активом, якщо його можна ідентифікувати (може бути виділений чи відокремлений від інших активів) та існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням, та/або якщо він має потенціал корисності і його вартість може бути достовірно визначена.
2. Первісна оцінка нематеріальних активів	
Нематеріальні активи відображаються в бухгалтерському обліку та звітності за первісною вартістю (за фактичними витратами на їх придбання та виготовлення).	Об'єкт нематеріальних активів оцінюється за первісною вартістю, якою є: 1. вартість придбання у разі придбання за плату; 2. собівартість виробництва у разі самостійного виготовлення (створення); 3. справедлива вартість у разі отримання без оплати від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору); 4. первісна (переоцінена) вартість нематеріальних активів у разі отримання без оплати від суб'єктів державного сектору; 5. залишкова вартість переданого нематеріального активу у разі отримання в результаті обміну на інший актив. Також наведено первісну вартість для нематеріальних активів, котрі надходять до установи різними шляхами: <ul style="list-style-type: none"> • придбання; • отримання у результаті обміну на інший актив; • створення власними силами; • одержання безоплатно.
3. Не визнаються нематеріальним активом	
Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені витрати на: <ul style="list-style-type: none"> • дослідження; • підготовку і перепідготовку кадрів. 	Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того періоду, в якому вони були здійснені, витрати на: <ul style="list-style-type: none"> • дослідження; • підготовку і перепідготовку кадрів; • створення, реорганізацію та переміщення суб'єкта державного сектору або його частини.
4. Переоцінка нематеріальних активів	
Зміна первісної вартості нематеріальних активів допускається лише у випадках переоцінки та модернізації відповідних об'єктів	Суб'єктом державного сектору може здійснюватися переоцінка за справедливою вартістю на річну дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку).

Суттєвих змін зазнала первісна оцінка нематеріальних активів, порівняно з Інструкцією з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ від 17.07.2000 р. № 64 (табл. 1).

Суб'єкти державного сектору наводять всю необхідну інформацію про нематеріальні активи у примітках до фінансової звітності, а саме:

- вартість нематеріальних активів з невизначеним строком корисного використання (експлуатації);
- суму нематеріальних активів, отриманих безоплатно;
- первісну (переоцінену) вартість та накопичену амортизацію нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності;
- первісну (переоцінену) вартість та накопичену амортизацію переданих у заставу нематеріальних активів;
- суму договорів на придбання у майбутньому нематеріальних активів;
- загальну суму витрат на дослідження та розробки, що включена до складу витрат звітного періоду;
- склад нематеріальних активів, інформація про які є суттєвою, їх залишкову вартість та строк корисного використання, що залишився.

Отже, підсумовуючи вище сказане, видно, що облік нематеріальних активів у бюджетних установах проходить свій історичний розвиток. Зміни в обліку нематеріальних активів, призвели до більш точного визначення первісної вартості нематеріальних активів, які надходили до бюджетної установи різними шляхами. Також був дещо змінений і покращений порядок визнання нематеріальних активів та їх переоцінки.

Тож, із запровадженням в дію національного положення стандарту бухгалтерського обліку державного сектору № 122 «Нематеріальні активи», який регламентує облік нематеріальних активів, багато дискусійних питань знайшли своє вирішення, зокрема питання, які стосуються складу первісної вартості, алгоритму нарахування амортизації тощо.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» від 12.10.2010 р. № 1202.
2. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ: Наказ Державного казначейства України від 17.07.2000 № 64.

FINANȚE, BANI ȘI CREDIT: STRATEGII DE INOVARE ȘI DE INVESTIȚII

Forkun I.V.

*Candidate of Technical Sciences, Assistant Professor,
Assistant Professor of the Finance,
Banking and Insurance Department;*

Gordeeva T.A.

*Senior Lecturer of the Finance,
Banking and Insurance Department,
Khmelnitsky National University*

KEY ISSUES OF UKRAINE'S BUDGET PLANNING AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT IN THE CONDITIONS OF THE BUDGETARY REFORMATION

The process of making decisions about distribution of budget funds is traditionally one of the most important elements of the budget process in any country, on which the effectiveness of use of the Government's financial resources largely depends. The vast majority of modern states has long abandoned the policy of manual and opportunistic budget management and had formed an effective system for producing the priorities of budget funds. It is based on highly professional medium-term budget forecasting and tough medium-term budget planning, closely integrated into the system of national planning.

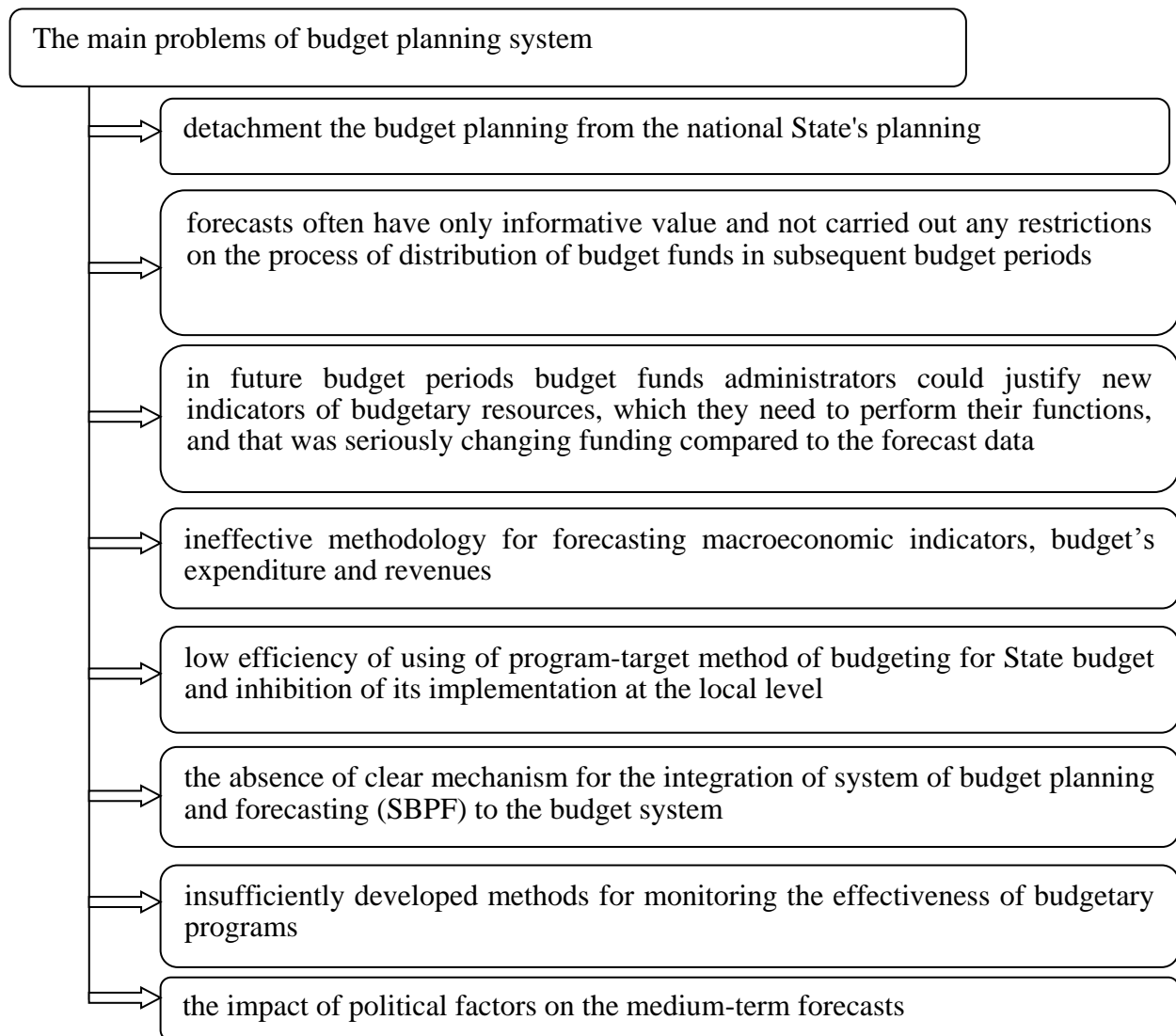
Ukraine on the issue of budget planning lags behind the trends in developed countries. During the planned economy the State had quite efficient and well-developed system of budget planning, but in the emerging market economy such model objectively lost its practical value. At the same time, a new holistic system of «western» type, which would correspond to a market economy model, has not been fully implemented.

Despite significant advances in the formation of many important components of the budget system, system of budget planning traditionally characterized by a set of fundamental problems (picture 1).

It should be noted that a major shortcoming of the budget process is that although the Ministry of Finance of Ukraine approved the basic approach to the introduction of program-target method (PTM) of formulation and execution of local budgets and have clearly defined phases, tasks and schedules for implementation of the Budget Code's provisions concerning outspread of PTM on local budgets.

Accordingly, in 2011-2012 there was wide range of budgets involved in the implementation of PTM, such as: all regional and district budgets, budgets of cities of republican significance of the Autonomous Republic of Crimea and of regional significance of pilot regions and Kyiv's budget. In 2014 the PTM had to be extended to all local budgets, but this did not happen and now full implementation of PTM delayed until 2017.

It should be noted that the implementation of this method of planning at the local budgets also requires certain methodological support (picture 2).

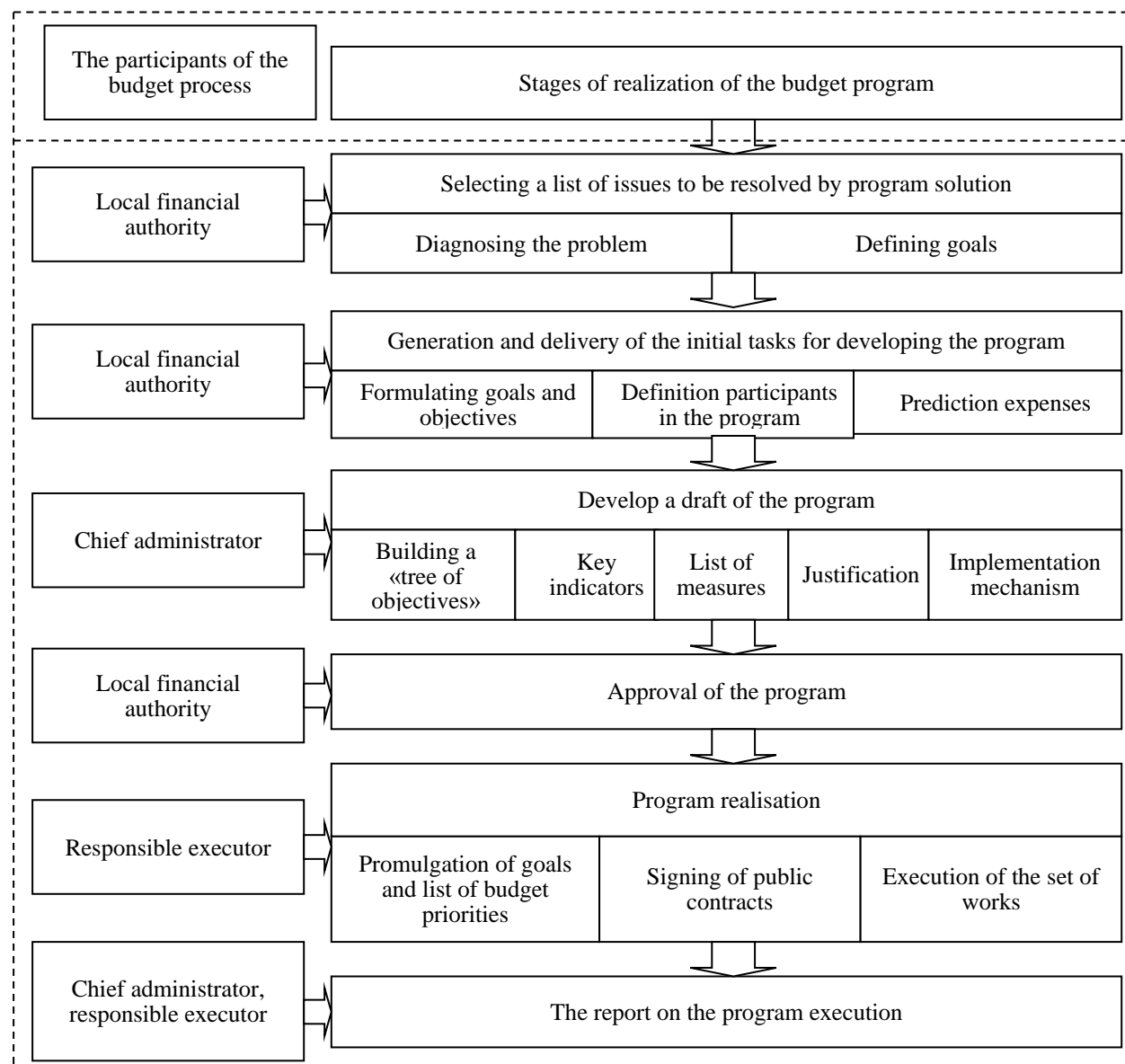


Pic. 1. Fundamental problems of budget planning system in Ukraine

The introduction of medium-term budget planning for the implementation of national policy objectives, based on macroeconomic and financial strategy, requires reasonable quality of the financial and economic programs of sectoral development from budget funds administrators. In this context the process of the implementation of the medium-term budget planning is very important, because it's the first years of the system's functioning is most difficult. Particular attention should also be paid to the medium-term forecasting as a basis for plans development. Ukraine has only a basic version of implementation of such system, which involves drawing up medium-term forecast. The first phase (development of medium-term budget forecasting) is carried out according to the Strategy of public finance management till 2017 [4, p. 63].

To improve efficiency of medium-term budget forecasting and planning in Ukraine we propose to use the following set of measures (picture 3), which would contribute to building an effective and reliable system of medium-term budget planning and forecasting.

Thus, the development of PTM-budgeting and system of medium-term budget planning and forecasting is the basis for improving the mechanism of budget planning in Ukraine at this stage.

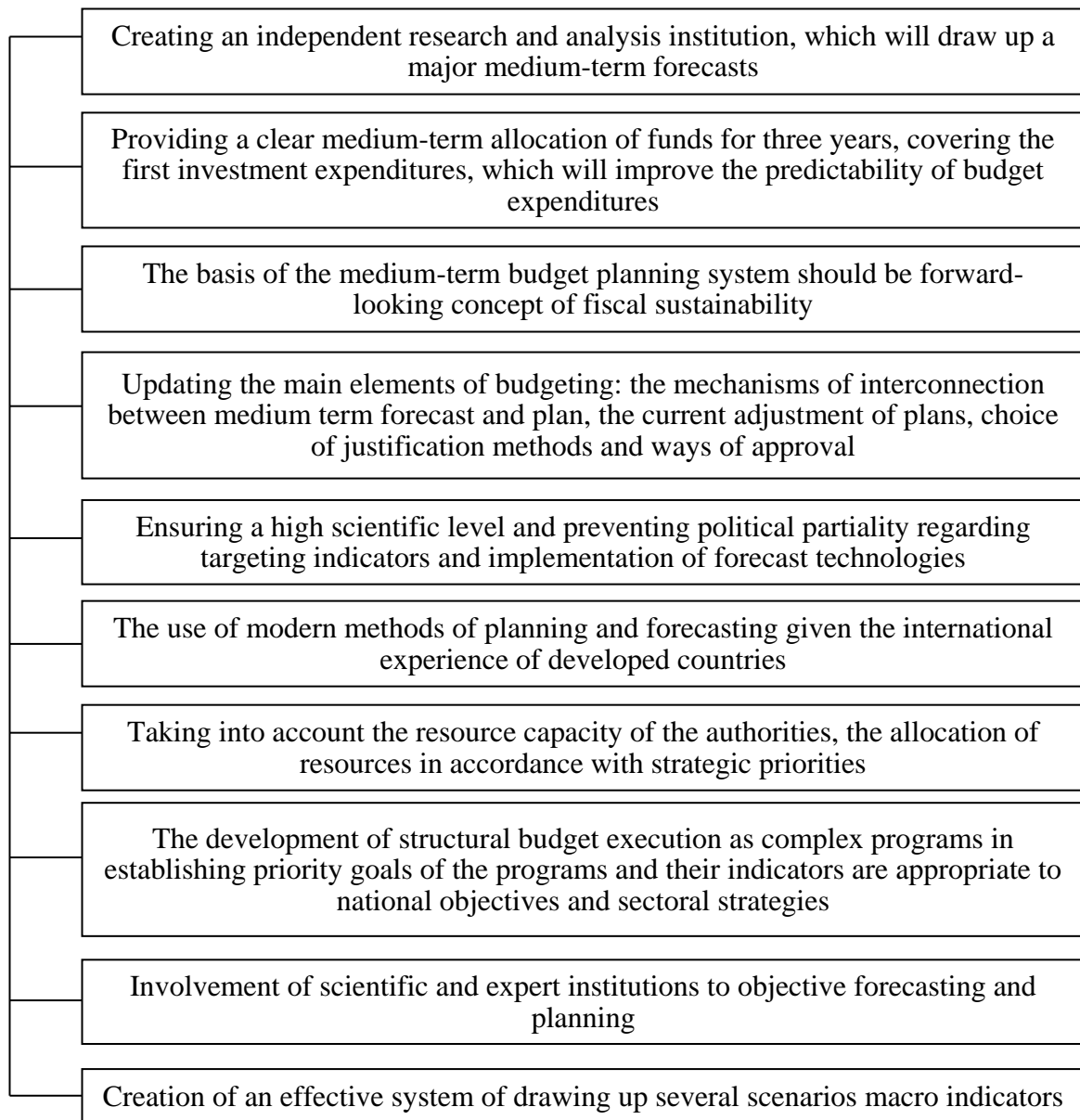


Pic. 2. Methods of constructing a system of planning and execution of local budgets based on program-target method

Developed based on [1, p. 188; 2, p. 327; 3, p. 81]

Therefore, further improvement of budget planning in Ukraine needs to carry through such ways:

- 1) the final transition to the medium-term budget planning;
- 2) planning expenditures of local budgets by program-target method in accordance with the principles of targeted funding in foreign countries;
- 3) improve monitoring of budgetary funds;
- 4) enhance the principles of transparency and openness in the preparation of the budget;
- 5) develop methods to stimulate effective work in the public sector;
- 6) develop effective methods of determining the planned estimates of revenues and expenditures;
- 7) taking into account the experience of other countries.



Pic. 3. Complex of efficiency measures of system of budget planning and forecasting (SBPF)

References:

1. Vasylyceva O. P. Zastosuvannja programno-cil'ovogo metodu v Ukraini / O. P. Vasylyceva // Materialy HI Vseukrai'ns'koi' naukovo-praktychnoi' konferencii' studentiv ta aspirantiv (19-20 kvitnja 2012 r.) – Cherkasy: Vyd-vo ChIBS UBS NBU, 2012. – S. 188-189.
2. Koval' V. V. Organizacijno-metodychni zasady programno-cil'ovogo metodu upravlinnja bjudzhetom na suchasnomu etapi rozbudovy Ukrainy / V. V. Koval' // Visnyk Zhytomyrs'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu. – Ser.: Ekonomichni nauky. – Zhytomyr: Vyd-vo ZhDTU, 2010. – № 53. – S. 326-329.
3. Kul'chyc'kyj M. I. Formuvannja ta vykonannja bjudzhetu za programno-cil'ovym metodom / M. I. Kul'chyc'kyj, Z. V. Perun // Finansy Ukrainy, 2014. – № 2. – S. 78-83.
4. Dem'janyszyn V. G. Bjudzhetne planuvannja ta jogo osoblyvosti v umovah demokratychnyh peretvoren' // Svit finansiv, 2014. – № 1. – S. 62-70.

THE PROSPECT OF LOCAL BUDGETS UNDER DECENTRALIZATION

Each country has its own budgetary system which in turn ensures the development of the state in general and the particular region. Today the main task of the government is to improve the economic and social situation of the state. One of the immediate steps should be increasing the powers of local budgets in the consolidated budget of Ukraine. After all, the budget system needs fundamental reform to meet the needs and requirements of today. For this, the government should develop a set of measures that will quickly achieve the goals that will lead to increased innovation and investment, financial, economic recovery and increasing the economic welfare of the country.

The most important prerequisites for democracy is the autonomy and independence of local authorities, who initiated the European Charter of Local Self-Government. Includes more than 30 countries, which in 1996 joined Ukraine.

The development of local research budget in the works of prominent national scientists paid enough attention, particularly in scientific works leading Ukrainian scientists and economists Borynets S.J., Varnaliy Z.S., Vasylyk O.D., Hal'chyns'kyi A.S., Rabbit V.A., February I.O., Nakonechna Y.L., Oparin V.N., Pasichnyk Y.V., Rozhko O.D., Oparin V.N., Fedosov, V.N., Chugunov I.Y., Yuri S. and other. However, domestic financial science, there are many publications on the subject, namely developments in the local budgets of the functioning budget system, but the question of the increasing role of local budgets are usually studied through the prism of intergovernmental relations, and not through the process of decentralization [3].

Today it is clear that the implementation of fiscal policy involves the study not only tactical but also strategic goals, otherwise the policy is situational, populist and therefore contradictory and ineffective nature. Still insufficiently explored questions of economic growth of the role of local budgets in terms of decentralization.

The budget system of Ukraine is characterized by high level of centralization of budgetary resources, which in turn indicates the concentration of power at the central level, and this in turn affects the decline of local government and the weakness of the financial basis of local budgets in the context of globalization. In recent years, adopted a number of regulations that are aimed at increasing the financial independence of local government, but unfortunately the centralization of the budget system only increased. One of the biggest drawbacks is the lack of transparency of the budget system budget process to the public. And Danny issue only recently intensified. In recent years vidbuyetsya budget management process manually. The main problem is untimely adoption of the budget, rising government deficits, increasing debt burden, increase social spending significantly exceeds growth capital expenditures imbalances in intergovernmental relations. And, this in turn delays the development of the country and almost creates a real threat to the economic security of Ukraine.

The mechanism of implementing the new model of decentralization providing greater autonomy to local budgets is very difficult and requires a radical change in the current legislation, institutional changes in the budget and tax policy [1].

This year Ukraine's leadership pays special attention to the reform of local government and decentralization. The primary step in the reform process is to increase the powers of local government revenue. Without fiscal autonomy of local budgets of its constituents and considering tax potential of each region is impossible construction and development of an effective and efficient budgetary system of Ukraine. This will allow, in turn, develop the local economy and be more independent of external factors.

In sum, one could argue that further fiscal decentralization to take place after the change in government, social security and tax system, and this should solve the basic problems of the implementation of fiscal decentralization.

In connection with the adoption of amendments u2015 year, to decentralize provides a number of changes positive

Local budgets, namely the expansion of the existing revenue base of local budgets [2, p. 4-7].

1. Transfer payments from the state budget for administrative services, public duty.
2. Increasing the percentage of enrollment environmental tax from 35 to 80%.
3. Consolidation of local budgets stable sources – a tax on personal income under the new regulations and tax revenue of private enterprises.
4. Implementation of the 2015 budget, local tax on retail sales of excisable goods at a rate of 5%.
5. Expansion from 2015 the tax base of property tax by including the taxation of commercial (non-residential) property.

Today Ukraine needs, on the one hand, the objectives of consistency of regional development and the EU, on the other – to develop its own strategic vision of reform at regional and local levels, taking into account challenges.

The main objectives of the decentralization of power in Ukraine is offset centers at the local level and providing sufficient financial resources to communities for solving their own development.

Delaying reforms in decentralization will lead to «paralysis» of the territorial authorities to further social and economic decline in many areas and inhibition of Regional Development [2, p. 205].

The reforms towards decentralization of power and development of local government aimed at establishing:

- effective governance at regional level;
- capacity increase quality of life;
- wider powers to local authorities that are necessary for the successful implementation of economic and social reforms;

At present, the reform of the budget system implementation involves not only tactical but also strategic objectives. Specifying goals, prioritizing allow you to accumulate administrative and financial capacity of the state for their performance. Roadmap, motion vectors state envisaged in the strategy of sustainable development «Ukraine – 2020». It is important to emphasize that this program includes 62 reforms to improve living standards and restore macroeconomic stability. Because it is a set of measures for the implementation of fiscal policy.

The main task of the government is to develop an effective mechanism for transferring local government powers that would enable more independently fill the revenues of the local budget and expenditure form an effective part. In turn, this should be the determining factor in the socio-economic development, and most importantly is to increase social standards, because local governments primarily

aimed at fulfilling social objectives, so the issue of budget reform is urgent and immediate.

References:

1. Закон України від 24.12.2015 р. № 914–VIII «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин».
2. Бюджетний Кодекс України: затверджений Верховною Радою України із змінами, від № 2456-17 від 01.01.2016. [Ел. ресурс].- Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до поза-чергового Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

Нікітішин А.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

В аналітичній доповіді до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році» зазначається, що «Економічні реформи повинні бути підтримані випереджаючим розвитком людського капіталу...» [1, с. 61].

Сучасне оподаткування є важливою складовою системи державного фінансового стимулювання накопичення людського капіталу.

За даними щорічної доповіді «Погляд на освіту: показники ОЕСР» в середньому, країни ОЕСР отримують чистий прибуток у сумі близько 100 тис. дол. США у вигляді збільшення податкових надходжень та іншої економії на кожного чоловіка, якого вони фінансово підтримують у сфері вищої освіти, що майже в чотири рази перевищує розмір державних капіталовкладень [2, с. 14].

Проблематику фінансового стимулювання розвитку людського капіталу досліджено у працях сучасних учених, таких як О. В. Захарова [3], Ю. Б. Іванов [4], О. В. Кубатко [5], М. Г. Олієвська [6] та інші. Проте, в Україні тема використання податків у регулюванні відтворення людського капіталу є недостатньо дослідженою.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та перспектив використання податків як інструменту регулювання відтворення людського капіталу.

Вітчизняний механізм податкового стимулювання відтворення людського капіталу досить складний. Особливості сучасного механізму податкового стимулювання накопичення людського капіталу в освіті пов'язані: по-перше, із механізмом оподаткування самих учнів, студентів, аспірантів, ординаторів, ад'юнктів (їхніх родичів першого ступеня споріднення); по-друге, із механізмом оподаткування навчальних закладів, які надають освітні послуги; по-третє, із механізмом оподаткування роботодавців, які здійснюють оплату освітніх

послуг на користь вітчизняних вищих та професійно-технічних навчальних закладів за фізичних осіб, які навчаються.

Зазначимо, що у вітчизняній практиці оподаткування досить широко використовуються наступні фінансові інструменти, які сприяють стимулюванню розвитку людського капіталу:

- податкова соціальна пільга;
- податкова знижка;
- звільнення від оподаткування.

Найбільш відомим прикладом прямого державного стимулювання споживачів освітніх послуг, шляхом використання податкового інструментарію, є податкова соціальна пільга. Зокрема, учні, студенти, аспіранти, ординатори, ад'юнкти за умов дотримання певних критеріїв мають право на зменшення суми загального місячного оподатковуваного доходу на суму 150 відсоткової податкової соціальної пільги.

Інший приклад, а саме до переліку витрат, які дозволені до включення до податкової знижки, належать наступні витрати:

- сума коштів або вартість майна, перерахованих (переданих) платником податку у вигляді пожертвувань або благодійних внесків, неприбутковим організаціям (зкладам освіти). Тут діє обмеження, у розмірі, що не перевищує 4% суми його загального оподатковуваного доходу такого звітного року;

- сума коштів, сплачених платником податку на користь закладів освіти для компенсації вартості здобуття середньої професійної або вищої освіти такого платника податку та/або члена його сім'ї першого ступеня споріднення, який не одержує заробітної плати. Така сума не може перевищувати суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн., в розрахунку на кожну особу, яка навчається, за кожний повний або неповний місяць навчання протягом звітного податкового року.

В Україні існує проблема фінансового стимулювання, в тому числі через податковий механізм участі роботодавців у стимулюванні накопичення людського капіталу. Зокрема, О. В. Захарова у монографії «Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування» звертає увагу на низьку частку та поступове зменшення витрат вітчизняних підприємств на професійне навчання та розвиток працівників у структурі загальних витрат на робочу силу в Україні (показник – 0,3%). В той же час, частка таких витрат у Нідерландах становить – 1,1%, у Великобританії – 1,8% [3, с. 113].

Зазначимо, що студентам зарубіжних країн держава надає досить широкий перелік фінансової допомоги, покликаної стимулювати залучення до освітнього процесу якомога більшу кількість молодих громадян. До даної фінансової допомоги належать:

- стипендії;
- спеціальні субсидії;
- державні кредити;
- кредити від приватних фінансових інститутів (комерційні кредити);
- кредити від приватних фінансових інститутів (з державною підтримкою);
- допомога на дітей, яка залежить від статусу студента, його віку;
- податкові пільги.

В зарубіжних країнах податкові пільги існують в різних формах:

- зниження податків, які залежать від статусу студента (Греція, Франція, Люксембург (для студентів, яким більше 18 років), Нідерланди (для студентів, які навчаються за кордоном та не отримують стипендії), Угорщина, Словаччина);

- податкові відрахування (Естонія, Франція, Угорщина, Польща) на придбання навчальних товарів і послуг (канцелярське приладдя, комп'ютерну техніку, програмне забезпечення), на оплату допоміжних послуг в освіті (Естонія, Польща – витрати на транспортування дітей в школу і назад);

- податкові пільги, пов'язані з виплатою відсотків за користування студентськими кредитами (Норвегія, Фінляндія);

- зниження податку на доходи фізичних осіб не пов'язане із статусом учня або студента (Бельгія, Італія);

- зниження податків пов'язані із певними критеріями: доходи чи витрати сім'ї (Греція).

Дослідження показує, що високорозвинуті країни, при наданні фінансової допомоги студентам, значну увагу приділяють грантам, позикам та освітнім податковим пільгам. Для прикладу, у США є 4 основних типи федеральної допомоги для студентів та їхніх сімей, покликаних сприяти фінансувати вищу освіту – це гранти, позики, податкові пільги і програма «Навчайся і працюй».

Необхідною до запровадження в Україні є система пільгового оподаткування ендаумент-фондів – цільових фондів, призначених для використання в некомерційних цілях (для фінансування закладів освіти, медицини, культури).

У США донори ендаумент-фонду мають податкові пільги на прибутки, а їх внески вираховуються із сум, які підлягають оподаткуванню. Також в цій країні дозволяються відрахування з податку деяких витрат працівників сфери освіти. Таким працівникам дозволяється вирахування в розмірі до 250 дол. США, якщо вони проводили витрати на придбання книг, витратних матеріалів, комп'ютерного обладнання (програмного забезпечення та послуг), іншого обладнання та додаткових навчальних матеріалів, що використовуються в навчальному процесі.

Проведене дослідження дає підстави зробити висновок, що для удосконалення та посилення ефектів податкової політики стимулювання накопичення людського капіталу в Україні, необхідно:

- реалізовувати комплексний підхід у податковому стимулюванні накопичення людського капіталу;

- проводити податкове стимулювання людського капіталу на ранніх стадіях його формування;

- запровадити механізм індексації поверненої частини коштів, сплачених платником податку на користь вітчизняних закладів освіти для компенсації вартості здобуття середньої професійної або вищої освіти такого платника податку та/або члена його сім'ї першого ступеня споріднення, який не одержує заробітної плати;

- врегулювати питання можливості реалізації права на нарахування податкової знижки в рамках правил загальної, а не спеціальної позовної давності;

- дозволити працівникам освіти включати до податкової знижки обмежену суму витрат в межах їхньої професійної діяльності;

- запровадити стимулюючу систему пільг для фізичних та юридичних осіб, які виступають донорами ендаумент-фондів.

Література:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
2. Education at a Glance 2012: OECD Indicators, OECD Publishing. – 568 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2012_eag-2012-en.
3. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О. В. Захарова ; ДВНЗ «ДонНТУ». – Д., 2010. – 378 с.
4. Іванов Ю. Б. Фактори соціально-економічної ефективності податкового регулювання рівня життя населення / Ю. Б. Іванов, Г. В. Назаренко // Проблеми економіки. – № 2. – 2010. – С. 22-28.
5. Кубатко О. В. Інвестування в людський капітал як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства / О. В. Кубатко, Ж. С. Пронікова // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 3. – С. 92–99.
6. Олієвська М. Г. Джерела фінансування людського капіталу в Україні / М. Г. Олієвська // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7-8 (1). – С. 69–72.

Онищенко Ю.І.

кандидат економічних наук;

Сполітак Є.Г.

студент,

Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ

Ресурсна база банку є основою для його здорового функціонування, адже від її оптимальної структури залежать найважливіші показники функціонування банків, а саме ліквідність та рентабельність, що підтримує фінансову стійкість окремого банку та в свою чергу забезпечує функціонування банківської системи в цілому.

Проблема формування ресурсної бази банками вивчалася багатьма вітчизняними вченими, серед яких можна виділити наступних: Ю. Галіцейська [1], І. Дяконов [2], О. Дзюблюк [3], А. Чернишова [4], Л. Шавловська [5], К. Шульга [6] та інші. Підкреслимо, що в своїх наукових працях вони глибоко аналізують проблеми ресурсної політики банків щодо джерел формування та складу ресурсної бази банків. Проте дослідження діяльності вітчизняних банків з точки зору використання джерел формування ресурсної бази є рідкістю.

Метою даного дослідження є аналіз та оцінка джерел формування ресурсної бази банків України.

Аналіз літературних джерел дозволив сформулювати наступне визначення ресурсної бази банку: це сукупність фінансових ресурсів, що складаються із власних, залучених і запозичених коштів та перебувають у розпорядженні банку і використовуються ним для виконання своїх функцій та операцій [5]. Зазначимо, що за джерелами формування ресурси банків поділяються на власні, залучені та запозичені.

Так, власний капітал банку – це грошові кошти, внесені акціонерами і засновниками банку, з метою забезпечення його економічної самостійності й

фінансової стійкості протягом усього періоду його діяльності [3]. Підкреслимо, що власний капітал банку становить основу для його діяльності, є важливим джерелом фінансових ресурсів та слугує необхідною умовою підтримки довіри клієнтів до банку, його фінансової стійкості й здатності виконувати свої зобов'язання. Але власний капітал має повільний темп нарощування.

Залучені кошти банку – це основне джерело формування ресурсів комерційного банку, які спрямовуються на проведення активних операцій. В основі діяльності будь-якого банку є депозитні ресурси [2]. Джерелами формування ресурсів банку з депозитних джерел є тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, які забезпечують банку ефективну діяльність та є джерелом зростання прибутку [4]. Варто підкреслити, що надмірна наявність залучених коштів збільшує ризик і підвищує потенційну загрозу неплатоспроможності банку, а також попадання його під «контроль» інших банків і кредиторів, що може дозволити останнім впливати як на поточну діяльність, так і на проведення кредитної політики в цілому.

Запозичені ресурси банку – кошти, які банк позичив на міжбанківському ринку, у центрального банку або шляхом продажу власних боргових зобов'язань на грошовому ринку [1]. Основним недоліком запозичених ресурсів в порівнянні із залученими є їх висока вартість. Від даного кредитування перевагу мають як банки-кредитори, які отримують додатковий дохід від розміщення, так і банки-позичальники, для яких це джерело підтримки ліквідності та виконання своїх зобов'язань [6]. Однак існує і ряд переваг, а саме швидкість отримання запозичених ресурсів та можливість залучення на короткий період.

Динаміка основних показників діяльності банків України за 2005-2015 рр. представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України за 2005-2015 рр. [7]

Назва показника	На початок року:							
	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість банків	160	175	182	176	176	176	180	163
Пасиви, млрд.грн.	134,3	599,4	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1278,1	1316,9
Власний капітал, млрд. грн.	18,4	69,5	115,2	137,7	155,5	169,3	192,6	148,0
Зобов'язання, млрд. грн.	115,9	529,8	765,1	804,4	898,8	957,9	1085,5	1168,9

З таблиці видно, що не зважаючи на тенденцію до зменшення кількості банківських установ в банківській системі України, за період 2010-2015 рр. в абсолютному розмірі обсяг ресурсів має стрімку тенденцію до збільшення на 395,1 млрд. грн. Протягом 2010-2015 рр. негативний вплив кризових явищ в банківській системі відобразився на зменшенні кількості банківських установ до 158 станом на 01.01.2015, що в свою чергу вплинуло на зменшення долі власних коштів в структурі загальних ресурсів банків. Підкреслимо, що власні ресурси станом на 01.01.2010 склали в відносному значенні 13,08%, що значно менше рекомендованого значення НБУ (20%), та даний показник мав тенденцію до ще більшого зменшення і станом на 01.01.2015 складає 9,7%. А це свідчить про зменшення захищеності клієнтів та ліквідності банківської системи України.

Проаналізуємо зміну структури ресурсної бази банків України більш детально за 2005-2015 рр. (рис. 1)

З рисунку видно, що протягом всього періоду в структурі ресурсної бази банків переважали залучені кошти, проте, варто підкреслити, що протягом 2005-2010 рр. даний показник мав тенденцію до зниження з практично 70% до 47,5% відповідно, при цьому таке зниження супроводжувалося ростом частки запозичених ресурсів практично до 48% на кінець періоду. Банки почали нарощувати залучені ресурси протягом 2010-2015 рр., які станом на 01.01.2015 склали майже 62% в загальних ресурсах.

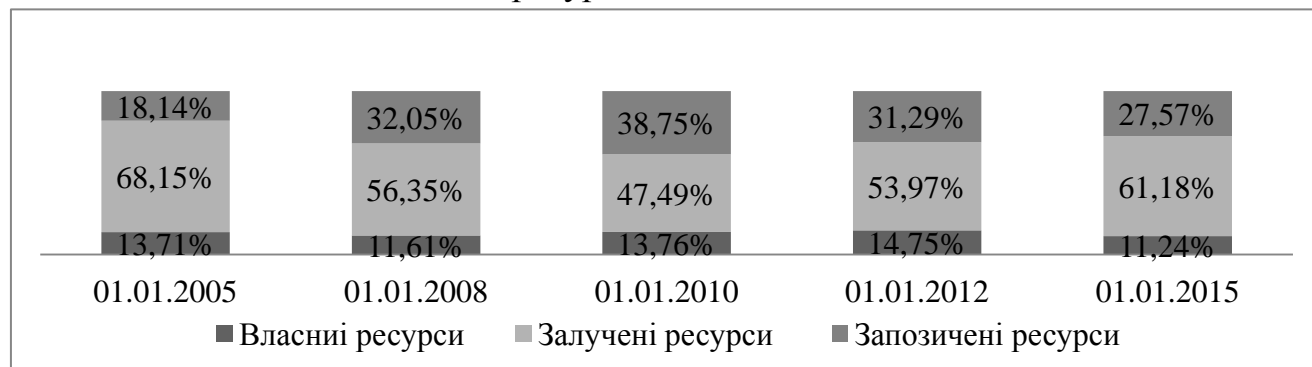


Рис. 1. Динаміка структури ресурсної бази банків України у 2005-2015 рр.

Джерело: [7]

В сучасних умовах розвитку банківської системи України цікавим є визначення та дослідження розподілу банків України в залежності від їх конкурентних стратегій на ринку залучення ресурсів. Застосування кластерного аналізу дозволить нам визначити групи банків із спільними стратегіями щодо залучення ресурсів.

Таблиця 2

Результати кластерного аналізу щодо групування банків в залежності від джерела формування ресурсної бази

Кластер	01.01.2010				01.01.2015				
	Кількість банків в кластері	Питома вага ВК/П*	Питома вага КК/П*	Питома вага ЗР/П*	Кількість банків в кластері	Питома вага ВК/П*	Питома вага КК/П*	Питома вага ЗР/П*	
1	середнє значення	22	0,66	0,23	0,12	21	0,70	0,22	0,07
	ст. відх.		0,18	0,13	0,13		0,19	0,17	0,09
	дисперсія		0,03	0,02	0,02		0,04	0,03	0,01
2	середнє значення	112	0,20	0,59	0,21	97	0,15	0,69	0,16
	ст. відх.		0,10	0,11	0,11		0,12	0,12	0,10
	дисперсія		0,01	0,01	0,01		0,01	0,01	0,01
3	середнє значення	37	0,16	0,26	0,58	31	0,20	0,29	0,51
	ст. відх.		0,09	0,12	0,12		0,11	0,14	0,14
	дисперсія		0,01	0,01	0,01		0,01	0,02	0,02

*ВК – власний капітал; КК – кошти клієнтів; ЗР – залучені ресурси; П – пасиви

Зазначимо, що кластерний аналіз – це багатовимірна статистична процедура, яка виконує збір даних, що містять інформацію про вибірку об'єктів і потім упорядковує об'єкти в порівняно однорідні групи – кластери. Процедура кластеризації об'єктів на основі методу k-середніх реалізована в пакеті прикладних обчислювальних програм STATISTICA в модулі «Кластерний аналіз» (Cluster Analysis).

Розподіл банків за джерелами формування ресурсної бази проводиться на основі наступних показників: питома вага власного капіталу у пасивах; питома вага коштів клієнтів у пасивах; питома вага запозичених ресурсів у пасивах. Кластерний аналіз проводився на два звітних періоди: на 1 січня 2010 року серед 171 банку та на 1 січня 2015 р. серед 149 банків [7]. За результатами кластерного аналізу було сформовано три кластери в залежності від переважного джерела формування ресурсної бази. Результати кластерного аналізу наведені в таблиці 2.

Як видно з таблиці, на банківському ринку України переважають банки, основним джерелом формування ресурсної бази для яких є депозити юридичних та фізичних осіб. Так, на 1 січня 2010 року другий кластер нараховував 112 банківських установ, а на 1 січня 2015 року їх кількість зменшилася до 97 банківських установ. Зазначимо, що при цьому середнє значення показника співвідношення залучених ресурсів із пасивами на 1 січня 2015 року зросло на 0,1 пункт, що свідчить про збільшення ролі залучених ресурсів у формуванні ресурсної бази даної групи банків.

Варто підкреслити, що на вітчизняному банківському ринку є банки (перший кластер), що в основному здійснюють активні операції за рахунок власних коштів. Їх кількість за період, що аналізується зменшилася з 22 до 21 банківської установи. До них відносяться в основну банківські установи четвертої групи банків за класифікацією НБУ.

І третя група банків, що сформувалася в результаті кластерного аналізу, включає банки, що формують ресурсну базу за рахунок запозичених ресурсів. Їх кількість зменшилася за останні п'ять років із 37 банків на 1 січня 2010 року до 31 банку на 1 січня 2015 року. При цьому питома вага залучених ресурсів у пасивах також поступово зменшується, про що свідчить середнє значення даного показника за групою, який зменшився з 0,58 до 0,51 за період, що аналізується. Це можна вважати позитивною тенденцією, так як функціонування банку за рахунок запозичених ресурсів ставить його діяльність в залежність від кредиторів, що погано впливає на його надійність.

Отже, аналіз джерел формування ресурсної бази банків показав, що у більшості вітчизняних банків основним джерелом є кошти клієнтів, тобто залучені ресурси. При цьому вітчизняним банкам для забезпечення стабільної діяльності та платоспроможності необхідно нарощувати власний капітал, хоча він і не повинен бути основним джерелом ресурсної бази.

Література:

1. Галіцейська Ю. Ресурсна база комерційних банків: сучасний стан та можливі напрями оптимізації. / Вісник ТДЕУ. – 2006р. – № 3, Глоссарий банковских терминов / Под ред. С.И. Кумок. – М.: Моск. фин. об-ние, 1994.
2. Дяконов І.І. Теоретичні аспекти і класифікація депозитних ресурсів комерційних банків [Електронний ресурс] / І.І. Дяконов. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>
3. Дзюблюк О. В. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.

4. Чернишова А.В. Проблеми здійснення та шляхи вдосконалення депозитних операцій банків України [Електронний ресурс] / А.В. Чернишова. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>

5. Шавловська Л. С. Банківські ресурси та проблеми їх розміщення [Електронний ресурс] / Л. С. Шавловська // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2009. – № 3 (46). – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>

6. Шульга К. В. Аналіз операцій із залучення коштів на міжбанківському ринку [Електронний ресурс] / К. В. Шульга // Управління розвитком. – 2012. – № 18 (139). – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>

7. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua

Пеліпей А.О.

*здобувач кафедри фінансів та банківської справи,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення умов для прийняття ефективних управлінських рішень в сфері інноваційної діяльності потребує всебічного аналізу нематеріальної складової ресурсного забезпечення технологічних інновацій. Підвищення ролі нематеріальної складової ресурсного забезпечення виробництва, інформатизація промислового комплексу та підвищення питомої ваги інтелектуального капіталу в загальному капіталі підприємства обумовлюють необхідність спостереження та оцінки процесів формування та використання нематеріальних активів, залучених в інноваційну сферу, а також складу, структури, динаміки, ефективності використання інтелектуального капіталу, відображеного в обліку підприємства в складі нематеріальних активів.

Особливості нематеріальних активів, пов'язані із неоднозначністю підходів до оцінювання вартості їх формування та споживчої вартості, кількісного виміру ступеня впливу на створення зовнішніх та внутрішніх ефектів інноваційної діяльності та результатів фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому, обумовлюють необхідність застосування науково-обґрунтованих підходів до побудови системи аналізу нематеріальної складової ресурсного забезпечення технологічних інновацій на підприємстві. Одним із шляхів вирішення цього завдання є застосування інтегрованого підходу до побудови системи аналізу нематеріальних активів, як відображення нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності на підприємстві.

На наш погляд, для проведення інтегрованої оцінки нематеріальних активів як складової ресурсного забезпечення технологічних інновацій необхідно використовувати систему показників-індикаторів, що дозволять оцінювати статичну і динамічну окремих аспектів формування, використання та обігу нематеріальних активів, залучених в інноваційну сферу в загальному обсязі нематеріальних активів підприємства.

На основі проведеного дослідження визначено, що до складу показників-індикаторів системи аналізу нематеріальних активів підприємства як складової

ресурсного забезпечення технологічних інновацій доцільно включити такі показники, розрахунок яких базується на використанні даних фінансової звітності, та, які характеризують: обсяг та питому вагу нематеріальних активів в структурі необоротних активів підприємства; показники структури нематеріальних активів за видами, джерелами надходжень та напрямками вибуття; порівняльні показники зростання нематеріальних активів, чистого доходу, активів та результатів від операційної діяльності; показники оцінки стану нематеріальних активів за ступенем їх амортизації; показники динаміки руху (відновлення) нематеріальних активів.

Таблиця 1

Схема інтерпретації результатів аналізу для потреб інтегрованої оцінки нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства за групами показників аналізу нематеріальних активів

№	Група показників	Характеристика стану та динаміки групи показників у відповідності до варіантів інтерпретації		
		2	1	0
1	Показники обсягу та питомої ваги НМА в структурі необоротних активів підприємства	зростання	незмінний рівень	зменшення
2	Показники структури НМА за видами, джерелами надходжень та напрямками вибуття	сприятлива структура	нейтральна структура	несприятлива структура
3	Порівняльні показники зростання нематеріальних активів, чистого доходу, активів та результатів від операційної діяльності	випереджаючий темп росту чистого доходу та результатів від операційної діяльності, збільшення питомої ваги НМА в необоротних активах підприємства	сбалансований темп росту	відставання темпів росту чистого доходу та результатів від операційної діяльності, зменшення питомої ваги НМА в необоротних активах підприємства
4	Показники оцінки стану нематеріальних активів за ступенем їх амортизації	невеликий ступінь зносу НМА, зменшення зносу	середній ступінь зносу НМА, несуттєві зміни	великий ступінь зносу НМА, збільшення зносу
5	Показники динаміки руху (відновлення) нематеріальних активів	зростання	незмінний рівень	зменшення

Запропоновано узагальнення результатів комплексного аналізу нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, із одночасною інтерпретацією окремих груп показників в статистиці та в динаміці,

здійснювати на основі наступної схеми рейтингової оцінки (табл. 1), де кожному набору значень показників відповідають три варіанти інтерпретації (r): позитивна оцінка (2), негативна оцінка (0) та нейтральна оцінка (1), а інтегральний показник формується шляхом підсумовування оцінок окремих груп показників.

Враховуючи загальносвітові тенденції до інформатизації виробництва, підвищення питомої ваги інтелектуального капіталу як найважливішого фактору інтенсифікації виробництва, на наш погляд, зростання питомої ваги нематеріальних активів слід інтерпретувати як позитивну тенденцію, та, навпаки. Аналізуючи показники структури нематеріальних активів за видами, джерелами надходжень та напрямками вибуття, слід звернути увагу на відповідність структури нематеріальних активів реальним потребам забезпечення інноваційного процесу та технологічного оновлення на підприємстві, визначивши в якості основного критерію оцінки структури нематеріальних активів сприятливість структури НМА по відношенню до об'єктивних вимог ресурсного забезпечення інноваційного процесу.

Характеризуючи показники зростання нематеріальних активів, чистого доходу, активів та результатів від операційної діяльності, слід визначити, що позитивною тенденцією для підприємства необхідно вважати перевищення темпів росту чистого доходу та результатів від операційної діяльності над темпами росту нематеріальних активів підприємства, поряд із збільшенням питомої ваги нематеріальних активів в загальній сумі необоротних активів підприємства та, навпаки.

Таблиця 2

Інтерпретація результатів інтегрованої оцінки нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства ПАТ «Сєверодонецьке об'єднання Азот» за період 2012-2014 рр

№	Група показників	Інтерпретація стану та динаміки групи показників у відповідності до варіантів інтерпретації		
		2012	2013	2014
1	Показники обсягу та питомої ваги НМА в структурі необоротних активів підприємства	1	1	2
2	Показники структури НМА за видами, джерелами надходжень та напрямками вибуття	1	1	1
3	Порівняльні показники зростання нематеріальних активів, чистого доходу, активів та результатів від операційної діяльності	1	0	0
4	Показники оцінки стану нематеріальних активів за ступенем їх амортизації	1	1	1
5	Показники динаміки руху (відновлення) нематеріальних активів	2	1	1
6	Інтегрована оцінка (Σ стр. 1-5)	6	4	5

На основі запропонованої схеми за допомогою розрахунків індикаторів оцінювання нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства формується профіль результатів аналізу нематеріальних активів підприємства, що дозволяє виявити «сильні» та «слабкі» сторони нематеріальних активів, як найважливішого потенційного ресурсу інноваційного розвитку підприємства. При цьому інтерпретація отриманих результатів здійснюється експертним шляхом.

Запропоновану за результатами проведеного наукового дослідження структуру комплексного аналізу нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності апробовано на фактичних даних фінансової звітності ПАТ «Севєродонецьке об'єднання Азот» за 2012-2014 роки, а результати проведеного аналізу інтерпретовано у відповідності до представленої в табл. 1 схеми інтерпретації результатів аналізу для потреб інтегрованої оцінки нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства за групами показників аналізу нематеріальних активів (табл. 2).

Як бачимо з табл. 2 показник інтегрованої оцінки нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства протягом аналізованого періоду коливається. Він сягає найбільшого значення в 2012 році, зменшується в 2013 році на дві одиниці порівняно із рівнем 2012 року, та згодом зростає на одну одиницю в 2014 році порівняно із значенням цього показника в 2013 році.

Таким чином, в результаті проведеного аналізу нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності досліджено обсяг та питому вагу, структуру, показники зростання, стану та динаміки руху нематеріальних активів підприємства на прикладі ПАТ «Севєродонецьке об'єднання Азот» за 2012-2014 роки, зроблено їх інтегровану оцінку. Запропонована схема інтегрованої оцінки нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства може стати ефективним інструментом формування узагальненої оцінки нематеріальних активів підприємства, як складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства.

Пипко С.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту;*

Мельник С.В.

*аспірант,
Донбаська державна машинобудівна академія
Міністерства освіти і науки України*

ПОБУДОВА ГНУЧКОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Основними завданнями децентралізації влади в Україні є зміщення центрів ухвалення рішень на місцевий рівень, реальне зміцнення самоврядування та надання громадам достатнього фінансового ресурсу для вирішення завдань власного розвитку. Зволікання з практичним впровадженням цих заходів може

призвести до «паралічу» територіальної організації влади, до подальшого соціально-економічного занепаду багатьох територій та гальмування регіонального розвитку.

Розпочаті реформи у напрямі децентралізації влади та розвитку місцевого самоврядування спрямовані на створення ефективної системи державного управління регіональним розвитком, спроможної забезпечити гідну якість життя кожному члену громади, гарантувати безпеку життєдіяльності людини; надати органам місцевого самоврядування необхідні повноваження для успішної реалізації економічних і соціальних реформ [1, с. 206].

Що стосується побудови гнучкої системи оподаткування в умовах децентралізації, то складнощі для України як унітарної держави можуть критися в тому, що всі дії по відношенню до змін у податковому законодавстві повинні прийматися на державному рівні. В той же час, для стимулювання тієї чи іншої діяльності в окремих регіонах необхідним є делегування окремих повноважень щодо оподаткування на місцевий рівень задля врахування особливостей соціально-економічного стану та географічного розташування. Досягти цього можливо за дотримання принципів фіскального федералізму та фіскальної децентралізації, коли місцеві органи влади можуть самостійно на своєму рівні приймати рішення, пов'язані з впровадженням або скасуванням окремих податкових важелів.

Фіскальний федералізм при дотриманні певних умов створює ситуацію, за якої рівні державної влади взаємно виключають втручання один одного у функціонування ринкової економіки. При ефективному розподілі повноважень жоден з рівнів влади не володіє монополією регулювання економіки [2].

Раніше вважалося, що теорія фіскального федералізму є притаманною лише країнам із федеративною формою державного устрою. Однак в міру розвитку процесів децентралізації владних повноважень, передачі органам місцевого самоврядування нових управлінських функцій принципи фіскального федералізму почали застосовуватися і в унітарних країнах [3, с. 158]. Ця теорія стала ефективним засобом реагування на вимоги часу щодо поглиблення фіскальної децентралізації та збільшення фінансової автономії регіонів.

Принципами фіскального федералізму є такі [3, с. 159]:

відповідність платників податків і користувачів суспільних благ, що фінансуються за рахунок цих податків;

централізований перерозподіл надходжень, який покладається на центральний уряд з використанням відповідних важелів;

фінансове вирівнювання, яке здійснюється центральним урядом при наявності відмінностей у фінансовому забезпеченні окремих адміністративних одиниць;

постачання необхідних суспільних благ може стимулюватися центральним урядом шляхом надання цільових трансфертів.

На думку українських вчених [3, с. 163] можна створити оптимальні форми міжбюджетних відносин, за яких би вирішувалися проблеми фіскальних дисбалансів між адміністративними одиницями. Головною проблемою при цьому є встановлення такого рівня децентралізації видаткових повноважень і повноважень щодо збору доходів, який би відповідав політичним та економічним інтересам держави в цілому.

Фіскальна децентралізація передбачає виникнення конкуренції між регіонами, що провокує оптимальний розподіл ресурсів [4].

Для формування гнучкої системи оподаткування за принципами фіскальної децентралізації необхідно [3, с. 164]:

враховувати відмінності між фінансовими потребами територій за умови чітко визначеної сфери їх відповідальності;

компенсувати відмінності між урядами одного рівня щодо потенційної можливості фінансування видатків;

створити стимули для підвищення рівня використання місцевими органами власного доходного потенціалу;

бути стабільною, передбачуваною, відповідати динаміці потреб територій; не заохочувати немотивоване витрачання суспільних коштів.

Отже, для побудови гнучкої системи оподаткування за принципами фіскального федералізму та фіскальної децентралізації в унітарній Україні передбачається передача окремих податків на місцевий рівень або перегляд системи місцевого оподаткування з метою стягування лише тих податків, які є найбільш ефективними в даний час у даному регіоні.

Література:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

2. Weingast B. R. The Economic Role of Political Institutions: MarketPreserving Federalism and Economic Development // Journal of Law Economics and Organization. – 1995. – No 11. – P. 1–31.

3. Єпіфанов А.О. Управління регіоном: Навч. посібник / А.О. Єпіфанов, М.В. Мінченко, Б.А. Дадашев; за заг. ред. А.О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 361 с.

4. Tiebout C. M. A Pure Theory of Local Government Expenditures // Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64. – P. 41642.

Поліщук В.Г.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
Луцький національний технічний університет*

ЗАСТОСУВАННЯ СТРАХОВИХ ІННОВАЦІЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Сталий розвиток – процес забезпечення функціонування територіальної системи із заданими параметрами в певних умовах протягом необхідного проміжку часу, що веде до гармонізації факторів виробництва та поліпшення якості життя сучасних і наступних поколінь за обставин збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища [1].

Сталий розвиток регіону – це процес постійного перетворення якісних та кількісних характеристик регіональної соціо-еколого-економічної системи (СЕС системи), спрямованого на досягнення динамічної рівноваги між суспільством, економікою та довкіллям, що забезпечує при цьому добробут нинішніх та майбутніх поколінь з дотриманням принципів рівноважності, збалансованості, гармонійності, стабільності, конкурентоспроможності та безпеки регіону [2].

Стимулювати розвиток регіонів необхідно ще й тому, що регіональний рівень є сполучною ланкою між локальним та національним рівнем, а зараз все частіше – між національним та глобальним. Саме в регіони залучаються найбільше інвестиційних та інноваційних коштів, адже регіональні системи є будівельними складовими будь-якої держави. Щодо сталого розвитку регіонів, то слід пам'ятати, що сталість системи – це в першу чергу взаємозв'язок (лінкідж), взаємовплив трьох основних складових системи (економіки, суспільства та довкілля). Можна впливати на регіональну систему через стимулюючі заходи з позицій соціально-економічного розвитку і результатом буде розвиток суспільства та економіки. Натомість екологічні проблеми залишатимуться не вирішені, що є недопустимим. У такому випадку підхід до вирішення проблем з позицій сталого розвитку дозволяє впливати на систему комплексно, злагоджено та одночасно, не виокремлюючи ні одну із системних складових чи функціональних процесів. Саме тому об'єктом активізуючого впливу в рамках дослідження має бути саме сталий розвиток регіонів.

Стимул у регіональному вираженні виступає зовнішнім каталізатором розвитку регіональної СЕЕ системи, спрямованим на досягнення динамічної рівноваги регіону, а відтак і його сталого розвитку. Регіональна СЕЕ система не може існувати без стимулів розвитку, вона залежить від них. Особливо ця залежність посилюється на етапі погіршення ситуації в одній чи одночасно кількох сферах життєдіяльності. Стимули у даному випадку матимуть як матеріальну форму (безпосередній прямий фінансовий вплив через інвестиції), так і нематеріальну форму (опосередкований непрямий вплив через дозволи та угоди). Стимули регіонального розвитку, на відміну від мотивів, є усвідомленими, цілеспрямованими конкретними заходами, що спонукають до дії. Дія стимулу пов'язана не тільки з прямим впливом на діяльність господарюючих структур регіону, але й з демонстрацією конкретного втілення. Іншими словами, стимули впливають на систему, вимагаючи досягнення результату з високою ефективністю.

Страховий ринок є однією із важливих сфер фінансової системи країни, забезпечуючи захист від негативних факторів суб'єктів господарювання у регіонах. У загальному вираженні страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [3].

З іншого боку, стабільність та ефективність реалізації концепції сталого розвитку багато в чому залежить від надійності страхового ринку, його ефективного функціонування. Страхування виступає як один із інструментів реалізації концепції сталого розвитку. Страхування не тільки формує систему відповідальності за можливі збитки, що будуть завдані природному середовищу, але і створює резервні фонди для відшкодування завданих збитків.

На сьогодні загальний стан економіки, фінансів підприємств і доходів населення не дає можливості спрямувати достатні кошти на цілі страхування. Це спричинено значною мірою чинною системою оподаткування та системою регулювання фінансів підприємств. Сучасна податкова політика української держави щодо страхової галузі характеризується явним домінуванням фіскальної складової та певним ігноруванням значних можливостей

регулюючого на її діяльність, що, зокрема, проявляється в постійному намаганні корегувати податкове законодавство таким чином, щоб воно забезпечувало збільшення надходжень податків від національних страховиків.

Страхові компанії є важливим макроекономічним регулятором, який виконує функцію трансформації заощаджень суб'єктів господарювання в інвестиції. Спроможність трансформувати заощадження в інвестиції надає страхуванню високого інституційного статусу в системі суспільного відтворення.

Ефективне функціонування сучасної економіки, переміщення вільних капіталів у перспективні галузі практично неможливе без наявності діючого інституту страхування [4].

На страховий ринок України приходять як інвестори потужні страхові компанії. Можливо, прийде час, коли на нашому ринку може і не залишитися місця для вітчизняних страхових компаній, які не мають стратегічного партнера.

Підвищення капіталізації бізнесу досягається, в першу чергу, за рахунок збільшення частки ринку, забезпечення якості обслуговування клієнтів, яка сприяє збереженню лояльних клієнтів, а також за рахунок залучення нових клієнтів.

Виступаючи як один із засобів забезпечення економічної свободи і прав особистості в умовах ринкової економіки, страхування реалізує основні засади філософії сталого розвитку. Страхування є цілком ринковим механізмом, що є результатом еволюції ринкових відносин. Використовуючи послуги добровільного страхування суб'єкти господарювання самостійно вирішують страхувати їм свої ризики чи ні. В той же час саме завдяки компенсаціям страхових компаній у разі настання страхових випадків нівелюється негативний вплив на навколишнє середовище, завдяки цьому забезпечується право особистості на екологічно чисте середовище [5].

Отже, страхова діяльність на сьогодні є активним активізуючим фактором становлення сталого розвитку регіону. Тому на сьогодні надзвичайно важливо забезпечити розвиток страхового ринку України для повноцінного соціо-еколого-економічного розвитку регіональних систем.

Література:

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: Монографія / З. В. Герасимчук – Луцьк: Надтир'я, 2008. – 528 с.
2. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: Монографія / Герасимчук З.В., Поліщук В.Г. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
3. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96 (зі змінами й доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів України: міжбюджетні відносини та інноваційні інструменти стимулювання: Монографія; за науковою редакцією д.е.н., проф. Вахович І.М. – Луцьк: Волиньполіграф[™], 2014. – 331 с.
5. Поліщук В.Г. Теоретичні засади страхового ринку у контексті фінансового стимулювання сталого розвитку регіону / Поліщук В.Г., Коваль В.С. // Економічний форум. – № 2 – 2012. – С. 210–220.

Попович О.В.

кандидат економічних наук, доцент;

Борисюк І.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних економічних відносинах між суб'єктами господарювання особливе місце належить фінансовим відносинам. Специфіка цих відносин полягає в тому, що вони завжди подаються в грошовій формі незалежно від того, стосується це забезпечення виробничої діяльності коштами чи розподілу створених прибутків і накопичень підприємств, формування і використання відповідних грошових фондів.

Фінансові відносини завжди існують об'єктивно і мають конкретні форми прояву. Порівняно з іншими економічними відносинами фінансові відносини мають певні особливості: є грошовими відносинами; є розподільними відносинами і пов'язані з формуванням і використанням фондів грошових коштів держави та господарюючих суб'єктів. Так, фінансові відносини, що виникають в процесі діяльності суб'єктів, характеризуються широким спектром. Вони охоплюють процеси одержання і розподілу прибутку та накопичень; формування відповідних грошових фондів; взаємовідносини з різними ланками фінансово-кредитної системи та державою; формування та використання фонду оплати праці; розрахунків з постачальниками та підрядниками, тощо.

Розглянувши роботи науковців Стасюка Г.А. [1], Кірейцева Г.Г., Азаренкова Г.М. та Александрової М.М. [2-4], Філімоненкова О.С. [5] можна зробити висновок, що всі автори виділяють однакових суб'єктів фінансових відносин, а саме: державу, підприємство, його робітників й службовців, власників та акціонерів, інвесторів, фінансово-кредитні установи, інші підприємства та інші контрагенти.

Діяльність згадуваних суб'єктів фінансових відносин направлена на виготовлення продукції, виконання робіт та надання послуг в результаті чого формується виручка, яка розподіляється на фонди споживання, покриття затрат та прибуток.

При функціонуванні фінансів господарюючих суб'єктів виникають відповідні економічні відносини та взаємовідносини, а саме:

1. Міжнародні фінансові відносини.
2. Фінансові відносини з суб'єктами господарювання своєї країни.
3. Фінансові відносини всередині підприємства.

Щодо міжнародних фінансових відносин, то вони представляють собою досить складну систему руху грошових потоків. Вони можуть бути згруповані за такими напрямками: взаємовідносини між суб'єктами господарювання різних країн; взаємовідносини держави з юридичними і фізичними особами інших країн; взаємовідносини держави з урядами інших країн та міжнародними організаціями; взаємовідносини держави і суб'єктів господарювання з міжнародними фінансовими інституціями.

У сфері міжнародних фінансів, крім національних суб'єктів – держави, підприємств і громадян, виділяються наднаціональні суб'єкти – міжнародні організації і міжнародні фінансові інституції. У зв'язку з цим міжнародні фінанси розглядаються у широкому і вузькому розумінні. У широкому розумінні вони охоплюють усі міжнародні грошові потоки, а у вузькому – міжнародну централізацію коштів і фінансових ресурсів.

Міжнародні фінансові відносини виникають у зв'язку з рухом грошових потоків між національними суб'єктами різних країн: між підприємствами; між урядами країн; між підприємствами й урядами; між громадянами й урядами.

Взаємовідносини між підприємствами складаються в процесі купівлі-продажу товарів. Ці взаємовідносини насамперед відображають рух фінансів суб'єктів господарювання. Однак, оскільки ці суб'єкти належать до різних країн, то дані взаємовідносини відображають рух грошових потоків між країнами. Забезпечення еквівалентності обміну досягається через установаження реального курсу валют. Відхилення курсу валют від реального співвідношення між валютами веде до міжнародного перерозподілу доходів і фінансових ресурсів.

Взаємовідносини між урядами різних країн виникають у сфері державного кредиту, коли одна країна є позичальником, інша – кредитором. Аналогічний характер мають взаємовідносини з урядом певної країни юридичних і фізичних осіб інших країн. За змістом ці всі відносини належать до державного кредиту, а за напрямом руху коштів – до міжнародних фінансових відносин.

Торговельні взаємовідносини між суб'єктами господарювання різних країн охоплюють два грошові потоки: надходження підприємству валютних доходів від експорту товарів і послуг; оплата підприємством товарів та послуг, що імпортуються. Кредитні взаємовідносини є двосторонніми: з одного боку – надання позики позичальником кредитору, з іншого – погашення позики і сплата процентів.

Міжнародні фінанси (у вузькому розумінні) відображають діяльність міжнародних організацій і фінансових інституцій. Це наднаціональна надбудова, сутність якої полягає в концентрації доходів і фінансових ресурсів у певних узагальнених чи цільових фондах. Діяльність таких організацій, як і окремої держави, пов'язана з виконанням певних функцій, які визначаються їх статутами. Фінансове забезпечення виконання цих функцій здійснюється через фонди грошових коштів чи кредитних ресурсів, що формуються цими організаціями.

Підприємства нашої країни здійснюють не лише зовнішньоекономічну діяльність, а й вступають у фінансові відносини з суб'єктами господарювання своєї країни. Так, Філімоненкова О.С. [5], Стасюк Г.А. [1], Кірейцева Г.Г., Азаренкова Г.М. та Александрова М.М. [2-4] розділяє зовнішні відносини на відносини обміну та розподілу, які включають відносини між підприємством і державою; між підприємством та його акціонерами; між підприємством і його постачальниками та покупцями; між підприємством і фінансово-кредитними установами.

Будь-яке підприємств не буде функціонувати та працювати ефективно без чітко розробленої всередині нього політики управління. Дана політика повинна проявлятися в першу чергу, в стійких та стабільних фінансових відносинах. Так, Філімоненко О.С. [5], Стасюк Г.А [1] та Г.Г. Кірейцев [2] вважають, що внутрішні фінансові відносини підприємства включають відносини: між підприємством і його засновниками; між підприємством і структурними

підрозділами цього підприємства; між підприємством і його дочірніми підприємствами та філіями; усередині самого підприємства; між підприємством і його працівниками, а також відносини, що пов'язані з банкрутством підприємства та відносини, що виникають при злитті та поглинанні самого підприємства.

Щодо об'єктів фінансових відносин, то ними є національне багатство й вироблений валовий внутрішній продукт. Саме розподіл ВВП є необхідною передумовою забезпечення безперервності виробництва, а розподіл національного багатства як об'єкту фінансових відносин свідчить про те, що для формування доходів використовується все, що створене попередніми поколіннями або надано природою. Розподіл і перерозподіл ВВП може відбуватися за різними схемами, так Александрова М.М. та Маслова С.О. [4] виділяють такі моделі фінансових відносин у суспільстві:

1. Ринкова модель фінансових відносин є основною і домінує у світі. Суть її полягає в наступному: спочатку вартість реалізованого національного доходу розподіляється між тими, хто зайнятий у його створенні (первинний розподіл). Пропорції первинного розподілу регулюються: ринковими відносинами (оптимальні пропорції між заробітною платою і прибутком, фондом споживання і фондом накопичення тощо); у законодавчому порядку (мінімальний розмір заробітної плати, податок на прибуток тощо). Держава отримує свої доходи на основі перерозподілу національного доходу. Пропорції цього перерозподілу регулюються тільки законодавчими актами. Дана модель є відкритою.

2. Адміністративна модель фінансових відносин характеризується тим, що основна частина національного доходу відразу централізувалась у бюджеті й виключалась з розподільчих відносин. Спочатку в процесі первинного розподілу, держава отримує переважну частину національного доходу. Пропорції первинного розподілу регулюються державою за допомогою адміністративних методів. Ця модель є закритою.

3. Американська модель фінансових відносин характеризується незначним рівнем бюджетної централізації – близько 25-30%. Це свідчить про те, що участь держави в розподільчих відносинах зведена до мінімуму.

4. Західноєвропейська модель фінансових відносин характеризується поміркованим рівнем централізації ВВП – близько 35-45%. За рахунок відносно вищого рівня централізації ВВП держава має змогу покращити соціально-культурну сферу за рахунок паралельної діяльності державних і комерційних установ в соціальній сфері.

5. Скандинавська модель фінансових відносин передбачає значно вищий рівень централізації ВВП – до 60%. Ця економічна модель характеризується досить розгалуженою соціальною сферою в галузі соціального захисту, освіти, охорони здоров'я.

Література:

1. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств: навч. посібник/ Стасюк Г.А. – Херсон: Олді-плюс, 2011. – 477 с.
2. Фінанси підприємств: навч. посібник/ за ред. д.е.н., проф. Г.Г.Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
3. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємства: навч. посіб. [для самот. вивчення дисципліни] / Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. – К.: Знання-Прес, 2004. – 291 с.

4. Александрова М.М. Гроші. Фінанси. Кредит: навчально-методичний посібник. – [2-е видання, перероблене і доповнене.] / Александрова М.М., Маслова С.О. – К.: ЦУЛ, 2002. – 336 с.

5. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. – [2-е вид., переробл. і доповн.] / Філімоненков О.С. – К.: МАУП, 2004. – 328 с.

Пристапа Л.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МІЖБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Ринок міжбанківських кредитних ресурсів є одним з ключових елементів інфраструктури фінансового ринку, а міжбанківське кредитування займає важливе місце у системі кредитних відносин справляючи значний вплив на розвиток банківської системи в цілому. Потоки міжбанківських кредитів сприяють забезпеченню задоволення фінансових потреб багатьох галузей економіки та взаємодіють із ринком цінних паперів і валютним ринком. Серед усіх існуючих сьогодні фінансових інструментів міжбанківські кредити найбільш оперативно реагують на зміну кон'юнктури фінансового ринку, так як банки часто розглядають ринок міжбанківських кредитів в якості оперативного джерела ресурсів для активних операцій на інших сегментах фінансового ринку.

Єдиного трактування поняття «міжбанківський кредитний ринок» у сучасній фаховій літературі не існує, більшість науковців розглядають вважають, що міжбанківський кредитний ринок є частиною ринку позикових капіталів, де тимчасово вільні грошові ресурси кредитних установ залучаються та розміщуються банками між собою. Множинність існуючих підходів до трактування сутності ринку міжбанківського кредитування, а також відсутність єдиного комплексного визначення, яке б поєднувало всі аспекти взаємозв'язків між банками, спонукає до продовження наукового осмислення та подальшої розробки теоретико-методичних засад міжбанківського кредитування.

Міжбанківський кредит – це кредит, який наданий на міжбанківському ринку одним банком іншому банку. На договірних засадах шляхом укладання кредитних угод визначаються кредитні відносини між банками, які передбачають умови розміщення тимчасово вільних коштів, права і зобов'язання сторін з належним оформленням справ

Процес міжбанківського кредитування становить складну процедуру, що складається з декількох взаємодоповнюючих стадій, нівелювання кожної з яких загрожує серйозними помилками та прорахунками. Перша стадія міжбанківського кредитного процесу – програмування, яка полягає у оцінці макроекономічної ситуації у країні в цілому, регіону роботи потенційних позичальників. Друга – надання банківської позики. Найважливішою кінцевою процедурою цієї стадії надання кредиту є підготовка і укладення кредитного договору. Третя стадія кредитного процесу – це контроль за використанням кредиту.

Оцінюючи сучасний стан міжбанківського кредитування в Україні спостерігаємо негативні тенденції щодо змін приросту частки міжбанківських кредитів у структурі зобов'язань банківської системи (рис. 1).

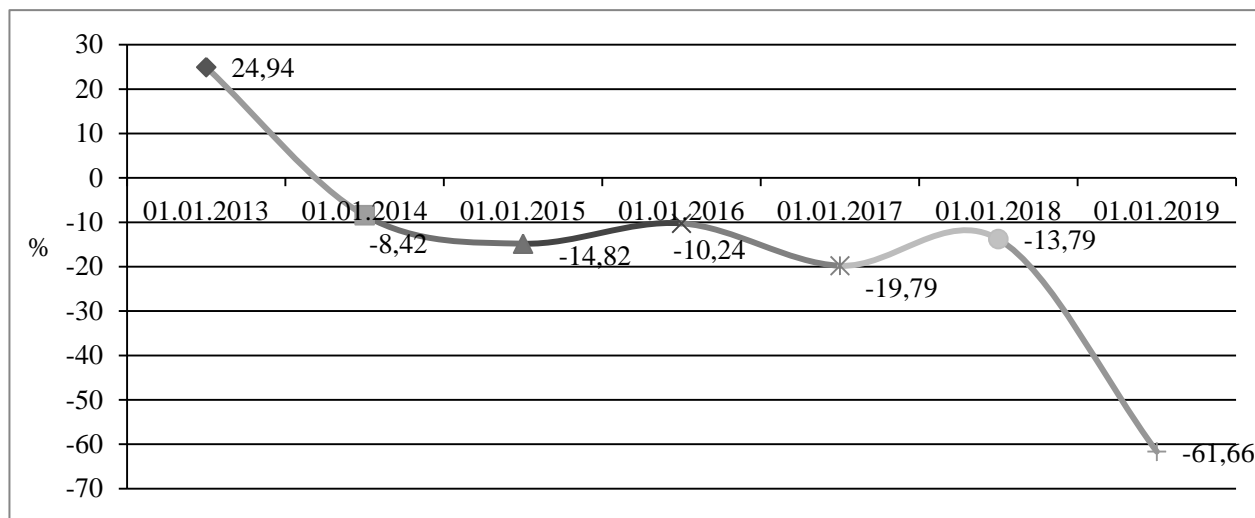


Рис. 1. Динаміка темпу приросту частки міжбанківських кредитів у структурі зобов'язань банківської системи за 2008–2014 роки

Тобто, протягом останніх років остання частка міжбанківських кредитів в загальній структурі зобов'язань банківської системи України постійно скорочувалась, особливо на кінець досліджуваного періоду. Отже, банки в основному самостійно прагнули забезпечувати необхідний рівень ліквідності і ефективного функціонування на фінансово-економічному ринку, не використовуючи у достатній мірі можливостей міжбанківського кредитування.

Порівнюючи обсяги ресурсів, залучених на міжбанківському кредитному ринку станом на 01.10.2015 року (рис. 2), можна зробити висновок, що загальна частка ресурсів міжбанківського кредитного ринку в структурі сукупних зобов'язань банків I групи склала майже 6,79%, що на 0,65% виявилось нижчим, ніж в середньому по всій банківській системі України.

Ресурси міжбанківського кредитного ринку у структурі зобов'язань банків II групи складають частку, яка дорівнює 10,31%, що більше на 2,93% більше, ніж по всій банківській системі.

Проте, на відміну від інших груп банків, саме III група банків використовує менші обсяги міжбанківських кредитних ресурсів, про що свідчить 6,52% міжбанківських кредитних ресурсів у загальній структурі зобов'язань.

Щодо банків IV групи, то їх частка у структурі зобов'язань на міжбанківські кредити припадає 8,61%.

Якщо порівнювати обсяги міжбанківських ресурсів, які були залучені вітчизняними банками, то варто зазначити, що найбільшу їх частку було залучено саме банками, які входять до I групи – 57 734,4 млн. грн, що складає 66,96% всіх залучених ресурсів на міжбанківському кредитному ринку. Це можна пояснити тим, що масштаби їх діяльності на фінансовому ринку України є найбільшими.

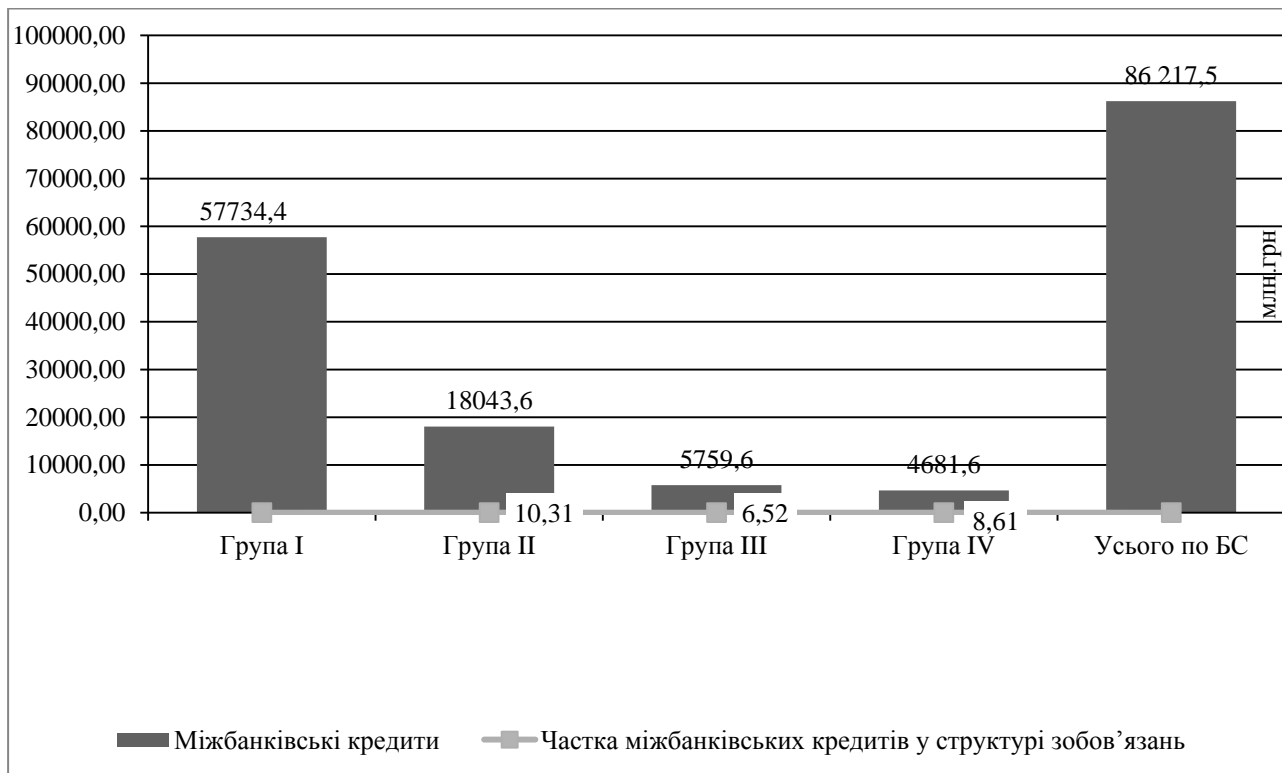


Рис. 2. Обсяги міжбанківських кредитів в структурі зобов'язань банківської системи у розрізі груп банків України станом на 01.01.2015 року

Міжбанківський кредитний ринок є досить важливим регулятором в банківській системі, адже завдяки його функціонуванню вітчизняні банки можуть отримувати додаткові кредитні ресурси, ефективно розмішувати при їх надлишку, отримувати додаткові кредитні ресурси для покращення свого фінансово-економічного стану загалом тощо.

Особливе місце у джерелах кредитних ресурсів банку посідають кредити Національного банку України, котрі надаються банкам в порядку рефінансування. Як правило, кредитні ресурси надаються на цілі короткострокового кредитування за дотримання банком резервних вимог та економічних нормативів.

Рефінансування – це процес здійснення банком активних операцій (кредитних вкладень) за рахунок позик, отриманих в інших банках. Операції із рефінансування є міжбанківськими кредитними операціями, що реалізуються банками для мобілізації грошових ресурсів. На основі офіційної ставки НБУ з рефінансування встановлюється плата за пролані кредитні ресурси.

Для вітчизняних банків рефінансування в центральному банку – це процес відновлення банківських ресурсів, які були вкладені у позички, цінні папери й інші активи, це останній спосіб регулювання їхньої ліквідності. А для центральних банків – це спосіб випуску в обіг платіжних засобів, тобто канал безготівкової емісії, спосіб регулювання банківської ліквідності і спосіб запобігання банківській паніці. При умовах світової фінансової кризи кредити центрального банку виступають як першочергові заходи із протидії та з подолання наслідків фінансової кризи у банківському секторі.

Неповним було б дослідження дієвості міжбанківських кредитів на макроекономічному рівні без дослідження впливу ставки рефінансування на економіку. Ставка рефінансування за своєю суттю є ціною грошей, підвищення

якої стримує попит на емісійні ресурси з боку комерційних банків та на кредити в цілому по економіці (рис. 3).

Центральний банк намагається підтримувати реальні процентні ставки на низькому рівні (вище рівня інфляції), для стимулювання попиту на кредитні ресурси та відповідно на економічне зростання. Зміна ставки рефінансування центрального банку веде до зміни умов не тільки на грошовому ринку, але й на ринку цінних паперів. Підвищення ставок за кредитами і депозитами на грошовому ринку, яке було спричинене підвищенням облікової ставки центрального банку, викликає зменшення попиту і росту пропозиції цінних паперів. В залежності від економічної ситуації ставка рефінансування змінюється, тобто вона виконує сигнальні функції, даючи учасникам грошового ринку інформацію про оцінку існуючого рівня інфляції та перспектив її розвитку, тим самим впливаючи на інфляційні очікування господарюючих суб'єктів.



Рис. 3. Схема впливу ставки рефінансування на економіку

Досліджуючи розвиток сучасного міжбанківського кредитного ринку в Україні, спостерігаємо ряд ключових проблем, що проявляються у відсутності розгалуженої інфраструктури та посередників на даному ринку, відповідного законодавчо-нормативного забезпечення, достатньої кількості кваліфікованих працівників для роботи на міжбанківському кредитному ринку.

З метою реалізації стратегічного підходу щодо розвитку та ефективного функціонування вітчизняної банківської системи та безпосередньо діяльності банків на міжбанківському кредитному ринку доцільною вбачається розробка концепції кредитної політики, що повинна визначати перспективу розвитку здійснюваних кредитних операцій, закладати основи для прийняття управлінських рішень щодо майбутніх секторів ринку, банківських продуктів та послуг, асортименту банківських операцій, їх прибутковості та рівня ризику.

Рудюк Л.В.

*доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Інститут економіки та менеджменту*

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

ГЕНЕЗИС ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Податки є одним з найдавніших фінансових інструментів будь-якої економічної системи світу і виступають однією із найскладніших проблем економіки в будь-якій країні. Більшість розвинутих держав продовжує їх вдосконалювати шляхом зміни податкової політики. З огляду на проведення економічних реформ, Україна у цьому аспекті не є винятком. Безумовно, створити ідеальну податкову систему неможливо, проте можна значно наблизитись до подолання існуючих проблем, максимально врахувавши сучасну специфіку економічних відносин у суспільстві [2, с. 9].

Таблиця 1

Етапи еволюції податкової системи України

Назва періоду	Тривалість	Характеристика етапу
1. Податкова система Київської Русі	IX–XIII ст.	Податки: подимне (сплачували натурою і частково грошима); полюддя (збирали натурою); поплужне (поземельний податок, виплачували селяни натурою). Мито: торгове мито (за перевезення через гірські застави; за перевезення товарів через річку; за право мати склади; за право відкривати ринки; за зважування і відмірювання товару); судове мито: вира (за вбивство); продаж (за інший злочин); урок (сплачування потерпілій особі); дика вира (сплачувалась общиною за злочин, скоєний на її території). Структура податкової служби при Київському князеві: князь (посадники; волостителі); тіун (ключники; данщики). Податки періоду феодальної роздробленості: податки (вихід – з кожної особи чоловічої статі; ям – обов'язок доставляти підводи ординським чиновникам; соха – поземельний податок; відкуп – з купців); мито (сторожове; медове; гостинне; з соляних промислів). Структура податкової служби періоду Золотої Орди: удільні князі (баскаки; відкупщики; осьменник; митник).
2. Податкова система Литовсько-Польської доби	XIV–початок XVI ст.	поголовщина (сплачували селяни та міське населення. Стягувалася з кожного двору грошима); серебщина (сплачували державні та покріпачені селяни, шляхта, яка не відбувала військової служби, один раз у два роки); подимщина (сплачували селяни від кожної хати (диму). Збиралася грошима); воловщина (виплачувалася грошима, інколи худобою (сплачували селяни та частково покріпачені селяни, міщани); стація (натуральний податок, який сплачували селяни для забезпечення князя та його двору їжею, фуражем, підводами); натуральні платежі (деко, хміль, дрова) (сплачувалися за користування лісами, сіножатями, річками).

<p>3. Податкова система козацької держави</p>	<p>1648–1654 рр.</p>	<p>Система оподаткування: мито, що накладалось на шинки та купців за провіз краму, «мостове» (за провіз краму через річки), плата за охорону та конвоювання, «димовий податок» (на так званих «сиднів», тобто жонатих козаків і посполитих, що селились біля Січі і вважались підданими Коша), «військовий оклад» (грошовий податок з посполитих). Ці податки використовувались на потреби церкви і, більшою частиною, військової організації.</p>
<p>4. Московсько-російська податкова система</p>	<p>середина XVI–початок XX ст.</p>	<p>Податки епохи Петра I: прямі податки (подушні (платять селяни і посадові люди, купці – 80 коп. з душі); цивільні збори (пищальні (для миття гармат); полонені (для викупу осіб, які потрапили в полон); стрілецька подать (на створення регулярної армії); гербовий збір; подушний збір. Структура податкової служби Петра I: прибиральник (розробка податкового законодавства); камер-колегія (нагляд за прибутками); штатс-контрколегія (нагляд за видатками); ревізійно-колегія (контрольні функції); земський комісар (збирання податків на місцях). Податкові органи Російської імперії у другій половині XIX–XX ст. – Міністерство фінансів, зокрема: Департамент окладних зборів – казенні плати – податні інспектори та їх помічники; Департамент неокладних зборів: корчемна сторожа (прикордонні губернії) – дільниці – відділення – пости; губернські акцизні управління – помічники окружних акцизних наглядачів – дільничні наглядачі – контролери та наглядачі на підприємствах – виробниках підакцизних товарів; губернські акцизні управління – корчемна сторожа (прикордонні губернії) – дільниці – відділення – пости.</p>
<p>5. Податкова система за часів радянської влади</p>	<p>1917–1918 рр.</p>	<p>Центральна рада: податок на телефонні апарати; підвищення тарифів на поштово-телеграфний та телефонний тариф; підвищення поштових тарифів за перевезення газет; акцизні збори з виробництва та продажу пива; податок на коньяк та виноградне вино.</p>
	<p>у 1918 р.</p>	<p>Держава Павла Скоропадського: прямі податки (поземельний податок; основний промисловий податок; податок на приріст прибутку; податок на нерухоме майно); непрямі податки (цукрова монополія; винна монополія; акцизи на виноградне вино, чай; акцизи на пиво, дріжджі, сірники, тютюн).</p>
	<p>1921–1924 рр.</p>	<p>Період нової економічної політики: прямі податки (промисловий податок; військовий податок; прибутково-майновий податок; податок з майна; цільовий прогресивний податок; гербовий збір; канцелярський збір; одноразовий державний загальногромадянський податок; непрямі податки: акцизи на виноградні, плодово-ягідні вина, сірники, тютюнові вироби; митні збори (єдиний сільськогосподарський податок; додатковий (прогресивний) податок).</p>
	<p>1930–1931 рр.</p>	<p>Встановлено двоканальну систему платежів до бюджету: податок з обороту і відрахування від</p>

		прибутку. До податку з обороту увійшли промисловий податок, акцизи та інші податки. До відрахувань від прибутку – прибутковий податок, власне відрахування від прибутку та інші.	
	1939–1945 рр.	Період Другої світової війни: уряд на початку війни до подохідного і сільськогосподарського податків встановив 100% надбавку, яку з січня 1942 р. замінив військовим податком, що мав подушний характер. Були введені податок з холостяків, одиноких і малосімейних громадян СРСР, податок з видовищ, збільшені ставки інших податків. На окупованій території німці встановили так званий новий порядок: уся земля і засоби виробництва оголошувалися власністю рейху. В колишніх колгоспах запроваджено «трудоий мінімум» – 22 робочих дні на місяць. Посилено податковий тягар населення: запроваджено 25 видів грошових податків , у тому числі загальнодержавні – податок з обороту, прибутковий податок, податок із спадщини і місцеві – на будови, транспортні засоби, худобу, собак, кішок, димарі, промисли. Важкою повинністю, як і за часів татарського іґа, на окупованій території лягла відправка людей на роботи до Німеччини.	
	1965 р.	Запроваджено нові прямі податки з юридичних осіб у бюджет: плата за фонди (прообраз податку на нерухомість), фіксовані (рентні) платежі, вільний залишок прибутку.	
	1970-і рр.	Початок економічних експериментів, які змінили механізм розподілу прибутку і платежі в бюджет.	
6. Податкова система незалежної України	1991–1995 рр.	Етап становлення та формування національної податкової системи. Створено Державну податкову службу, яка поєднала податкову інспекцію та податкову поліцію.	На кожному з даних етапів було прийнято ряд нормативно-правових актів, які визначали як базові правила оподаткування, так і стратегічне і середньострокове бачення розвитку національної податкової системи. Спільними у цих документах були дві взаємовиключні особливості: 1) блага мета сформувані такої податкової системи, яка б створювала сприятливі умови для економічного зростання, забезпечувала реалізацію принципу рівності всіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, формування
	1996–2003 рр.	Спроба приведення податкової системи відповідно до умов ринкових відносин. У 1996 р. реформовано Державну податкову службу в Державну податкову адміністрацію.	
	2004–2009 рр.	Період розвитку податкової системи в умовах стабільної економіки.	
	2010 р.–теперішній час	Реформування податкової системи України в посткризових умовах, викликаних глобальною рецесією. Впроваджено Податковий кодекс України.	

		<p>У 2010 р. реорганізовано ДПА України у ДПС України.</p> <p>У 2012 р. реорганізовано ДПС України та Державну митну службу в Міністерство доходів і зборів України.</p> <p>У 2014 р. реорганізовано Міністерство доходів і зборів України в Державну фіскальну службу України.</p>	<p>відповідального ставлення платників, до виконання своїх податкових зобов'язань; підвищення фіскальної ефективності податків, зменшення масштабів ухилення від сплати податків; 2) фактична реалізація благих намірів найчастіше мала безсистемний, експериментальний і нестабільний характер, що в підсумку призводило до неможливості досягнення поставленої мети.</p>
--	--	---	--

Складено автором за результатами дослідження

Еволюційний шлях генезису податкової системи України характеризується достатньою тривалістю, періодичність якої можна розглядати як сукупність 6 етапів (табл. 1).

Отже, за роки незалежності жодна влада України не змогла побудувати ефективної податкової системи: останні 24 роки вітчизняна податкова система знаходиться в перманентному стані реформування. Так, з 01.01.2015 р. набув чинності закон України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» [1]: скорочено кількість податків і зборів – з 22 до 11; скорочено з 311 до 161 кількість державних податкових інспекцій (до кінця 2015 р. кількість працівників Державної фіскальної служби скорочена загалом на 17 тисяч осіб); впроваджене електронне адміністрування ПДВ; скасовано низку галузевих пільг; реформовано систему оподаткування податком на прибуток підприємств, у тому числі скорочено перелік галузевих пільг з податку на прибуток підприємств; запроваджено мораторій на 2 роки на перевірки малого бізнесу (з обсягом доходу до 20 млн. грн. на рік); піднято податки та ренти на так звані олігархічні види бізнесу – видобуток газу, руди; піднято податок на біоетаноли, де використовувалися тіньові схеми; ухвалено закон про трансфертне ціноутворення для запобігання приховування прибутків в офшорних компаніях.

Однак проведена реформа оподаткування в Україні наразі виявилася формальною і реальних результатів для роботи бізнесу не принесла. Тому ключовими пріоритетами податкової реформи у 2016 р. для бізнесу в Україні є: зниження податкового навантаження на заробітні плати та бізнес в цілому; спрощення податкового законодавства та процедур; боротьба з корупцією у податкових органах; підвищення прозорості, справедливості та спрощення податкової системи; подальша економічна та фінансова стабілізація.

Таким чином, податкова система на території України пройшла тривалий історичний шлях, організація якої на різних етапах залежала від рівня розвитку держави. У різні періоди розвитку суспільства змінювались види оподаткування, форми їх стягнення. Проаналізовані етапи становлення податкової системи України свідчать про те, що її формування відбувалось еволюційним шляхом. В основу розвитку податкової системи закладені засади пошуку оптимальних форм

та методів оподаткування. Результати дослідження генезису податкової системи України дають змогу з'ясувати якісні зрушення, що відбулись під час її розвитку, розкрити тенденції розвитку податків та розглядати сучасні форми податків як закономірну ланку історії їх розвитку, дозволяють сформулювати пропозиції щодо напрямків її реформування, якими передбачено створення системи законодавчих обмежень фіскальної політики уряду та взаємоузгоджене, комплексне вдосконалення всіх елементів податкової системи. Зазначено, що реалізація податкової реформи в Україні повинна відбуватись системно, відкрито, цілеспрямовано, виважено та поступово у часі.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами) [Електронний ресурс] / веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Податкова система [Текст] : навч. посібник / за заг. ред. В.Л. Андрущенка. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 416 с.
3. Податкова система [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [І.О. Лютий, Л.М. Демиденко, М.В. Романюк та ін.]; за ред. І.О. Лютого. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 456 с.
4. Ярошенко Ф.О. Історія податків та оподаткування в Україні [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Ф.О. Ярошенко, В.В. Павленко, В.П. Павленко; за заг. ред. А.М. Подоляки. – К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. – 416 с.

Семенчук Т.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і менеджмента,
Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ – «КАЙДЗЕН»

Сегодня возможности выживания в жесткой конкурентной среде и в условиях кризиса украинской экономики, которые основывались в основном на снижении затрат, оптимальном использовании активов, логистических технологиях, для большинства организаций практически исчерпаны. В современном бизнесе будущее организации зависит от активного стремления к долгосрочным перспективам и достижению слаженных и умелых действий каждого сотрудника компании.

Сегодня стал популярным новый инструмент, основанный на непрерывном совершенствовании всех процессов в организации – японская стратегия «кайдзен».

«Кайдзен» (от японских слов КАИ – «изменение» и ZEN – «хороший», «к лучшему») – это японская концепция менеджмента, ставшая известной благодаря японскому гурӯ менеджмента Масааки Имаи [1], а также компании Toyota, в которой «кайдзен» был внедрен 60 лет назад как философия управления и достижения лидерских позиций на мировом рынке.

«Кайдзен» – это постоянное стремление к совершенствованию всего, что мы делаем, воплощенное в конкретные формы, методы и технологии. Этот метод

используют выдающиеся компании: Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita [2].

Различные авторы выделяют разное количество ключевых принципов, на которых основывается «кайдзен». При этом обычно в их число включают следующие принципы:

1. Фокус на клиентах – для компании, использующей «кайдзен», важнее всего, чтобы их продукция (услуги) удовлетворяли потребности клиентов.

2. Непрерывные изменения – принцип, характеризующий саму суть «кайдзен», то есть, непрерывные малые изменения во всех сферах организации – снабжении, производстве, сбыте, личностных взаимоотношений и так далее.

3. Открытое признание проблем – все проблемы открыто выносятся на обсуждение (там, где нет проблем, совершенствование невозможно).

4. Пропаганда открытости – малая степень обособленности (особенно в сравнении с западными компаниями) между отделами и рабочими местами.

5. Создание рабочих команд – каждый работник становится членом рабочей команды и соответствующего кружка качества (новый для организации работник входит также в состав клуба «первогодок»).

6. Управление проектами при помощи межфункциональных команд – ни одна команда не будет работать эффективно, если она действует только в одной функциональной группе. С этим принципом тесно связана присущая японскому менеджменту ротация.

7. Формирование «поддерживающих взаимоотношений» – для организации важны не только и не столько финансовые результаты, сколько вовлечённость работников в её деятельность и хорошие взаимоотношения между работниками, поскольку это неизбежно (пусть и не в данном отчётном периоде) приведет организацию к высоким результатам.

8. Развитие по горизонтали (личный опыт должен становиться достоянием всей компании)

9. Развитие самодисциплины – умение контролировать себя и уважать как самого себя, так и других работников и организацию в целом.

10. Самосовершенствование (приучи себя определять вопросы, за которые отвечаешь ты лично, в отличие от тех, за которые отвечают другие, и начинай с решения собственных задач).

11. Информирование каждого сотрудника – весь персонал должен быть полностью информирован о своей компании.

12. Делегирование полномочий каждому сотруднику – передача определённого объёма полномочий каждому сотруднику. Это становится возможным благодаря обучению по многим специальностям, владению широкими навыками и умениями и пр.

13. Управлять – значит начать с планирования и сравнить план с результатом.

14. Анализ происходящего на предприятии и действие на основе фактов (делай выводы, опираясь на достоверные данные).

15. Устранение основной причины и предотвращение рецидивов (не путай причину проблемы с её проявлениями).

16. Встраивание качества в процесс как можно раньше (качество должно встраиваться в процесс, проверка не создает качества).

17. Стандартизация (нужны методы, позволяющие закрепить достигнутый успех) [3].

Для многих украинских организаций концепция «кайдзен», по своей сути, очень ценная, потому что основной акцент делается на человеческом факторе. На том, что люди постоянно должны находить возможности для улучшения своей работы.

Каждый на своем рабочем месте видит очевидные недостатки, которые мешают работать эффективно, качественно, результативно. Но редко когда информация об этих недостатках используется для качественных изменений ситуации. Чаще всего все заканчивается на уровне неформального общения с коллегами, хотя эти недостатки могут быть устранены непосредственным руководителем, но для этого работнику нужно затратить время и силы для донесения этой информации. Поэтому, важно обратить внимание на создание реального и простого механизма доведения, рассмотрения и реализации предложений, идей сотрудников организации. Такая практика уже стала важным стимулом развития многих успешных организаций мира.

Литература:

1. Имаи М. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний / Масааки Имаи. – М.: Альпина Бизнес Букс, Приоритет, 2004. – 271 с.
2. Имаи М. Гемба Кайдзен: путь к снижению затрат и повышению качества / Масааки Имаи. – М.: Альпина Бизнес Букс, Приоритет, 2005. – 345 с.
3. Электронный ресурс – Режим доступа: <https://wikipedia.org>

Сіташ Т.Д.

*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації відбуваються суттєві трансформаційні зрушення у структурі й особливостях функціонування різних сфер економіки. При цьому значних змін зазнає фінансово-кредитна система, що проявляється, з одного боку, у консолідації та універсалізації фінансових інститутів, а з іншого – у перерозподілі потоків капіталу з реального виробництва у сферу фінансів та зростанні спекулятивної складової на фінансових ринках. Розвиток фінансово-кредитної системи України має органічно вписуватись у загальну стратегію реформування національної економіки, забезпечення її конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі та зменшення її відставання від розвинутих країн.

Вирішити це завдання можливо в умовах фінансової стабільності, коли вітчизняна фінансово-кредитна системи здатна ефективно виконувати свої функції, забезпечуючи ефективний розподіл ресурсів та нормальний перебіг економічних і фінансових процесів в країні. Водночас необхідний системний підхід до аналізу всіх складових фінансово-кредитної системи у їх взаємодії та під впливом зовнішніх чинників, породжених глобалізаційними процесами.

Теоретичні та практичні аспекти ролі та місця фінансово-кредитної системи в економічному розвитку, визначення залежності темпів і якості економічного

зростання від провідних тенденцій розвитку фінансів суб'єктів господарювання, державних фінансів, міжнародних фінансів та фінансового ринку присвячені праці Дж. Кейнса, Ф. Модільяні, Дж. Міда, М. Фридмена, Я. Тінбергена. Серед сучасних західних економістів істотні напрацювання зроблені Р. Манделлою, М. Флемінгом, Дж. Стігліцом, Дж. Бюкененом та іншими. Суттєвий внесок зробили вітчизняні учені такі як В. Базилевич, В. Бодров, В. Геєць, В. Дем'янишин, І. Лютий, М. Крупка, В. Опарін, П. Єщенко, І. Радіонова, А. Чухно, Л. Шинкарук та інші, в працях яких розкриті важливі питання розвитку національних фінансових систем, узагальнено вплив світової фінансово-економічної кризи на стан фінансової системи України. Враховуючи цінність праць науковців багато питань щодо функціонування фінансово-кредитної системи держави в умовах глобалізації залишаються дискусійними, що обумовлює вибір роботи та її актуальність.

Забезпечення стабільного соціального та економічного розвитку в країні вимагає термінового впровадження структурних реформ, спрямованих на модернізацію вітчизняної економіки, з метою реалізації нових конкурентних переваг, що виникли у результаті активних структурних зрушень світової економічної системи. Особливо зростає значення та роль фінансово-кредитної системи в умовах глобалізації. Кожна із вказаних складових (фінансова система та кредитна система) має свою сферу впливу та принципи функціонування, складні внутрішні та зовнішні зв'язки, їх взаємодія визначає ефективність господарювання і національну безпеку держави.

Фінансово-кредитну систему (ФКС) будемо розглядати як систему і розуміти під нею сукупність фінансових корпорацій (фінансовий сектор), через які інші економічні агенти, такі як нефінансові корпорації, домогосподарства, держава, задовольняють фінансові потреби шляхом здійснення операцій з фінансовими інструментами [1]. Вітчизняні науковці визначають фінансово-кредитну систему як сукупність фінансових, інвестиційних та кредитних інститутів держави. Також характерною ознакою ФКС є те, що рух фінансових інструментів в процесі її функціонування здійснюється на еквівалентній основі. Таке тлумачення фінансово-кредитної системи співпадає з визначенням фінансової системи у західному розумінні.

Відзначимо, що ефективне функціонування фінансової системи сприяє розбудові політики фінансової модернізації, важливою складовою якої є фінансова стабілізація. Крім того, фінансова система кожної країни не функціонує ізольовано: величезні фінансові ресурси транснаціональних корпорацій і мультинаціональних банків, зростаючі транскордонні фінансові трансакції, інтенсивне формування новітніх механізмів та інструментів світового фінансового ринку породжують фінансову глобалізацію. Під впливом останньої виникають неоднозначні і суперечливі тенденції розвитку фінансово-кредитних систем, в яких відображається її позитивний і негативний вплив. Так на основі фінансової глобалізації спостерігається реальне економічне зростання багатьох національних економік; з'являються нові можливості для економічної диверсифікації світових фінансових потоків; зростають інвестиційні ресурси, які вкладуються в країни, що розвиваються. Відбувається інтеграція фінансових ринків, збільшення трансграничних потоків капіталу, зміна в базі інвесторів є позитивними наслідками глобалізації. Але водночас з'являються вкрай негативні тенденції розвитку національних фінансових систем, а саме:

– підвищуються темпи розповсюдження імпульсів нестабільності фінансової системи з однієї країни або групи країн до інших;

– зростають обсяги вивозу іноземного капіталу, передусім з банківської сфери;

– активізується ризикове використання залучених коштів, прийняття фінансово-кредитними установами на себе значного ризику, виникнення у ряді випадків загрози банкрутства.

Такі тенденції здатні набувати значного поширення в умовах циклічності розвитку світової економіки. Глобалізація міжнародної фінансової системи характеризується складним взаємопереплетінням кризи ліквідності, фінансової кризи та кризи капіталістичної економіки як соціальної моделі [2, с. 32-35].

Для України характерним є незавершений характер ринкових та інституціональних перетворень, що обумовлює трансформацію ланок фінансової системи (фінансового ринку, страхових фондів і страхового ринку, державних та місцевих бюджетів, державного кредиту та інших) і вимагає чіткого законодавчого урегулювання їх взаємодії. Тому провідною тенденцією розвитку фінансово-кредитної системи повинно стати законодавче та інституційне регулювання для досягнення кількісних і якісних показників фінансових процесів в економіці через механізм формування грошових фондів, їх розподілу і перерозподілу, використання з метою забезпечення стійкості функціонування національного господарства.

Зокрема, позитивний вплив фінансової системи на економічний розвиток може бути досягнутий за рахунок:

– синхронізації інструментів удосконалення бюджетно-податкової, грошово-кредитної та валютної складової із структурної перебудовою економіки. Монетарно-фіскальна координація сприяє досягненню високого рівня ВВП, показників обмінного курсу, рівня державних витрат, рівня зайнятості;

– зниження податкової ставки з податку на прибуток в розмірі встановленому державою на рівні певної відсоткової ставки в залежності від вартості придбаних технологій або новітнього обладнання, використання якого сприяє власному виробництву інноваційної продукції;

– розробки і впровадження фінансових інструментів державної підтримки інноваційної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, які забезпечують великі корпоративні інтегровані структури новими інноваційними рішеннями, науково-технічними розробками, здатними перетворити їх у повноцінні транснаціональні компанії за рахунок концентрації фінансових ресурсів.

Отже, самодостатня фінансово-кредитна система є основою для врегулювання боргової проблеми, запорукою для підвищення інвестиційної привабливості економіки, фінансової стабільності, досягнення високого кредитного рейтингу держави. Загалом, основою сучасних змін національної фінансово-кредитної системи в умовах глобалізації є остаточне виведення її із кризового стану, оптимізація інституційно-організаційної структури, створення системи фінансової стабільності шляхом впровадження комплексних реформ.

Література:

1. Аверіна М. Л. Фінансова система: пролеми та шляхи покращення [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// www.sworld.com.ua/index.php/rof-conferences/ archiv-of-individual-conferences](http://www.sworld.com.ua/index.php/rof-conferences/archiv-of-individual-conferences).

2. Олійник О.О. Економічна сутність фінансової системи з погляду вітчизняної та західної науки // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 4 (23). – С. 41-46.

3. Макаренко В.О. Побудова моделі фінансової системи України на основі системного підходу В.О. Макаренко // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 31-38.

Сушко Н.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант відділу методології бухгалтерського обліку,
Науково-дослідний фінансовий інститут
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»*

ЗВІТНІСТЬ ПРО ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

В умовах економічної кризи одним із головних інструментів впливу держави на політичні, економічні та соціальні процеси є бюджет.

Як система економічних розподільчих відносин державний бюджет охоплює все суспільство, на відміну від інших фінансових ланок, які мають вузькі рамки. Це пов'язано з тим, що державний бюджет має забезпечувати існування держави, її економічний зміст та соціальний розвиток. Державний бюджет демонструє бюджетний потенціал, який фактично спроможна сформувати країна, і виступає вихідною базою для розробки поточної фінансової політики.

Звітність про виконання державного бюджету не є самоціллю. Її призначення полягає в наданні повної, достовірної, достатньої, неупередженої та своєчасної інформації користувачам для прийняття управлінських рішень, насамперед раціонального розподілу і перерозподілу національного доходу. При цьому, якщо фінансові операції суб'єктів господарювання спрямовані на отримання прибутку, фінансові операції здійснювані державою, переважно орієнтовані на надання державних послуг. Крім того, дані про виконання державного бюджету за поточний рік і за попередні періоди є базою для складання проекту бюджету наступного року, забезпечуючи тим самим належну якість бюджетного планування. Тож цілі звітності про виконання державного бюджету визначаються інформаційними потребами.

Органом, уповноваженим державою складати звітність про виконання державного бюджету є Казначейство. На сьогодні бюджетна звітність про виконання державного бюджету формується на підставі інформації за касовими операціями, що відображені в системі бухгалтерського обліку про виконання державного бюджету та звітності розпорядників бюджетних коштів, щодо яких не здійснюється казначейське обслуговування (за окремими напрямками видатків МЗС, таємними видатками та видатками, пов'язаними з виконанням спільних проектів з міжнародними фінансовими організаціями).

Досліджуючи у 2013 році питання відображення інформації у звітності про виконання державного бюджету, зокрема, автором було зроблено висновок про те, що бюджетна звітність є детальною і містить необхідну користувачам інформацію [1, с. 401-412].

Проте євроінтеграційні процеси в державі та розвиток ринкової економіки вплинули на потреби користувачів у відповідній інформації. Це і було одним із чинників прийняття у 2007 році рішень уряду щодо удосконалення бухгалтерського обліку і звітності про виконання державного бюджету, зокрема, відповідно до кращих світових практик.

Питанням реформування бухгалтерського обліку в державному секторі України відповідно до міжнародних стандартів присвячені роботи вітчизняних науковців і практиків: Л. В. Гізатуліної, Т. І. Єфименко, Є. В. Калюги,

О. О. Канцурова, О. П. Куценко, Л. Г. Ловінської, В. В. Свірко та інших. Однак, потребують досліджень питання удосконалення складання звітності про виконання державного бюджету в умовах запровадження національних стандартів бухгалтерського обліку, гармонізованих з міжнародними стандартами, запровадження програмно-цільового методу у бюджетному процесі.

Відповідно до міжнародних вимог фінансова звітність у державному секторі має забезпечувати інформаційні потреби користувачів щодо [2, с. 31-32]:

- джерел надходжень коштів та напрямів їх використання;
- результатів діяльності з погляду ефективності та досягнень мети діяльності;
- дотримання фінансової дисципліни суб'єктом державного сектору;
- цільового використання бюджетних коштів;
- оцінки якості управління;
- оцінки здатності своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- участі в капіталі підприємств;
- рівня ресурсів, потрібних для продовження діяльності, ресурсів, які можуть утворитись внаслідок продовження діяльності, а також відповідних ризиків та невизначеностей.

У фінансових звітах надається інформація про активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та грошові потоки бюджету, зокрема. Така інформація корисна для користувачів, які оцінюють рівень ресурсів, який можливо, необхідно буде надати суб'єктові господарювання в майбутньому, аби він міг продовжувати виконувати зобов'язання з надання державних послуг на відповідному рівні.

В разі якщо при складанні фінансових звітів та бюджету використано ті самі методи та принципи обліку, МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів» рекомендує включати до фінансових звітів порівняння з визначеними в бюджеті сумами за звітний період [2, с. 34].

Звітність про бюджети подається різними способами, включаючи:

- застосування формату з багатьох стовпчиків для фінансових звітів з окремими стовпчиками для передбачених бюджетом сум та фактичних сум. Задля повноти висвітлення інформації можна додавати стовпчик, який показує відхилення від бюджету або асигнування;

- звіт особи (осіб), відповідальної (відповідальних) за складання фінансових звітів, про дотримання/перевищення сум передбачених бюджетом. Якщо визначена бюджетом сума чи асигнування були перевищені або витрати були понесені без асигнування, тоді можна розкривати інформацію про деталі за допомогою посилання на відповідну статтю у фінансових звітах.

Однією із базових вимог до фінансової звітності суб'єктів державного сектору відповідно до МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів» є порівняльна інформація [2, с. 37-43]. Тож фінансова звітність про виконання державного бюджету повинна надавати можливість користувачам порівнювати фінансові звіти за різні періоди та з аналогічними фінансовими звітами на міжнародному рівні.

Дотримання цих вимог набуває актуальності в контексті запровадження фінансової звітності про виконання державного бюджету, форми та порядок складання якої визначають Національні положення (стандарти)

бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС), гармонізовані з МСБОДС.

На сьогодні прийнято 19 НП(С)БОДС дев'ять із яких були запроваджені у 2015 році. З 1 січня 2017 року готуються до запровадження ще 10 стандартів, чотири із яких (101 «Подання фінансової звітності»; 102 «Консолідована фінансова звітність»; 103 «Фінансова звітність за сегментами»; 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції») [4-6], визначають форми і порядок складання фінансової звітності про виконання державного бюджету зокрема. Однак на сьогодні відсутнє методичне забезпечення щодо запровадження названих стандартів, має місце неузгодженість у нормативних документах.

З метою запровадження НП(С)БОДС щодо формування фінансової звітності та уникнення дублювання звітних форм необхідно удосконалити нормативні документи, якими регулюються: порядок складання фінансової та бюджетної звітності про виконання державного бюджету; планування, обліку та калькулювання собівартості адміністративних послуг та адміністративних процедур відповідно до міжнародних стандартів. Запровадити систему звітування органами, що надають адміністративні послуги, про планову і фактичну кількість і вартість одиниці наданих послуг; складання паспортів бюджетних програм при програмно-цільовому методі бюджетування та звітів про їх виконання із урахуванням нової методології бухгалтерського обліку, визначеної НП(С)БОДС.

Крім того, закріпити на законодавчому рівні перелік всіх органів, що контролюють справляння надходжень бюджету, забезпечують своєчасне та в повному обсязі надходження до державного бюджету податків і зборів та інших доходів відповідно до законодавства. Встановити єдиний порядок ведення обліку такими органами та звітування відповідно до ч. 3 ст. 59 та ч. 3 ст. 60 Бюджетного кодексу України.

Вищеназвані питання є складовою методичного забезпечення запровадження НП(С)БОДС, тому їх законодавче урегулювання сприятиме просуванню реформ у системі управління державними фінансами.

Література:

1. Ловінська, Л. Г. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до міжнародних стандартів. Т. 1 [Текст] / Л. Г. Ловінська, Н. І. Сушко, С. В. Свірко та ін.; за ред. Л. Г. Ловінської. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. – 568 с.
2. МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 195.78.68.18/minfin/document/81047/1a.pdf. – С. 31–32.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Затверджене наказом Міністерства фінансів від 28.12.09 р. № 1541, 2009. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 102 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Затверджене наказом Міністерства фінансів від 24.12.10 р. № 1629, 2016. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 103 «Фінансова звітність за сегментами» [Електронний ресурс]. – Затверджене наказом Міністерства фінансів від 28.12.09 р. № 1541, 2009. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [Електронний ресурс]. – Затверджене наказом Міністерства фінансів від наказом Мінфіну від 25.01.12 р. № 52, 2012. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0200-12>.

Трусова Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри «Облік і оподаткування»,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СПРЯМУВАННЯ

При теоретичному обґрунтуванні економічної категорії фінансовий потенціал передбачена його взаємоузгодженість із такими категоріями як потенціал, фінанси, фінансові ресурси. Поєднання в собі як просторової, так і тимчасової характеристики, фінансовий потенціал концентрує процес одночасного трирівневого зв'язку і фінансових відносин.

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність фінансових ресурсів, накопичених підприємствами в їх фінансовій системі в процесі її становлення і таких, що зумовлюють її здатність до функціонування та економічного розвитку суб'єктів господарювання. В цьому плані поняття «фінансовий потенціал» набуває окремих ознак поняття «ресурс».

По-друге, фінансовий потенціал характеризує рівень практичного формування і використання наявних можливостей фінансових ресурсів. Це забезпечує розмежування реалізованих і не реалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв». Тому розглядаючи структуру фінансового потенціалу з цих позицій, нами було враховано, що в першому випадку структурні елементи потенціалу, які залишаються в нереалізованому вигляді, призводять до зниження ефективності його функціонування, а в другому – «надлишковий» запас якого-небудь з фінансових ресурсів забезпечує гнучкість і маневреність розвитку фінансової системи у відповідності до зміни умов та ситуації.

По-третє, фінансовий потенціал орієнтований на якісну вірогідність елементів майбутнього економічного розвитку, через поєднання сталих та мінливих його складових. У такий спосіб, нами було доведено, що рівень фінансового потенціалу, який характеризує наявний стан фінансової системи суб'єкта господарювання, обумовлює тісну взаємодію всіх трьох наведених станів, що і відрізняє його від таких, на перший погляд близьких, понять, як «ресурс» і «резерв».

В узагальненому вигляді фінансовий потенціал – це складна, динамічна структурна категорія, яку не можна розглядати як просту суму ресурсів, оскільки кінцевий результат залежить від сукупності взаємодіючих системних його інструментів та умов їх використання, а саме як синергетичний ефект діяльності всього виробничо-фінансового комплексу суб'єкта господарювання. У цьому сенсі базова ознака фінансового потенціалу – «здатність» означає прихований рівень сукупних запасів або засобів, які в господарській практиці господарюючого суб'єкта завдяки фінансовим ресурсам можуть стати реальністю й можуть виявитися за певних умов. На нашу думку даний вислів містить теоретичне осмислення раціонального терміну «здатність», який обумовлює досягнення поставленої мети щодо формування, залучення, розподілу наявних ресурсів і саме є ототожненням поняття «можливість» як процесу їх використання. Безумовною і незаперечною домінантою сутності

економічної категорії «фінансовий потенціал» є можливість використання суб'єктом системи елементів, що забезпечують раціональну структуру ресурсів, а також фінансові відносини, результативні ознаки виробничої діяльності та функціональну їх здатність. Виходячи з цього, крім «можливості» понятійною ознакою, що розширює внутрішню сутність фінансового потенціалу, є здатність. Вона характеризує рівень освоєння потенційних можливостей суб'єкта господарювання, його підготовленість до реалізації управлінських рішень та досягнення конкурентних переваг. Ми вважаємо, що, взаємопов'язаність понять можливість і здатність є необхідною умовою в економічному процесі.

Визначення цих тверджень не змінює рівень теоретичних досліджень, а формує раціональну основу мислення для ототожнення цих понять. Сприймаючи закономірну дійсність можливості, слід прийняти об'єктивне твердження здатності, як процесу розвитку пізнання сутності категорії «фінансовий потенціал», спрямованого на відображення цільової постанови фінансової теорії в результаті наукових експериментів та моделювання фінансових відносин в економічному просторі.

Більш поглиблена характеристика понять «здатність» та «можливість» фінансового потенціалу, згідно концепції динамічних здатностей у рамках ресурсної теорії ще не сформована, а діє лише у рамках теорії стратегічного управління, де розглядається проблема досягнення і підтримки конкурентної переваги суб'єкта господарювання в умовах швидко мінливого зовнішнього середовища.

Фінансовий потенціал орієнтований на максимальну взаємодію між зовнішнім й внутрішнім середовищем в системі фінансових відносин з метою забезпечення стратегії інвестиційного розвитку суб'єкта господарювання, збалансованого і ефективного використання фінансових ресурсів, які обумовлюють необхідний напрям фінансових потоків із перерозподілом окремих структурних елементів фінансового потенціалу.

Структурно фінансовий потенціал, орієнтований на задоволення споживача власними фінансовими ресурсами. Це означає, що фінансовий потенціал має ґрунтуватися на аналізі та прогнозуванні потреби у фінансових ресурсах та їх джерел формування, фінансовій спроможності та конкурентних перевагах суб'єкта. Пріоритетність вибору елементів фінансового потенціалу зводиться до: якісних характеристик фінансових ресурсів (виходу системи) відповідно до потреб споживачів; акумулювання власних фінансових ресурсів за рахунок скорочення обсягу залучених ресурсів та, як наслідок, зменшення витрат на покриття фінансових зобов'язань, підвищення ліквідності [2]. Тобто, основні елементи, що забезпечують формування фінансового потенціалу є результатом спільних зусиль реалізації фінансових можливостей, які при взаємодії можуть бути виражені фінансовим результатом, що залишається в розпорядженні суб'єкта.

З позиції ідентифікації та створення спектра фінансових можливостей, структуризації та побудови певних організаційних форм, стабільного розвитку та ефективного відтворення, фінансовий потенціал суб'єкта господарювання за позицією Н.О. Гнип, думку якої ми поділяємо, уже сам по собі передбачає функціональне навантаження на суб'єкт і визначається «сукупністю фінансових інструментів, що запобігають негативному впливу факторів розвитку суб'єкта і забезпеченню конкурентних переваг на ринку» [1, с. 11-12]. При цьому об'єкт фінансового потенціалу визначається внутрішнім середовищем (дохід, валовий

прибуток, джерела фінансових ресурсів, активи) та зовнішнім середовищем (інвестиційні компанії, фінансові інститути, фінансові посередники тощо). Таким чином, багатогранність категорії фінансового потенціалу, безумовно, свідчить про здатність до економічного розвитку суб'єкта господарювання, що ототожнюється із загальною сукупністю фінансових ресурсів і свідчить про їх статичний характер. Для приведення цих ресурсів у динамічний стан необхідна рушійна сила – фінансовий потенціал.

Для вирішення завдань нашого дослідження, визначено авторську інтерпретацію сутності фінансового потенціалу, як економічної категорії, відповідно до підходу з позиції здатності. Вважаємо, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів здатних виконувати дії з мобілізації фінансових можливостей суб'єкта та забезпечувати умови його функціонування [3, с. 103-107].

З позиції комплексного (ефективного) підходу щодо діяльності суб'єкта господарювання аграрної галузі, запропоновано авторську інтерпретацію терміну «фінансовий потенціал сільськогосподарського підприємства», під яким слід розуміти систему фінансових відносин з приводу формування та використання фінансових ресурсів на засадах збереження функціональності взаємозв'язків й взаємозалежності між елементами системи, цільових параметрів прибуткової діяльності та адаптивних властивостей сільськогосподарського підприємства щодо реагування на динамічність змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Таким чином, основні елементи, що забезпечують формування фінансового потенціалу є результатом спільних зусиль щодо реалізації фінансових можливостей, які при взаємодії може бути виражені фінансовим результатом, що залишається в розпорядженні суб'єкта. При цьому основною особливістю фінансового потенціалу, що уособлює в собі формування, залучення, розподіл та використання фінансових ресурсів є те, що вони повинні мати кращу спроможність, ніж інші види ресурсів, забезпечувати зберігання їх вартості.

В результаті проведеного системного прогнозування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання визначено, що фактори його зовнішнього макрооточення поєднує в собі економічну, соціальну, технологічну підсистеми. Кожна з цих підсистем має розгалужену структуру, елементи якої задіяні в прогнозуванні фінансової діяльності підприємств. Побудована прогнозна модель фінансового потенціалу сприяє модифікації параметрів зовнішнього оточуючого середовища, які відображають ринковий, правовий, природно-біологічний та економічний ризики, і таким чином, формують сценарій економічного, соціального та технологічного розвитку подій для суб'єктів господарювання, які часто діють в різних напрямках системи макрооточення [4, с. 16-20]. Їх вплив формує інтегруючі можливості системи факторів зовнішнього мікрооточення суб'єктів через параметри «споживачі, конкуренти, постачальники, інфраструктура, фінансові відносини підприємства». Разом ці дві системи формують блок «зовнішні ринкові сигнали» фінансового потенціалу господарюючих суб'єктів, аграрного напрямку розвитку. Дія фінансових індикаторів в цьому блоці забезпечує ефективний вибір заходів управління фінансами суб'єктів господарювання, тобто збалансовує фактори внутрішнього середовища, які формують взаємозв'язок між процедурами прийняття управлінських рішень і генерацією фінансових результатів за умов постійних змін параметрів зовнішнього середовища. Здатність фінансового потенціалу збалансовувати фактори макро- та мікрооточення суб'єктів

господарювання дозволяє визначити рівень внутрішньої взаємодії структурних його частин, основними елементами яких є об'єкти виробництва, маркетингу, фінансів, інформації, трудові ресурси.

Література:

1. Гнип Н.О. Формування фінансового потенціалу підприємства за джерелами фінансування / Н.О. Гнип // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 270-274.
2. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – № 4 (13). – С. 43-51.
3. Трусова Н.В. Економічна сутність фінансового потенціалу як системи в управлінні фінансами підприємств / Н.В. Трусова // Міжнародна науково-практична конференція «Економіка, управління, право: сучасний стан і перспективи розвитку» (Мельбурн, Австралія, 28 серпня 2015 р.). – 2015. – С. 103-107.
4. Трусова Н.В. Зовнішнє середовище прогнозованої системи фінансового потенціалу / Н.В. Трусова // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 13-14. – С. 16-20.

Уманець Л.В.

викладач,

*Вінницький коледж будівництва та архітектури
Київського національного університету будівництва і архітектури*

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Державний та місцеві бюджети складаються із доходної та видаткової частин. Безперечно, доходи та видатки бюджетів є взаємопов'язаними категоріями. Доходи місцевих і державного бюджетів формуються за рахунок як податкових, так і неподаткових надходжень. Податкові бюджетні надходження (до яких належать доходи від податків, зборів, інших обов'язкових платежів) є базисом бюджетних доходів. Неподаткові доходи відіграють значно меншу роль у складі доходів місцевих бюджетів, ніж податкові. Надходження від неподаткових доходів коливаються в середньому від 10% до 30%. Так, у доходах місцевих бюджетів Бельгії неподаткові доходи дещо перевищують 30%, у доходах муніципалітетів США – 27%, Швеції – 15%, Норвегії – 14,5%, Австрії та Великобританії – 14%. Також важливим витокотом доходів і фінансування видатків місцевих бюджетів є різноманітні міжбюджетні трансферти (гранти, державні дотації, субвенції та субсидії), а також запозичення [2, с. 26].

У окремих країнах доходи місцевих бюджетів формуються по різному, проте можна виокремити чотири основні джерела наповнення доходної частини місцевих бюджетів: податки, неподаткові надходження, субсидії та дотації з центрального бюджету, позики (кредити). Одним із найважливіших джерел доходів місцевих бюджетів є податки. Рівень доходів від податків коливається досить широко. В Італії, Ірландії і Нідерландах він найнижчий і становить менше 10% від доходів місцевих бюджетів. У Бельгії, Франції, Німеччині, Данії, Великобританії доходи від місцевих податків перевищують 20% бюджетних доходів. В Данії і Франції така стаття доходів перевищує 40% [5, с. 12-13].

Практика справляння місцевих податків і зборів в Україні свідчить про збільшення протягом останніх років надходжень від цих платежів. Так, станом на 2010 рік у структурі доходів загального фонду місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) 97,1% належить податковим надходженням. Їхній обсяг склав 65,7 млрд. грн., що на 14,0% більше, ніж аналогічний показник 2011 року (у 2011 році відмічалось зменшення на 0,2%). Від місцевих податків і зборів у 2012 році отримано 819,4 млн. грн., що практично відповідає обсягам двох попередніх років. Проте, їхня частка у структурі доходів загального фонду місцевих бюджетів протягом 2008-2012 років продовжила спадну тенденцію і склала лише 1,3%. Відтак, роль місцевих податкових платежів у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування є незначною, а тому вітчизняна податкова система потребує подальшого реформування, розпочатого Податковим кодексом України. Система місцевого оподаткування в країнах вельми різноманітна. В Японії вона налічує близько 30 видів місцевих податків, в Італії – більше 30, у Франції – більше 50, в Бельгії – майже 100, а у Великобританії їх тільки 2 [4, с. 93].

За чинниками, які в значній мірі ускладнюють процес сплати податків (кількість податкових платежів та час, необхідний платнику на взаємовідносини з податковими органами), Україна також має низький рейтинг. Окрім того, що такий стан оподаткування негативно впливає на податковий клімат в державі, він вказує на складність та проблематичність ведення бізнесу.

Наявність фіскального імперативу в Україні стала причиною того, що агрегованим показником результативності податкового адміністрування є обсяг мобілізованих до державної скарбниці податкових платежів. Світова практика свідчить, що більш дієвим показником, який характеризує ефективність адміністрування податків, є відношення адміністративних витрат на 100 грошових одиниць мобілізованих податків. У США вже тривалий час для збору 100 доларів податків потрібно не більше 1 долара адміністративних витрат, в Данії 1 крона витрат на адміністрування податків генерує 113 крона податкових надходжень, в Угорщині 1 форинт – 77 форинтів надходжень, в Мексиці 1 песо – 33 песо, в Україні 1 гривня адміністративних витрат дає близько 22 гривень податкових надходжень. Порівняння явно не на користь України.

У більшості розвинених країн застосовується практика закріплення певних податків за рівнями бюджетної системи, пропорційно поділу податків, які надходять у великих розмірах і рівномірно за часом і територією. Оскільки в Україні існує диференційований підхід закріплення певного переліку податків і зборів за відповідною територією, то в даному випадку посилення ролі місцевого оподаткування має бути підкріплено низкою заходів, що має індивідуальний характер впливу на розвиток регіонів, оскільки використання певного «шаблону» реформування податків і зборів, який встановлюється «зверху», не призведе до бажаних результатів. Тільки за допомогою цих податків і зборів вирішити можна лише незначну частину питань соціального та економічного характеру [4, с. 272].

Одним із ключових економічних питань теорії й практики фіскальної політики є вибір оптимального рівня державних видатків. Кожна країна приймає рівень видатків в межах загальних економічних принципів, виходячи з цілей власної економічної політики та внутрішнього середовища (табл. 1).

З табл. 1 можна побачити, що найбільшу частину видатків відносно до ВВП країни займає Швеція. Також значну частину видатків відносно ВВП країни у таких країнах, як Франція, Данія. А найменшу частину видатків відносно ВВП країни у Японії.

Таблиця 1

Рівень видатків у країнах по-відношенню до ВВП у 2014 році, %

Країни	Швеція	Франція	Італія	Велико британія	Японія	Данія	Канада	Корея	Польща
Державні видатки, % до ВВП	0,8	54,3	9,1	40,2	6,9	5,1	2,1	5,6	45,7

Різні держави віддають перевагу різній структурі бюджету. Так, природним є припущення про те, що у воюючих країнах витратна частина бюджету виявляється зміщеною у бік витрат на оборону. У країнах, де сильні соціальні настрої в суспільстві, слід чекати більшого перерозподілу доходів і більшої частки державних витрат на охорону здоров'я, освіту і інші соціальні статті. Таким чином, очевидно, що структура бюджетів відображає деякі специфічні соціально-економічні і політичні характеристики держави і залежить від пріоритетності тих або інших напрямів економічного розвитку.

Важливі питання удосконалення використання бюджетних коштів пов'язані із розмежуванням їх між державним та місцевими рівнями управління. Порівняти пропорції розмежування функцій між рівнями фінансової системи у різних країнах дає змогу показник централізації, який характеризує частку видатків центрального уряду в повному обсязі витрат бюджетної системи. Розвинуті держави мають різні моделі централізації фінансової системи. В унітарних державах загалом спостерігається дещо вищий рівень централізації, а у федеративних, де фінансова система є трирівневою, дещо менший. Так, у США цей показник становить 57%, у Франції – 71%, у Канаді – 40%. В Україні показник централізації коливається на рівні 65-70% [5, с. 17].

На відміну від розвинутих країн світу, Україна залишається державою, в якій зберігаються екстенсивні методи розвитку економіки, що неминуче призводить до нераціонального і неефективного використання коштів місцевих бюджетів. З метою удосконалення використання коштів місцевих бюджетів в Україні особливу увагу слід приділити розгляду Європейського законодавства. Запровадження європейських стандартів у галузі місцевих фінансів передбачає приведення у відповідність з рекомендаціями Ради Європи національного законодавства. Зокрема це стосується Рекомендації «Про фінансове й бюджетне управління на місцевому й регіональному рівнях», якою передбачається введення та оприлюднення показників ефективності фінансового управління в галузі видатків на надання місцевих суспільних послуг, обмеження місцевого боргу, встановлення персональної відповідальності службовців органів місцевого самоврядування за об'єктивність та достовірність показників у фінансовій та бюджетній сфері, запровадження процедури незалежного аудиту в органах місцевого самоврядування тощо.

Отже, міжнародний досвід свідчить про те, що здатність органів місцевого управління надавати високоякісні соціальні послуги, поліпшувати умови життя

своїх громадян, вдосконалювати інфраструктуру та залучати необхідні ресурси, які б відповідали їх потребам, базується на постулатах:

1) раціональному розподілі видаткових зобов'язань між різними рівнями влади, сильній і надійній базі доходів зі значною часткою власних;

2) «оптимальному» розмірі територіальної громади базового рівня, та раціональному вирішенні питання укрупнення чи об'єднання громад задля досягнення їхніх спільних цілей;

3) стратегії розвитку, що базується на ініціативі знизу, передбачає, власне, виокремлення громадою потреб і пріоритетів та мобілізує громаду на пошук ресурсів, необхідних для послідовного досягнення цілей розвитку.

Досліджуючи зарубіжні країни, стало зрозумілим, що надання органам місцевого управління відповідальності за збільшення своїх власних доходів є тривалим і складним процесом. Що стосується України, то через фактичну централізацію дохідної бази та слабкі фінансові й адміністративні можливості нереалістичним буде сказати, що цей процес можна швидко здійснити. Однак, якщо уряд має серйозні наміри поліпшити надання послуг через реальну децентралізацію, то необхідно для цього визнати зв'язок між послугами, що надаються на місцевому рівні, та коштами, необхідними для надання таких послуг. Потрібно здійснити необхідні кроки зараз, щоб Україна могла в майбутньому отримати більшу автономію в доходах.

Література:

1. Каленський М. М. Доходи державного бюджету як дзеркало економіки держави / М. М. Каленський // Фінанси України. – 2014. – № 9. – С. 10-17.
2. Кучер Г. Бюджетний процес у країнах ЄС / Г. Кучер // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 24-31.
3. Миргородська Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навч. посібник / Л. О. Миргородська. – К: Центр навчальної літератури, 2013. – 240 с.
4. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навч. посібник / Ю. В. Пасічник. – К: Знання-Прес, 2012. – 495 с.
5. Слухай С. В. Зарубіжний досвід організації місцевих фінансів / С. В. Слухай, О. В. Гончаренко // Фінанси України. – 2013. – № 7. – С. 12-20.

Чепка В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сільське господарство традиційно є ризиковою сферою діяльності. Важливим засобом підтримки сільськогосподарського виробництва є попереднє страхування ризиків загибелі або втрати сільськогосподарської продукції, яке здійснюється у вигляді субсидування із бюджету частини затрат сільськогосподарських виробників на сплату страхових внесків за укладеними договорами страхування.

Регулювання відносин у сфері страхування сільськогосподарської продукції здійснюється на основі ряду законодавчих актів. Так, відповідно до Закону

України «Про страхування» від 7.03.1996 р. № 85/96ВР [1], Закону України «Про державну підтримку сільського господарства» від 24.06.2004 р. № 1877-IV [2], створено Фонд аграрних страхових субсидій, який призначений для компенсації частини витрат сільськогосподарських підприємств на страхування. Основними джерелами формування фонду виступають: первинні внески з державного бюджету, кредити державного бюджету та обов'язкові відрахування страховиками від суми страхових премій (2%), одержаних у результаті обов'язкового або добровільного страхування окремих видів сільськогосподарської продукції.

З метою захисту майнових інтересів сільськогосподарських підприємств та забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві прийнято Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 09.02.2012 № 4391-V [3].

Держава демонструє все більшу зацікавленість у розвитку системи страхування в сільському господарстві, про що свідчить поступове зростання обсягів коштів, які виділяються в бюджеті на здешевлення страхування ризиків. Ще одним позитивним прикладом на ринку страхування є розробка єдиних умов страхування врожаю озимих зернових від сільськогосподарських ризиків на весь період вирощування та застосування страхових тарифів однакових для всіх ділянок з посівами застрахованої культури в межах одного регіону.

Однак ефективність страхування для сільськогосподарських підприємств залишається незначною, що зумовлено:

- високими тарифами на страхування сільськогосподарських ризиків і значним розміром безумовної франшизи. Франшиза в Аграрному страховому пулі доходить до 50%;
- високими витратами страхових компаній на ведення страхової справи та системні дослідження;
- обмеженістю бюджетних коштів, що спрямовуються на даний вид підтримки;
- незадовільним фінансовим станом сільськогосподарських підприємств і відсутністю вільного доступу сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів.

Подальший розвиток страхування в сільському господарстві буде визначатися двома основними чинниками:

– необхідністю удосконалення державної підтримки підприємств через страхування врожаю, що зумовлено потребою забезпечити продовольчу безпеку держави у зв'язку із функціонуванням більшості суб'єктів підприємництва у складних природно-кліматичних умовах;

– страхування доходу, як вид державної підтримки суб'єктів господарювання, згідно з додатком 2 до Угоди про сільське господарство (правила Світової організації торгівлі) відноситься до «зеленої скриньки», а отже, не підлягає скороченню й надається через спеціальні урядові бюджетні програми.

Література:

1. Закону України «Про страхування» від 7.03.1996 р. № 85/96ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-80>
2. Закону України «Про державну підтримку сільського господарства» від 24.06.2004 р. № 1877-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
3. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 09.02.2012 № 4391-V. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ ИНТЕРВЕНЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ СТАГФЛЯЦИИ ЭКОНОМИКИ

Национальные экономики всех без исключения европейских стран в 2015 г. претерпевали многочисленные стрессы. Их причины различны – от сугубо экономических (общее замедление темпов экономического роста) до политических (военный конфликт в Украине, массовый поток беженцев в страны Европейского союза) и смешанных (стремительное падение цен на углеводороды, прежде всего – на нефть). В первую очередь эти потрясения сказались на валютном курсе, ведь именно этот показатель является наиболее чувствительным к влиянию как объективных, так и субъективных факторов макроэкономической среды. Поэтому в настоящее время особую актуальность приобретают научные исследования, направленные на формирование эффективного и действенного способа нивелирования курсовых колебаний. Одним из таких способов, широко используемым монетарными властями во всем мире, являются валютные интервенции.

Хотя, после отказа в феврале 2014 г. от официального курсообразования, руководство Национального банка Украины (далее – НБУ) декларирует переход к инфляционному таргетированию в проведении денежно-кредитного (а, следовательно, и валютного) регулирования, центральный банк довольно активно осуществляет интервенции на внутреннем валютном рынке – то есть, пытается прямо влиять на формирование рыночного валютного курса.

Так как сегодня экономика Украины находится в стадии стагфляции [2, с. 5], а объемы золотовалютных резервов НБУ нельзя назвать существенными, возникает справедливый вопрос: есть ли смысл в текущих экономических условиях осуществлять валютные интервенции для укрепления курса национальной валюты?

Отметим, что исследованию сущности, форм проведения, каналов влияния и видов валютных интервенций посвящены публикации многих ученых, среди которых следует назвать К. Басу, Е.И. Береславскую, А. Вародакиса, Ф.А. Журавку, Х. Каналеса-Криленко, П. Кенена, О. Манденга, С.Р. Моисеева, Р. Фатума, Дж. Френкеля, О. Хампейджа. Тем не менее, их исследования не дают однозначного ответа на поставленные выше вопросы.

Целью проведенного нами исследования является оценка эффективности валютных интервенций центрального банка в условиях стагфляции экономики.

Проведение валютных интервенций целесообразно при следующих условиях: наличие достаточного объема золотовалютных резервов (за счет которых и осуществляются интервенции); функционирование полноценного внутреннего валютного рынка; высокий уровень развития банковской системы (и наличие рыночной дисциплины среди уполномоченных банков); доверие к центральному банку и правительству; наличие существенной динамики основных макроэкономических показателей страны.

Стоит признать, что сегодня в Украине в определенной степени выполняются только два из названных условий, хотя и с этим утверждением можно спорить. Для детального анализа текущей ситуации, сложившейся вокруг валютных интервенций, проанализируем их динамику и результативность (рис. 1).



Рис. 1. Динамика сальдо валютных интервенций НБУ и коэффициента их эффективности в 2014 – октябре 2015 г.

Рассчитано и построено автором по данным [3; 4, с. 222]

На рис. 1 видно, что, хотя, по сравнению с началом 2014 г., НБУ проводил валютные интервенции в 2015 г. меньшими объемами, это, тем не менее, происходило регулярно. Отметим, что активным сальдо интервенций было в 2015 г. только в марте, мае, июне и июле, в то время как покупка валюты НБУ происходила чаще. Рассчитав эффективность этих интервенций по авторской методике (см. [4]), можно утверждать, что на протяжении последних пяти месяцев их результативность была близкой к нулю – т.е. проведенные интервенции почти не повлияли на замедление скачков валютного курса гривны осенью 2015 г.

Учитывая евроинтеграционное направление развития экономики Украины (которое было официально закреплено подписанием в марте и июне 2014 г. двух частей Соглашения об ассоциации с Европейским союзом), интересным для данного исследования является сравнение эффективности валютных интервенций, осуществляемых НБУ, с соответствующим показателем функционирования Национального банка Польши (далее – НБП). Такой выбор обусловлен тем, что именно польский опыт экономических реформ наиболее высоко ценится в качестве примера для современной Украины. Кроме того, Республика Польша, как сопредельное государство, имеет весьма прочные исторические, культурные и экономические связи с Украиной.

Проведем сравнительный анализ эффективности валютных интервенций, проводимых центральными банками на внутренних валютных рынках Украины и Польши в 2011–2015 гг. (рис. 2).

Анализируя содержание рис. 2, можно сделать вывод о том, что до августа 2014 г. (т.е. в течение более чем 3,5 лет) эффективность валютных интервенций центральных банков обеих стран была близкой к нулю. Полагаем, что это можно считать скорее позитивным явлением, поскольку менее чем за год (с августа 2014 г. по июль 2015 г.) влияние интервенций сказалось на волатильности курсов национальных денег (как Украины, так и Польши) крайне отрицательно.

Так, наименее эффективными валютные интервенции НБУ были в августе 2014 г. (-3,65) и феврале 2015 г. (-4,53). Особенно негативно сказались на устойчивости злота интервенции НБП в декабре 2014 г. (-1,67), марте (-1,59) и мае 2015 г. (-1,1).



Рис. 2. Динамика коэффициентов эффективности валютных интервенций, осуществленных центральными банками Украины и Польши на внутренних валютных рынках стран в 2011–2015 гг. [1]

Сравнивая анализируемый показатель двух стран, замечаем, что эффективность валютных интервенций НБП в целом была выше, хотя и недалеко отрывалась от нулевой отметки. Вместе с тем, с марта по май 2015 г. валютные интервенции НБУ продемонстрировали эффективность значительно более высокую, чем когда-либо достигали в своей деятельности польские коллеги. Можно сделать вывод о том, что деятельность НБП на внутреннем валютном рынке была более стабильной, что существенно укрепляет доверие субъектов польской экономики к центральному банку и проводимому им валютному регулированию.

Отметим, что основными недостатками осуществляемых НБУ валютных интервенций в условиях стагфляции являются: низкий уровень объема золотовалютных резервов; отсутствие дисциплинированной конкуренции среди банков; низкий уровень доверия к действиям правительства и НБУ; сокращение объемов реального производства. К тому же именно валютные интервенции в течение последних 20 лет были определяющим фактором ликвидности банковской системы Украины, что несвойственно плавающему режиму курсообразования [2, с. 6].

К положительным сторонам осуществления валютных интервенций можно отнести улучшение долгосрочного кредитного рейтинга Украины; оживление реального сектора; стремление руководства НБУ к транспарентному монетарному и валютному регулированию. В таких условиях валютные интервенции могут использоваться для устранения несбалансированности валютных курсов, поддержания спокойствия на рынке, аккумуляции золотовалютных резервов, обеспечение предложения иностранной валюты и т.п.

Эффективность же валютных интервенций, проводимых НБУ в нынешних условиях, остается на крайне низком уровне, что сложно назвать удовлетворительным с учетом результатов сравнительного анализа результативности аналогичных действий со стороны центрального банка Польши.

Таким образом, в период стагфляции полный отказ от осуществления НБУ валютных интервенций был бы ошибкой, однако их проведение требует осмотрительности и взвешенности, учитывая долгосрочные монетарные

ориентиры, установленные одновременно с внедрением инфляционного таргетирования.

Литература:

1. Szełudko S. Model oszacowania efektywności interwencji walutowych banku centralnego (na przykładzie Narodowych banków Ukrainy i Polski) // Aspekty informacyjne rozwoju systemów społeczno-gospodarczych. – Katowice: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, 2016. – S. 408-416.

2. Буковинский С. А. К вопросу разработки Стратегии монетарной политики национального банка Украины [Текст] / С. А. Буковинский, Т. Е. Унковская, М. О. Джус // Научный журнал «Экономика Украины». – 2015. – № 8. – С. 4-30.

3. Основні тенденції валютного ринку. Статистика: Оперативні дані [Електронний ресурс]: Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58039

4. Шелудько С. А. Эффективность валютных интервенций: критерии оценки и результаты анализа интервенций НБУ на внутреннем валютном рынке [Текст] / С. А. Шелудько // Бизнес Информ. – 2015. – № 8. – С. 220-224.

Шмуратко Я.А.

*аспирант кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет*

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ БАНКОВСКИЙ НАДЗОР НА РЫНКЕ ДЕРИВАТИВОВ

Структурные изменения, происходящие в глобальной мировой экономике, существенно изменили среду, в которой функционируют современные банки. Процессы дезинтермедиации и растущая конкуренция в банковской среде, а также осуществляемая ведущими странами мира «мягкая» денежно-кредитная политика, приводят к снижению уровня доходности финансовых операций, повышению волатильности и неустойчивости финансовых рынков. Кроме того, ужесточение правил регулирования деятельности банков после мирового экономического кризиса 2007-2008гг. привели к тому, банкам все сложнее добиваться приемлемого уровня доходности, риска и их соответствия требованиям регуляторов.

Развитие процессов информационной революции и глобализации способствовали появлению новых видов рисков, сложно поддающихся измерению и требующих новых подходов к управлению, что привело к полной трансформации финансового рынка, в котором функционируют современные субъекты экономической деятельности, в том числе и банковский сектор экономики. Логическим результатом перечисленных процессов стало повышение рискованности банковского бизнеса, и как следствие – поиск банками новых методов управления банковскими рисками [1, с. 345].

Мировая практика свидетельствует, что одними из таких инструментов управления рисками и повышения доходности банков стали деривативы, растущая потребность в которых определила их место в структуре мировых финансов, сформировав сравнительно новый сегмент рынка – рынок производных финансовых инструментов [2; 3].

Следует отметить, что согласно данным Банка международных расчетов, именно на долю банков приходятся основные объемы операций с

производными, и именно банки являются основными финансовыми инженерами рынка, разрабатывая и внедряя в практику новые инструменты [4].

Деривативы используются банками в качестве средств управления рисками и, следовательно, источника прибыли. В результате таких операций, как: «рыночные сделки» (сделки с клиентами при сохранении в целом сбалансированного портфеля с целью получения дохода от разницы между ценами предложения и спроса); открытие позиции (попытка получения прибыли за счет принятия на себя риска, образовавшегося в результате занятия позиции аутрайт в ожидании движения цен), арбитража и попытки использования движения цен на разных рынках современные банки получают доход [1].

Срочный рынок деривативов выполняет важнейшую функцию формирования индикаторов рыночного ценообразования на основе финансовых активов. Использование инструментов позволяет осуществлять передачу различных финансовых рисков той стороне, которая выражает готовность и имеет соответствующую компетентность принять эти риски на себя и управлять ими.

Вместе с тем, спекуляции на финансовом рынке и их последствия в реальном секторе экономики служат поводом для управления риска деривативов методами банковского надзора и оптимизации способов вмешательства государства в управленческие решения банков в этой области.

Рекомендации по усилению контроля над банковскими операциями с деривативами, были предложены Базельским комитетом по банковскому надзору в 90-е гг. XX в., но были сопряжены скорее с менеджментом банков, а не с установлением рамок движения капитала, рецептами прогнозирования последствий, связанных с применением новейших производных финансовых инструментов и использованием макропруденциальных методов мониторинга. Сначала банками изобретаются новации для роста дохода в обход государственных пруденциальных ограничений, приводящие к возникновению новых рисков, а только затем банковским надзором разрабатываются нормы и процедуры по управлению ими и абсорбции.

Сохранение финансовой стабильности банковским надзором до сих пор обеспечивалась эволюцией двух типов систем, которые различают по характеру реагирования на действия рыночных сил.

Первая – это система, сдерживающая их посредством определенных правил, удерживающих банковскую систему от предполагаемых разрушительных последствий неограниченной конкуренции.

Ко второму типу относится современная система пруденциального регулирования, устанавливающая стандарты банковского менеджмента без прямого административного вмешательства в ценовой механизм конкуренции на рынке.

Система первого типа, воздвигающая препятствия на пути свободной конкуренции на банковском рынке, была реформирована процессом монетарного дерегулирования, которое стремительно развивалось начиная с 70-х гг. XX в. Пруденциальные правила и требования ужесточили банковский надзор и сформировали новый, второй тип его системы, приспособленный к восприятию принципов конкурентного порядка.

Становление модернизированной системы сохранения финансовой стабильности банковским надзором сопровождается сменой ее парадигмы, которая предполагает переход от формального выполнения количественных нормативов к риск-ориентированному, содержательному надзору. Другими словами, современная парадигма надзора основывается на параметрах качественного, а не количественного роста.

Сущность риск-ориентированного надзора состоит в оценке деятельности банков и надзорном реагировании, вытекающем из содержания, профиля и реальной оценки рисков, зафиксированной в мотивированном (профессиональном, качественном) суждении и сформулированной с учетом мнения самого банка. Его особенностями являются:

- фокусирование объекта надзора на сфере повышенного риска банка и концентрация на ней ресурсов надзора без распыления сил на анализе деятельности банка в целом;

- дифференциация режимов надзора за банками с разной степенью риска;
- организация надзора на консолидированной основе в рамках взаимоотношений с участниками банковских групп и банковских холдингов;

- модернизация инструментов надзора с помощью принципов моделирования процессов (важнейшей составляющей которого является стресс-тестирование), комплексной оценки качества управления рисками, систем управления банком и организации его внутреннего контроля;

- мониторинг факторов, которые потенциально могут привести к ухудшению ситуации в банке;

- применение подходов МСФО в пруденциальной отчетности банков;

- изменение организационных условий для оперативного надзорного реагирования, в том числе путем учреждения института кураторства.

Выработка мотивированных суждений не только органом надзора, но и конкретным банком о принимаемых рисках, системе и качестве управления, перспективах деятельности и финансовом состоянии банка.

Представляется, что эффективное использование указанных особенностей риск-ориентированного надзора за операциями банков с деривативами будет способствовать повышению финансовой устойчивости банков на банковском рынке.

Литература:

1. Риск-менеджмент в коммерческом банке: монография / коллектив авторов; под ред. И.В. Ларионовой. – М.: КНОРУС, 2014. – 456 с.

2. Лаврушин О.И., Банковские риски : учебное пособие / кол. авторов ; под ред. д-ра экон. наук., проф. О.И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н.И. Валенцовой. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.

3. Примостка Л.О., Управління банківськими ризиками: навч. посіб. / Л. Примостка, П. Чуб, та ін.; за заг. ред. Л. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.

4. Официальный сайт Банка Международных Расчетов (BIS), режим электронного доступа www.bis.org

Эрастов В.И.

*аспирант экономического факультета,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ IOT ДЛЯ МОНИТОРИНГА ЗДОРОВЬЯ ЗАСТРАХОВАННЫХ

Технологии находятся в состоянии перманентного развития, что приводит к созданию новых цепочек связей в обществе. Цифровое общество все активнее

расширяется, что позволяет людям, местам и вещам легко обмениваться цифровыми данными и информацией. Сохранение и анализ цифровой информации обеспечивает прогнозирование, построение рекомендаций и ресурсы для контроля различных объектов и субъектов, что в результате позволяет Интернету вещей сделать общество безопаснее и здоровее.

По прогнозам аналитиков, к середине 2018 года в Сети будет функционировать более одного миллиарда «умных домов». Современные тенденции развития системы «умный дом» предполагают максимальную автоматизацию и интеграцию сервисов удаленного мониторинга состояния здоровья, что приведет к упрощению медицинского обслуживания клиентов страховых компаний и более оперативному реагированию [4].

Результаты исследования агентства Berg Insight показали значительный рост количества пациентов с возможностью удаленного мониторинга состояния отдельных органов, та в 2015 году их количество возросло до 4.9 миллионов, что на 51% больше показателей предыдущего года. Значительный спрос на решения IoT является рычагом значительного роста рынка в целом и систем удаленного мониторинга в частности. В рамках исследования Berg Insight был построен тренд роста рынка устройств удаленного мониторинга состояния здоровья, который показал 48.9% ежегодный рост и емкость рынка в 36.1 миллионов устройств к концу 2020 года [2].

Две основные группы медицинских IoT устройств это контроллеры устройств управления сердечным ритмом и устройства терапии во сне. По состоянию на 2015 год, доля этих сегментов составила 81%. На конец года к сети было подключено более 0.41 миллионов устройств телемедицины. Другие категории устройств, такие как ЭКГ контроль сердечного ритма, глюкометры, системы мониторинга схем лечения составили менее 0.2 миллионов подключений.

Доходы от систем удаленного мониторинга состояния пациентов в 2015 году составили 6.2 миллиарда евро. Сюда входят медицинские приборы мониторинга, коммуникационные системы мобильного здравоохранения, обслуживание и программы мобильного здравоохранения. Оценочный темп роста доходов от RPM на период с 2015 по 2020 год составляет в среднем 32.1% и в конце анализируемого периода достигнет отметки в 25 миллиардов евро. Медицинские устройства с возможностью удаленного мониторинга в 2015 году сгенерировали 71% общего дохода от RPM. Доходы от иных решений, таких как мобильное здравоохранение, медицинские платформы и системы связи показывают значительно более динамичные темпы роста и к 2020 году составят порядка 46.3% общей выручки, по сравнению с 29% на конец 2015 года.

В 2015 году сегмент устройств для терапии во сне показал наивысшие темпы роста. Основным игроком рынка в этот период выступила компания ResMed. Предыдущие периоды характеризовались ростом имплантируемых систем управления сердечным ритмом. Такие игроки рынка как Medtronic, Biotronic и St Jude Medical удерживали лидирующие позиции отрасли. В 2015 году Medtronic смогла превзойти психологический рубеж в один миллион пациентов с удаленным мониторингом. Однако 2015 год ознаменовался ростом систем терапии во сне на 170%, основным генератором которого стала ResMed, завоевав лидирующие позиции рынка по состоянию на конец года.

Несмотря на подобные тенденции, Berg Insight прогнозирует в ближайшие пять лет рост более мелких сегментов. Основными сегментами, по мнению экспертов, станут мониторинг глюкозы, фармацевтический контроль и

мониторинг дыхания. На рынок удаленного здравоохранения планируют выйти множество компаний гигантов: AstraZeneca, Novartis, Roche, Dexcom, Sanofi, Propeller Health, WellDoc, Merck, Voluntas и Proteus Digital Health [3].

Использование сотовой связи продолжает оставаться единственной альтернативой для надежной коммуникации пациентов и врачей, превосходя LAN, WI-FI и прочие технологии связи.

Альтернативой современным методам терапии и мониторинга может стать использование пациентами собственных мобильных устройств в качестве «персональных ассистентов здоровья». Такая модель развития предполагает значительные выгоды как для пациентов, так и для разработчиков. Отсутствие громоздкого специализированного оборудования по завышенным ценам привлечет к этому сегменту рынка многих игроков из разных сфер деятельности. Основными игроками станут страховые компании, обеспечив себе полный контроль за здоровьем застрахованных, терапевтические клиники, занимающиеся проблемами диабета и астмы. Наиболее актуальной целевой аудиторией станет молодое поколение, поскольку использование своего телефона в качестве интерфейса более комфортно, нежели применение отдельного специализированного устройства отображения информации [5].

Значительный рост рынка инновационных решений удаленного мониторинга пациентов обусловлен как демографическими факторами, такими как увеличение доли активных пенсионеров в структуре населения, так и технологическим прогрессом сферы здравоохранения. Сопротивление со стороны врачей, медицинских организаций, недостаточное финансирование здравоохранения представляют собой основные барьеры на пути развития этой ниши IoT. Системы здравоохранения развитых стран, пациенты и страховые компании поддерживают такие инновации переходя к новым моделям лечения, ухода и мониторинга, обходя многие барьеры.

Использование систем удаленного мониторинга здоровья пациентов особенно актуальным будет для стран с большой географической протяженностью. Возможность одновременно получать максимально возможное медицинское обслуживание находясь в любой точке земного шара может быть реализована с помощью высокотехнологичных решений телемедицины. Минимизация времени, необходимого для стационарного лечения пациента, позволит оптимизировать как затраты пациента, что в свою очередь приведет к уменьшению доли страховых возмещений, так и снизить риски, связанные с распространением различных заболеваний внутри заведений здравоохранения.

Литература:

1. Эрастов В.И. Вплив інтернету речей на розвиток страхової справи / В.И. Эрастов, збірник тезисов докладов X Международной научно-практической конференции «Грудневі читання», том 1. – 226-227 с.
2. Berg Insight [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.berginsight.com/>
3. Strategy Meets Action [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://strategymeetsaction.com/our-research/2015-insurance-technology-priorities-and-spending/>
4. Technology Research, Gartner Inc. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gartner.com/technology/home.jsp>
5. Wall Street Journal [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://online.wsj.com/sandbox/archive/admin/>

Юхименко В.Н.

*аспирант кафедры страхования и риск-менеджмента,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко*

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ УКРАИНЫ В СИСТЕМЕ ПРУДЕНЦИАЛЬНОГО НАДЗОРА

Современные условия функционирования рынка финансовых услуг в Украине требуют от его участников использования усовершенствованного комплекса мероприятий по повышению уровня платежеспособности. Так, в условиях финансовой нестабильности, основным критерием конкурентоспособности субъектов хозяйствования выступает именно показатель платежеспособности. Учитывая специфику деятельности страховых компаний, ключевым показателем эффективности является своевременность выплат, который напрямую зависит от уровня обеспеченности финансовыми ресурсами. Таким образом, в условиях необходимости повышения уровня платежеспособности страховых компаний приобретает актуальность вопрос поиска адекватных и эффективных инструментов обеспечения высокого уровня данного показателя.

Учитывая динамичность процессов на страховом рынке, а также тот факт, что чувствительность страховой сферы к изменениям в экономической среде довольно высока и требует своевременной и гибкой работы регулятора, достаточно важным фактором стабильного развития страхового рынка является наличие эффективного и адаптируемого пруденциального регулирования (надзора), которое призвано опережать развитие неблагоприятных событий.

На сегодняшний день, понятие «пруденциальный надзор» рассматривается как превентивные меры «раннего» отслеживания, которое позволяет регистрировать потенциальные осложнения и проблемы в деятельности финансовых учреждений, и страховщиков в частности, основанных на проверке финансовой отчетности [1].

Вообще, пруденциальному (от англ. prudential – благоразумный) надзору отводится первостепенная роль в практике стран Евросоюза и США. Для ранней диагностики характерна регистрация потенциальной возможности осложнений. В силу этого, все используемые показатели можно охарактеризовать как вероятностные. При выявлении первых признаков проблем, практически всегда существуют пути исправления ситуации. Поэтому основу пруденциального надзора страхового рынка составляет разработка показателей для их мониторинга.

Ввиду того, что платежеспособность влияет на разные субъекты страхования, в ней заинтересованы разные группы лиц – субъекты оценки платежеспособности страховой организации. Это могут быть физические и юридические лица, прямо или косвенно заинтересованные в оценке платежеспособности страховщика. К числу непосредственно заинтересованных в оценке платежеспособности страховой организации, можно отнести инвесторов (собственников), менеджмент, персонал, страхователей (застрахованных, выгодоприобретателей), кредиторов, регуляторов страхового рынка и т.п. В числе косвенно заинтересованных в оценке платежеспособности страховой организации выделяются аудиторские фирмы, рейтинговые агентства.

Цели субъектов, непосредственно заинтересованных в оценке платежеспособности страховщика, различны, но все они сводятся к главному – получение информации, достаточной для направления и ориентирования своих действий в отношении конкретной оцениваемой страховой организации. Инвесторы оценивают платежеспособность страховой организации для получения информации о надежности вложений, их сохранности и росте. Чем выше платежеспособность, тем больше собственных средств инвесторы готовы вложить в страховую организацию. Менеджмент оценивает платежеспособность страховой организации для получения информации о степени обеспеченности обязательств, оптимальности структуры капитала с целью привлечения новых инвесторов, страхователей и, в конечном итоге, максимизации прибыли и обеспечения выживаемости страховой организации. Персонал ориентируется на перспективы развития страховой организации, возможности ее дальнейшего функционирования для определения возможности карьерного роста, повышения заработной платы и т.п. Страхователям интересна платежеспособность страховщика с точки зрения способности страховой организации выполнять обязательства по договорам страхования, и соответственно рассчитать риск ухода страховщика с рынка. Кредиторы оценивают платежеспособность для определения способности страховой организации вернуть занятые средства и проценты по ним. Чем меньше риск неплатежеспособности, тем меньшую цену за кредит готов предложить кредитор. Органы страхового надзора оценивают платежеспособность для определения степени защиты потребителей страховых услуг.

В странах с рыночной экономикой платежеспособность страховых организаций подвержена пруденциальному регулированию в большей степени со стороны государства. В зависимости от характера регулятивных требований превентивные инструменты регулирования могут быть количественными или качественными. К первым относят требования к капиталу как буфера для убытков при нестабильных ситуациях; требования к капиталу, связанные с качеством риск-менеджмента; пределы допустимых активов; стресс-тестирование активов и обязательств по изменению процентных ставок, курсов валют и др. Качественные инструменты включают требования по усилению прозрачности деятельности компании; анализ менеджмента, систем управления и контроля; применение санкций для компании при слабой системе риск-менеджмента и контроля [3, с. 150].

В большинстве экономически развитых стран, уровень платежеспособности отдельного страховщика должен определяться на основе рискового подхода, а именно его индивидуальных рисков: чем больше риск деятельности, тем больше капитала должен иметь страховщик. С целью пересмотра регулирования платежеспособности страховщиков в Европе велась работа над проектом Solvency II. Система Solvency II построена аналогично базельским правилам в банковской системе из трех составляющих [2]:

- Первая – количественные требования к финансовым ресурсам (требования к страховым резервам, минимально необходимого капитала, нормативной маржи платежеспособности, правила инвестирования).
- Вторая – качественные требования (требования к внутренним системам контроля и управления рисками, принципы пруденциального надзора).
- Третья – рыночная дисциплина (требования к прозрачности и публичного раскрытия информации).

Новая концепция пруденциального регулирования требует уточнения стандартов оценки особых рисков страховщика, изменений в правилах учета и отчетности, наличия у органов надзора за страховой деятельностью соответствующих инструментов для отслеживания «абсолютной платежеспособности» страховых компаний. Кроме мониторинга выполнения нормативной платежеспособности, расчета страховых резервов и инвестирования, надзорным органам необходимо проверять надежность систем управления, качество ведения бухгалтерского учета, систем риск-менеджмента и внутреннего контроля. Поэтому, с целью построения качественной системы пруденциального надзора в Украине, регулятору необходимо разработать основные подходы надзора за страховой деятельностью, исходя, прежде всего, из реальной оценки рисков деятельности страховых компаний и влияния потенциальных угроз на финансовую устойчивость страховщиков.

Также целесообразным для Украины представляется заимствование опыта ЕС в расширении полномочий регулятора в части предоставления ему возможности в исключительных случаях ограничивать или запрещать свободное распоряжение активами страховой организации, в том случае если регулятор имеет основания полагать, что финансовая ситуация конкретного страховщика будет ухудшаться и в дальнейшем. На сегодняшний день, согласно украинского законодательства, у регулятора остается возможность провести санацию страховой компании. Впрочем, европейский подход кажется гораздо более взвешенным, поскольку позволяет регулятору вмешаться более вовремя, не доводя дело до санации, и тем самым заранее предотвратить неплатежеспособность страховой организации.

Литература:

1. Barth M. Risk-Based Insurance Solvency Regulation in the U.S. [Electronic resource] / Presented at World Bank Contractual Savings Conference Supervisory and Regulatory Issues in Private Pensions and Life Insurance. – Access: http://info.worldbank.org/etools/docs/library/157491/contractual2003/pdf/day1/ses3_barth.pdf

2. Временко Л. Пруденційні режими регулювання страхової діяльності [Електронний ресурс] / Офіційний портал «Фориншурер». – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/09/06/16/3791>

3. Чайкін І. Б. Державна політика у сфері правового регулювання ринків страхових послуг: перехід до попереджувального (пруденційного) регулювання страхової діяльності / І. Б. Чайкін // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2010. – № 2. – С. 147-153.

Ясинська Н.А.

*доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник НДС,
Донбаська державна машинобудівна академія*

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

Стратегічним завданням сучасної фінансової системи та суспільно-соціальної політики України є формування передумов для активізації фінансових потоків усіх суб'єктів та їх груп. Для цього доцільно формувати міцні підвалини

утвердження загальних та специфічних правил фінансової поведінки усіх суб'єктів соціально-орієнтованої фінансової системи за умов розвитку інструментів та дій на фінансовому ринку країни, а також змін форм та інтенсивності участі органів державної та муніципальної влади у процесах розподілу й перерозподілу ВВП.

Трансформаційні зміни на фоні політико-економічної кризи та зростання економічної та фінансової залежності України вимагають від усіх суб'єктів управління оновлення техніки та технології, вдосконалення виробничих процесів, інноваційної активності, покращення якості та конкурентоспроможності продукції, умов праці, розвитку міждержавних угод відповідно до міжнародних стандартів та положень тощо. Процес ефективного інвестиційно-інноваційного розвитку в нашій державі ускладнюється загальною технологічною відсталістю й залежністю економіки від інтелектуальної продукції інших країн. Для вирішення цих проблем і розширення напрямків діяльності, особисті фінанси як окрема ланка фінансової системи, потребують значних інвестиційних ресурсів, з одного боку, та напрямів інвестиційних капіталовкладень, з іншого. Ці процеси, з одного боку, мають чітко регламентуватись з боку державних органів влади й управління, з іншого, сам апарат державного управління за існування вільних фінансових ресурсів інвестиційного спрямування виступає активним учасником та ініціатором сталого розвитку.

На сьогоднішній день в Україні важливого значення набуває проблема формування та управління інноваційним та інвестиційним розвитком підприємств або, у цілому, держави. Але в Україні дотепер не створено обґрунтованої системи підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності: від освітнянської діяльності до підприємницької та управлінської. Державні й комерційні інвестиції в науку й фундаментальні дослідження завжди відіграють важливу роль у розвитку низки актуальних для кожного етапу соціально-економічного розвитку країни технологій й, отже, у наданні нових можливостей для інноваційної діяльності й активізації фінансової активності фізичних осіб.

Аспект інвестиційно-інноваційні стратегії розвитку особистих фінансів в Україні не має адекватно аргументованих підстав для впровадження у соціально-економічну діяльність, але є основою поступового розвитку конкурентоспроможної й високопродуктивної національної економіки. Адже саме фізичні особи ініціюють інноваційні зміни та формують, суб'єктивними рішеннями, загально інвестиційні тенденції як в межах країни, так і у світі.

Виходячи із домінантного становища фінансового розвитку фізичних осіб в межах соціально-орієнтованої фінансової системи, інвестиційно-інноваційні стратегії мають ставити у пріоритет саме людський потенціал. Останній потребує якісного підходу до моделювання схем фінансового забезпечення, яке має бути гарантоване державою, комерційними структурами та соціумом. Люди прагнуть розвивати особисті фінанси у державі, яка специфічно має високі рівні гарантії, зокрема кредитно-боргові.

Сучасну динаміку інвестиційної активності стосовно капіталовкладень на одну особу наведено на рис. 1. Цей показник серед інших не є повноцінно презентативним відносно відображення цілого комплексу і варіантів активності фізичних осіб у різних проявах фінансової діяльності (у якості інвестора, підприємця, вкладника коштів у централізовані або децентралізовані фонди на різних умовах тощо). Відсутність високоякісної статистичної інформації в

контексті даної проблематики визначає проблемність у формуванні інвестиційно-інноваційні стратегії розвитку особистих фінансів і дає підстави для розширення суспільства як факту відсутності єдиних правил гри на фінансовому ринку країни. Виходячи з даної динаміки видно, що активність особистих фінансів в аспекті інвестиційної діяльності є найбільшою у період 2008 році, у період 2013-2015 рр. спостерігається відносна фінансова стагнація, що є характерним у цілому для Європи.

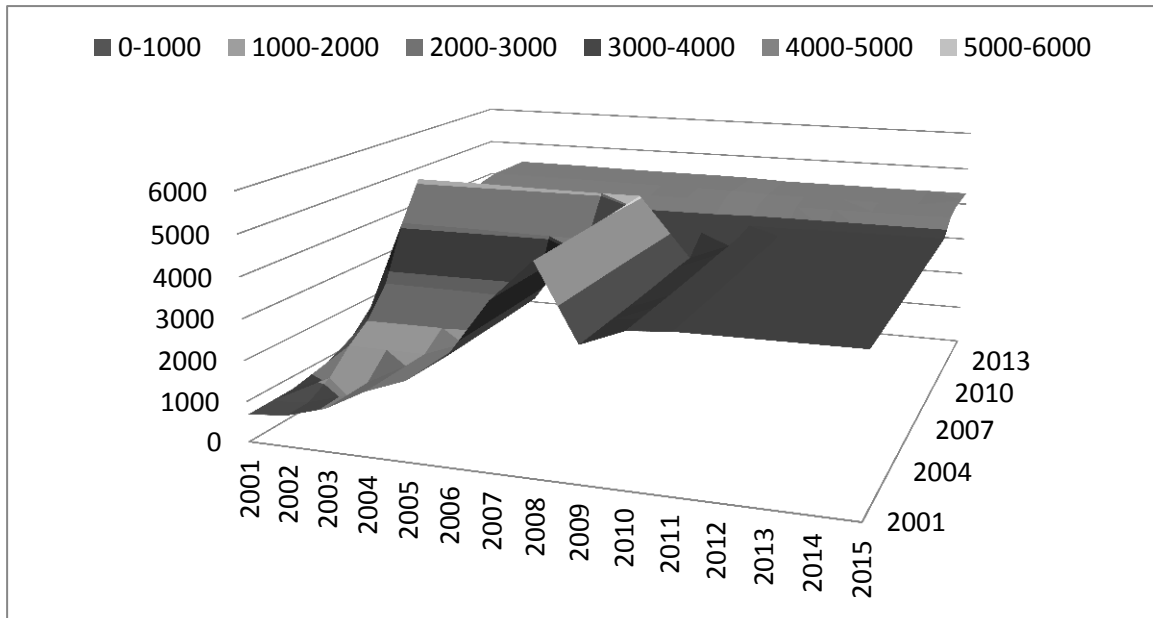


Рис. 1. Динаміка інвестицій в основний капітал в обрахунку на одну особу України у 2001-2015 рр. [1]

Саме тому серед іншого, пріоритетним наразі є саме капіталовкладення у реальний сектор економіки, а не інвестиції у фінансовий сектор.

Виходячи із зазначеного, у сучасних умовах розвитку національної економіки етапність реалізації інвестиційно-інноваційні стратегії розвитку особистих фінансів повинна мати такий вигляд:

перший етап повинен передбачати активізацію управлінських та організаційних заходів та напрямів капіталовкладень фізичними особами, завдання яких полягає в їх підготовці до більш активної інноваційної діяльності та створення ефективної системи та структури управління, які є умовою підвищення інвестиційної привабливості економіки;

другий етап повинен передбачати розробку та впровадження продуктів інвестиційно-інноваційної стратегії;

третій етап повинен передбачати технологічне переозброєння усіх суб'єктів економіки за рахунок власних та залучених інвестиційних джерел.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

METODE MATEMATICE MODERNE, MODELE ȘI TEHNOLOGII INFORMAȚIONALE ÎN ECONOMIE

Стегниенко М.А.

аспирант,

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОЦЕНКА СИСТЕМНОЙ ЗНАЧИМОСТИ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Усиление кризисных явлений в экономике на протяжении 2007-2009 годов и, как следствие, банкротства крупных взаимосвязанных финансовых учреждений, привлекли внимание исследователей, международных организаций и руководящих органов центральных банков разных стран мира к проблемам обеспечения устойчивости как банковской системы отдельно взятой страны, так и мировой финансовой системы. Также, в результате исследования были выявлены финансовые институты, которые оказывали значительное воздействие на устойчивость финансовой системы. Они, в последствии, получили название «системно значимые банки».

Проблеме выявления и оценки влияния системно значимых банков посвящено множество трудов ведущих отечественных и зарубежных ученых, среди которых С. Гудхарт, Джу Эрик Энс, Р. Конноли, И. Моос, Хи Су Рох, В. В. Лавренюк, В. И. Мищенко, С. В. Мищенко, С. В. Науменкова, К. В. Парипа и другие. Они исследовали возможности имплементации существующих зарубежных методик оценки системной значимости финансовых институтов в национальную практику. Однако, на сегодняшний день остается дискуссионным вопрос механизма усовершенствования существующей методики оценивания системной значимости банков Украины [1].

Системно значимый банк – это банк, который в результате изменения определенной совокупности внутренних и внешних факторов может стать причиной накопления диспропорций и оказать негативное воздействие на финансовую стабильность [2, с. 191].

С целью оценки системной значимости финансовых институтов Национальный банк Украины разработал экономико-математическую модель оценивания системной важности, которая включает показатели размера банковского учреждения, степень финансовых взаимосвязей и направление деятельности. Однако данная модель не учитывает социальную значимость системных банков, а также не предусматривает оценку рыночной экспансии банков в периоды оживления мировой экономики. Это определило необходимость включения дополнительных критериев оценки системной значимости банка.

На наш взгляд, первым критерием является «левередж», предложенный в документе Базель III. Он служит для ограничения банков в периоды экономического подъема, а также является показателем устойчивости банка в стрессовых ситуациях. Данный коэффициент рассчитывается как отношение капитала 1-го уровня (акции и нераспределенная прибыль) к активам, подверженным риску.

Следующим критерием системной значимости является размер банка. По состоянию на 1.10.2015 года на 3 крупнейших банка Украины (ПАО КБ ПриватБанк, ПАО Ощадбанк и ПАО Укрэксимбанк) приходилось 43% активов всей банковской системы. Данная ситуация свидетельствует о том, что в период экономического подъема данные банки сумели завоевать доверие населения. Однако, в период кризиса такие банки наиболее восприимчивы к негативным процессам в экономике, а учитывая тесную взаимосвязь с множеством институтов, крупные банки становятся источником распространения негативных процессов по финансовой системе Украины.

Третий и четвертый критерии призваны выявить взаимосвязи между банками и основаны на средствах, размещенных в других банках и средствах, привлеченных от других банков соответственно.

Пятым критерием является определение доли кредитов, предоставленных субъектам хозяйствования по видам экономической деятельности, которые классифицированы по секциям «А» (сельское хозяйство), «В» – «Е» (промышленность), «F» (строительство) КВЭД2. Данный критерий представлено в модели, предложенной Национальным банком Украины для определения системной значимости.

В качестве шестого критерия мы определили удельный вес средств физических лиц, субъектов хозяйствования и небанковских финансовых институтов, размещенных в банке в совокупном размере соответствующего показателя по банковской системе Украины.

С целью более полной оценки системной значимости было предложено последним критерием включить удельный вес депозитов, полученных от физических лиц и размещенных в банке к размеру соответствующего показателя по банковской системе Украины

Учитывая вышеизложенные критерии, нами была построена экономико-математическая модель оценки системной значимости банков в Украине, с помощью которой определили вес предложенных критериев.

В общем виде модель оценки системной значимости банка имеет вид:

$$F = p_1 \times x_1 + p_2 \times x_2 + p_3 \times x_3 + p_4 \times x_4 + p_5 \times x_5 + p_6 \times x_6 + p_7 \times x_7 \rightarrow \max, \quad (1)$$

где P_1 – оценка показателя «левередж» в соответствии с Базелем III; P_2 – соотношение активов отдельного банка и совокупных активов банковской системы Украины; P_3 – соотношение средств, размещенных в других банках и соответствующего агрегированного показателя банковской системы Украины; P_4 – соотношение средств, привлеченных от других банков и соответствующего агрегированного показателя банковской системы Украины; P_5 – кредиты, предоставленные субъектам хозяйствования по видам экономической деятельности, которые классифицированы по секции «А» (сельское хозяйство), «В» – «Е» (промышленность), «F» (строительство) КВЭД2; P_6 – часть средств физических лиц, субъектов хозяйствования и небанковских финансовых институтов, размещенных в банке к размеру соответствующего показателя по банковской системе Украины; P_7 – часть депозитов, полученных от физических лиц и размещенных в банке к размеру соответствующего показателя по банковской системе Украины; x_i – вес соответствующего показателя P_i , при $i = 1, 2, 3, \dots, 7$.

Для определения весовых коэффициентов были использованы парные сравнения. С целью снижения ошибки экспертам различных стран (Украины, Саудовской Аравии, Гонконга, Австралии, Китая, Омана, Индии, Филиппин, Косово, Пакистана) [3] было предложено оценить представленные критерии от 1 до 100, чтобы совокупная оценка была равна 100. Далее оценки усредняли и записывали в таблицу 1.

Таблица 1

Расчет весовых показателей

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
x_1	20/20	20/30	20/7	20/7	20/15	20/25	20/5
x_2	30/20	30/30	30/7	30/7	30/15	30/25	30/5
x_3	7/20	7/30	7/7	7/7	7/15	7/25	7/5
x_4	7/20	7/30	7/7	7/7	7/15	7/25	7/5
x_5	15/20	15/30	15/7	15/7	15/15	15/25	15/5
x_6	25/20	25/30	25/7	25/7	25/15	25/25	25/5
x_7	5/20	5/30	5/7	5/7	5/15	5/25	5/5

С целью получения весовых коэффициентов были рассчитаны промежуточные значения и записаны в таблицу 2.

Таблица 2

Определение весовых коэффициентов

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	Сумма	Вес показателя
x_1	1,000	0,667	2,857	2,857	1,333	0,800	4,000	13,514	0,183
x_2	1,500	1,000	4,286	4,286	2,000	1,200	6,000	20,271	0,275
x_3	0,350	0,233	1,000	1,000	0,467	0,280	1,400	4,730	0,064
x_4	0,350	0,233	1,000	1,000	0,467	0,280	1,400	4,730	0,064
x_5	0,750	0,500	2,143	2,143	1,000	0,600	3,000	10,136	0,138
x_6	1,250	0,833	3,571	3,571	1,667	1,000	5,000	16,893	0,229
x_7	0,250	0,167	0,714	0,714	0,333	0,200	1,000	3,379	0,046
								73,653	

Таким образом, модель оценки системной значимости банка в Украине будет иметь следующий вид:

$$F = p_1 \times 0,183 + p_2 \times 0,275 + p_3 \times 0,064 + p_4 \times 0,064 + p_5 \times 0,138 + p_6 \times 0,229 + p_7 \times 0,046 \rightarrow \max \quad (2)$$

Также, модель была проверена на стабильность и действенность (табл. 3).

Таким образом, специфика проведения оценки системно значимых банков состоит в сложности идентификации критериев системной значимости и определения их влияния на банковскую систему страны. В дальнейшем актуальным вопросом становится апробация существующей и предложенной моделей оценки системной значимости банков Украины, а также определение методов повышения уровня устойчивости финансовой системы путем ограничения негативного воздействия системно значимых банков.

Проверка стабильности разработанной модели

Критерий	Результаты	Выводы
Гипотеза о стабильности модели	Значение вероятности (probability) F-статистики по тесту Чоу больше 0,05	Модель является стабильной
Правильность спецификации модели	Значение вероятности (probability) F-статистики по Ramsey Reset Test больше 0,05	Спецификация модели является правильной
Проверка присутствия гетероскедастичности	Значение вероятности (probability) F-статистики по тесту Уайта больше 0,05	Гетероскедастичность отсутствует. Модель является стабильной
Проверка присутствия автокорреляции	Значение значимости статистики Льюнга-Бокса больше 0,05	Автокорреляция отсутствует. Модель является стабильной

Литература:

1. Постанова Правління Національного банку України від 14 грудня 2015 року № 863 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13264040>.
2. Міщенко В.І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків [Текст]: / В.І. Міщенко, С.В.Науменкова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2014. – Вип. 1(105). – С. 186-196.
3. Официальный сайт Банка международных расчётов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bis.org/cbanks.htm?m=2%7C9>.

Тулупов М.А.*аспирант,**Киевский национальный университет строительства
и архитектуры*

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ И ERP-СИСТЕМЫ
ПРИ ВЫБОРЕ ИХ В КАЧЕСТВЕ ОСНОВЫ
ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОЕКТАМИ В МЕТАЛЛУРГИИ УКРАИНЫ**

Эффективность и результативность общей стратегии развития предприятия определяется уровнем развития системы управления проектами (УП), одной из составляющих которой является информационная система (ИС) УП.

В литературе и электронных ресурсах (литературе) рассматриваются три основных подхода к выбору программного обеспечения (ПО) в качестве основы для построения ИСУП: 1) на основе специализированного ПО УП; 2) на основе

модуля УП ERP; 3) на основе интеграции и совместного применения модуля УП ERP и ПО УП.

Примером применения ПО УП для построения ИС УП в металлургии Украины является Microsoft EPM 2003, внедренная на ПАО «Харьковский трубный завод» [1].

Модуль УП ERP для управления инвестиционной деятельностью (ИД) в металлургии применяется только в отдельных случаях. При этом в проектно-ориентированном производстве (машиностроение) широко применяется и для управления производственной деятельностью (ПД).

Так, например, модуль PS (УП) ERP SAP R/3 на металлургическом комбинате ПАО «АрселорМиталл Кривой Рог» применяется для управления проектами капитального строительства [2].

В проектно-ориентированном производстве модуль УП ERP является ведущим для управления ПД, в нем в виде совокупности проектов (заказов) формируется производственная программа. При этом проектная и производственная деятельности в ERP осуществляются последовательно.

В непроектном производстве (металлургия), ПД является основным видом деятельности, производственная программа формируется в производственном модуле, поэтому ПД и ИД могут осуществляться параллельно [3; 4].

Проекты технического развития производства в металлургии являются основой общей стратегии развития и требуют значительных объемов инвестиций, поэтому внедрение ИС УП на предприятии осуществляется с целью обеспечения результативности, эффективности и управляемости стратегических портфелей, программ, проектов (ППП) предприятия.

Проблема построения эффективной ИС УП в существующей литературе раскрыта недостаточно. Поэтому проведение сравнительного анализа ERP, ПО УП с целью поиска наиболее общего решения данной проблемы является своевременным и актуальным.

Цели доклада: выполнить сравнительный анализ ERP, ПО УП; показать основные недостатки функционала модуля УП ERP по сравнению с ПО УП, чем обосновать неэффективность применения ERP в качестве основы для построения ИС УП.

В концепцию ПО (ERP, ПО УП) положены управленческие стандарты, направленные на реализацию общей стратегии развития предприятия (в том числе: операционной, финансовой, инвестиционной) за счет внедрения, оптимизации, интеграции и повышения эффективности управления соответствующими бизнес-процессами [5; 6]. Определение ПО введено известной во всем мире исследовательской и аналитической компанией Gartner (США) [7; 8].

Общей характеристикой ПО является создание на предприятии единой информационной среды для автоматизации бизнес-процессов для поддержки коллективной работы и управления определенным видом деятельности с целью повышения ее эффективности [9; 10].

Основным отличием ПО является вид деятельности, для управления которой они предназначены: ERP (Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия) – управляет производственно-хозяйственной деятельностью (ПХД), связанной с производством продукции [5, 9]; ПО УП (англ. – Enterprise Project Management (EPM) или Project Portfolio Management (PPM)) – управляет инвестиционной деятельностью в форме ППП [10, 11]. В основу ПО положены

соответствующие стандарты управления, которые исторически развивались независимо друг от друга [5; 8; 9; 11-13].

ПО поддерживаются следующие функции: функциональные модули ERP (на примере ERP SAP R/3): планирование производства, материалы; финансы, контроллинг, персонал, качество, техническое обслуживание и ремонт оборудования, учет основных средств, УП, сбыт, отраслевые решения, потоки операций [5; 14]; PPM: управление портфелем, проектами (программами) [15; 16].

Особенностями управления видами деятельности в ERP и PPM обусловлены отличиями в управлении бизнес-процессами и получаемыми результатами. Но при этом оба вида деятельности связаны между собой: ПХД предназначена для поддержания: функционирования организации на протяжении длительного времени и деловой среды для реализации и управления ППП; инвестиционная деятельность предназначена для внесения изменений (дополнений), повышения эффективности ПХД (за счет управления изменениями в форме ППП) и достижения устойчивого длительного результата [15; 16]. Основными целями внедрения ПО является повышение эффективности составляющих стратегии развития предприятия [17; 18].

Построение PPM на основе модуля «УП» ERP является не эффективным по причине ограниченных возможностей (недостатков) по следующим функциям УП: управление портфелем проектов; детальное планирование проекта; совместная работа; управление рисками; управление изменениями; формирование отчетности; программные решения модуля отличаются от лучших практик в области УП [3; 19-23]. Поэтому в качестве основы для ИС УП исторически применяется ПО УП.

В виду наличия вышеуказанных недостатков, а также для получения наиболее эффективного решения в литературе указывается на необходимость интеграции PPM с ERP в единую ИС управления всеми видами деятельности предприятия.

1) проблема построения ИС УП в металлургии носит сложный системный характер и связана с необходимостью выбора ПО в качестве ее основы: ПО УП, модуль УП ERP или интегрированное решение ERP с ПО УП ; 2) ПО УП, ERP развивались независимо друг от друга и основными их отличиями являются: вид управленческой деятельности и соответственно стандарты, процессы, функции, входные данные и результаты. Модуль УП был разработан позднее для расширения функциональности ERP; 3) построение ИС УП на основе модуля УП ERP является не эффективным из-за ограниченных возможностей модуля по основным функциям УП; 4) решение о выборе основы ИС УП (ПО УП, модуль УП ERP или их интеграция) зависит от: целей общей стратегии развития; наличия стратегии в области УП; уровня развития системы УП, состава и компетентности ее элементов; особенностей управления ППП на предприятии.

Литература:

1. Богданов и партнеры. Внедрение корпоративной системы управления проектами на базе Microsoft ERP 2003 в ОАО «Харьковский трубный завод». [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://www.bogdanov-associates.com/imgrubrs.asp?art_id=494&img=file

2. ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог». Капитальное строительство – это сложно? / Галина Головинская // ГАЗЕТА МЕТАЛЛУРГ. – 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ukraine.arcelormittal.com/index.php?id=126&p=403>

3. Шехватов Д. Информационная поддержка проектно-ориентированной бизнес-модели [Электронный ресурс] // Рациональное управление предприятиям. – 2011. – № 3. – С. 28-31. – Режим доступа: http://www.remmag.ru/admin/upload_data/remmag/11-3/IFS.pdf
4. Средства и системы компьютерной автоматизации. Секреты построения ERP-систем для проектно-ориентированных производств [Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа: <http://asutp.ru/?p=600572>
5. ИТЕРАNET. ERP – системы планирования ресурсов предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iteranet.ru/sys/konsalting/sis/erp/>
6. Online Projects. Системы управления портфелями проектов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.onlineprojects.ru/tags/upravlenie_portfelem_proektov/
7. ERP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/ERP>
8. АКАДЕМИК. Программное обеспечение управления портфелем проектов это: [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1605979>.
9. Гулин В. Как создать ERP-систему на белорусском предприятии / В. Гулин // ИТ в промышленности, 2012 г. – № 5-6(36-37). – С. 32–37.
10. Мазур И.И. Управление проектами: Справочное пособие / И.И.Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.
11. Карлинская Е.В. Программное обеспечение для управления портфелями проектов (PPM Tools): путаница в терминологии, мини-справочник по функционалу лидеров и перечень критериев отбора. / Е.В. Карлинская, В.Б. Катанский [Электронный ресурс] // www.pmpofy.ru. – 2008. – Режим доступа: <http://www.pmpofy.ru/files/1654/Karlinskaya02.pdf>.
12. ИНРЭКО ЛАН. Корпоративные информационные системы (КИС): историческая перспектива [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://inrecolan.ru/blog/viewpost/355/>.
13. Управління проектами та програмами: Підручник / С.Д. Бушуєв, Н.С. Бушуєва, А.Я. Казарезов, К.В. Кошкін, С.С. Рижков, М.В. Фатєєв, С.К. Чернов, О.С. Яцунський. – Миколаїв: Видавництво Торубари О.С., 2010. – 352 с.
14. Николай Масловский. ERP (Enterprise Resource Planning) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belerp.com/modules.php?name=Encyclopedia&op=content&tid=2078>.
15. Global Standard. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fourth Edition (ENGLISH). – Newtown Square: Project Management Institute, Inc., 2013. – 459 pp.
16. Global Standard. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fifth Edition (ENGLISH). – Newtown Square: Project Management Institute, Inc., 2013. – 589 pp.
17. АПЕКС Сервис. Управление предприятием и автоматизация бизнес-процессов (ERP) [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.apexservice.ru/Page43.htm>.
18. РМ Expert. Внедрение информационной системы управления портфелями проектов (ИСУПП) [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.pmexpert.ru/services/consulting/isupp/>
19. Microsoft Corporation. Project and Portfolio Management Category Comparison and Selection Guide. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.microsoftproject.ru/docs/PPM Comparison and Selection Guide.pdf>
20. Иванов В. Доклад Gartner . Выбрал MS Project Server или Oracle Primavera? Внедряй 3 года! Нужны проблемы? Внедряй управление проектами на ERP! Владимир Иванов [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.microsoftproject.ru/articles.phtml?aid=367>
21. Седов О. Интеграция с лучшими. По оценкам экспертов, в недрах корпоративных ERP-систем находится... / Олег Седов // Директор информационной службы. – 2008. – № 6 – С. 22-23.
22. Лянцевич М. Возможности интеграции процессов управления финансами и проектами, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/itm/project/integr.shtml>
23. Enterprise Project Management Tools Analysis – White Paper [Электронный ресурс]. – NASA: Project Management Tools Working Group – II. – Issue Date: September 12, 2002. – Режим доступа: www.projectmanagement.com/content/attachments/opmexpert_2307030101.doc

Шаповалова В.О.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри економічної кібернетики;*

Максишко Н.К.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної кібернетики,
Запорізький національний університет*

РЕФЛЕКСІЯ НА РИНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА З УРАХУВАННЯ ГІПОТЕЗИ КОГЕРЕНТНОГО РИНКУ

В 21 сторіччі, в епоху інформаційного суспільства, коли особливого значення набуває інституційований стан економіки, основою прийняття будь-яких економічних рішень стають не тільки об'єктивні форми інформації, що циркулює в економічному просторі (а саме законодавчі документи, статистичні дані, аналітичні дослідження), але й суб'єктивні думки, тлумачення, судження про події, що відбуваються в теперішній час та прогнозуються в майбутньому. Це, насамперед, властиве фінансовим ринкам, однією з основних цілей діяльності на яких – отримання та примноження прибутку. Відповідно до [1], ринок нерухомого майна розглядається як один з сегментів фінансового ринку, що аналізується з точки зору когерентного ринку, відповідно до якої у динаміці ринку нерухомості присутні наступні фази: випадкового блукання, нестійкого переходу, хаотичного ринку, когерентності. При цьому фаза когерентності, зокрема, відповідає ситуації, коли відбувається поєднання надзвичайно сильних проявів суспільної свідомості та фундаментальних передумов, що обумовлює в результаті структурні зрушення тренду динаміки цін. Якщо ринок нерухомого майна є добре розвиненим, і всі економічні агенти, які діють на ньому, зуміють поєднати всю інформацію про об'єкти інвестування, динаміку їх ціни, поведінку інших агентів, всі норми та правила, що встановлено на ринку, каталізується інституціональний процес, на якому ґрунтується створення капіталу [2]. Окрім цього, дослідження дають змогу стверджувати, що рефлексія, як звернення економічними агентами уваги на самих себе [4], у будь-якій сфері в тому числі, і на ринку нерухомого майна, посилюється з настанням кризових подій. Кризові явища на ринку нерухомого майна як частковий випадок фази когерентності, а саме значного впливу фундаментальних чинників, знаходяться в сфері інформаційної рефлексії ринку нерухомого майна [3], тобто є об'єктом аналізу та результату роздумів суб'єктами ринку нерухомості стосовно процесів, які відбуваються, що підвищує актуальність даного дослідження.

Дослідження особливостей процесу рефлексії на ринку нерухомого майна; моделювання інформаційної рефлексії економічного агента на ринку нерухомості.

На сьогоднішній день рефлексія присутня у всіх сферах суспільства, тому існує досить багато варіантів трактування сутності цього поняття. В загальному значенні під поняттям «рефлексія» розуміють комплексний свідомий психологічний процес, в основу якого покладено розуміння та аналіз індивідом своїх дій, а також формування власних уявлень, цінностей та стереотипів під

впливом зовнішніх і внутрішніх факторів [2]. Поняття «рефлексія» є психологічним терміном, оскільки цей процес розпочинається в процесі розумової діяльності людини під впливом різних факторів зовнішнього середовища.

В економіці рефлексія є невід'ємним фактором розвитку підприємства, регіону, держави; при цьому найвищий прояв свідомості (рефлексії) спостерігається на вільних ринках, у тому числі, ринку нерухомого майна в системі приватної власності. Чим більше держава намагається контролювати процеси, які відбуваються на ринку нерухомого майна, тим менш виявлено самоусвідомлення економічних агентів, тому що їх відповідальність за власні дії зменшується. Рішення приймаються економічними агентами (індивідами) на основі суб'єктивного сприйняття реальності не завжди раціонально. Тому особливого дослідження потребує інформаційна рефлексія [3] як безпосередньо процес аналізу не тільки можливих результатів потенційних власних дій, але й дій інших суб'єктів ринку нерухомості (покупців, продавців, посередників тощо).

На інформаційну рефлексію впливають як фактори середовища, в якому відбувається прийняття рішення, так і притаманні індивіду характеристики, які формують світогляд конкретного суб'єкта рефлексії. До таких характеристик варто віднести релігію та виховання, цілі, досвід, знання та компетентність у певних галузях, переконання та життєві цінності, освіти, соціальне положення, загальні й суспільні норми та правила, інші психологічні аспекти суб'єкта рефлексії. Крім цього, важливого значення набувають обставини, які ще не відбулися, але можуть мати місце: певні події в правовому полі (наприклад, прийняття законів та інших нормативно-правових актів, зміна влади, мітинги, протести тощо), в сфері економіки (зростання чи падіння цін, курсу валют та інше) тощо. Таким чином, утворюється тріада суб'єкта рефлексії «Я знаю – розумію – прагну дізнатись», на основі якої формується мета дії на ринку нерухомого майна (рис. 1).

Незважаючи на умовну достатність об'єктивної інформації, що має місце на ринку нерухомості та зазначена на рис. 1, до наслідків виникнення рефлексії відносять:

- 1) спонтанність дій економічних агентів (швидкоплинність ситуації на ринку нерухомого майна);
- 2) знання про відсутність прозорості інформаційної бази нерухомості;
- 3) знання про асиметричність інформації на ринку нерухомого майна (одні суб'єкти мають доступ до повної інформації, інші – позбавлені такої можливості);
- 4) неможливість однозначної оцінки подій, що відбуваються на ринку нерухомого майна;
- 5) обмеженість повноважень при прийнятті рішень певними економічними агентами.

Слід зазначити, що асиметричність інформації на ринку нерухомого майна зростає із наближенням до фази когерентності. В цей час відбувається поєднання надзвичайно сильних проявів суспільної свідомості та фундаментальних передумов, що дає в результаті структурні зрушення тренду динаміки цін.

На протигагу фазі когерентності спонтанність дій економічних агентів відбувається під час фази випадкового блукання, що змістовно відповідає ситуації, коли всі (у тому числі і представники різних груп) інвестори розгублені, приймають рішення випадковим чином, незважаючи на колективну

думку. Така ситуація, зазвичай, має місце безпосередньо під час рецесійних процесів, одразу після гострого спаду.

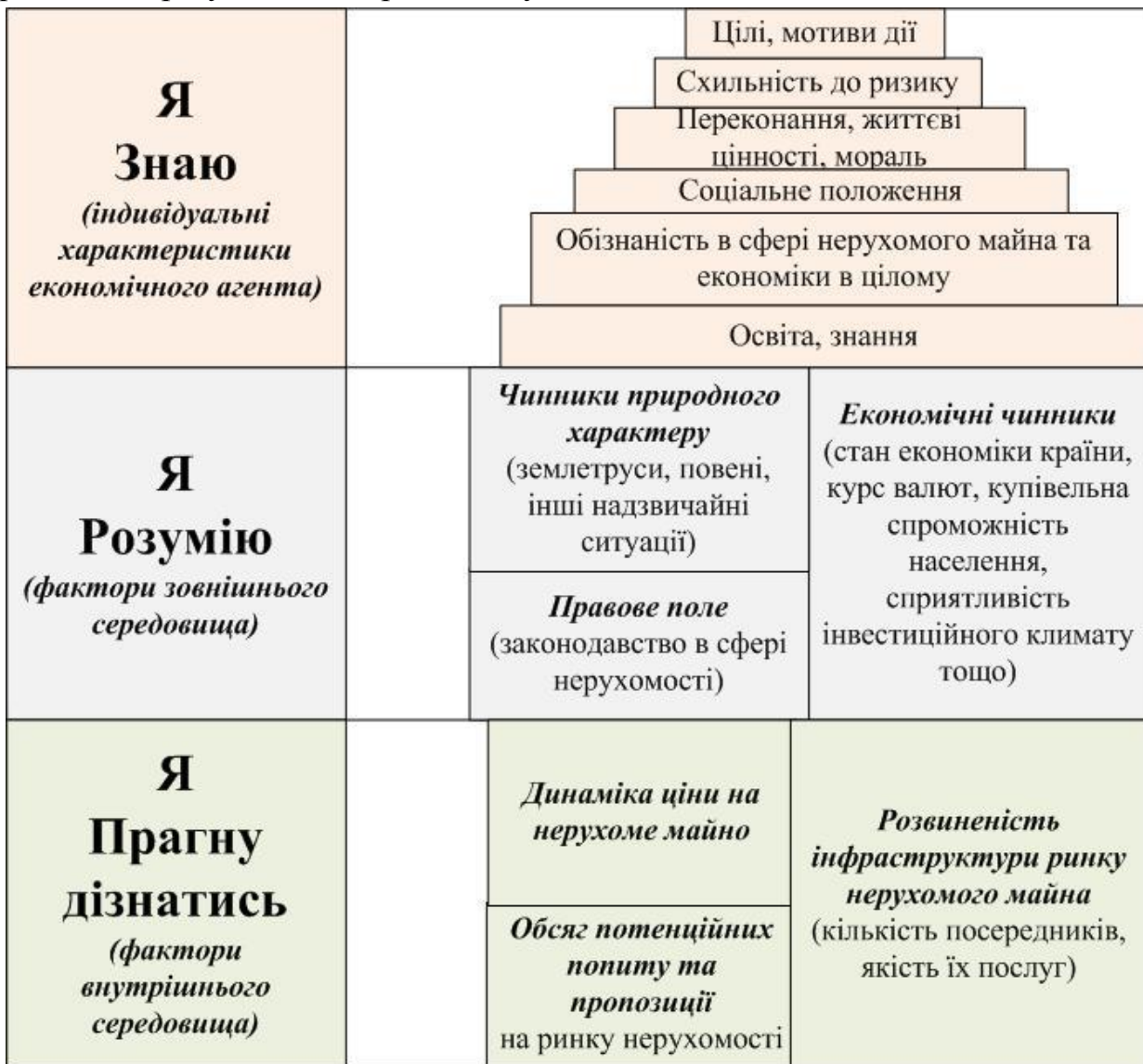


Рис. 1. Фактори, що обумовлюють інформаційну рефлексію на ринку нерухомого майна

Під час виходу з цього стану ринку поступово починає формуватися суспільна раціональна думка, що призводить до фази нестійкого переходу, що зумовлює неможливість однозначної оцінки подій, що відбуваються на ринку нерухомого майна. Далі відбувається розшарування ринку, розподіл його на групи інвесторів з різними горизонтами (фаза хаотичного ринку).

З огляду на представлені чинники інформаційної рефлексії ринку нерухомого майна, важливою детермінантою розвитку є культивування інтелектуально-моральних інститутів (підвищення обізнаності економічних агентів, збільшення якості рішень, що приймаються на ринку нерухомого майна, покращення звичок і моральних устоїв).

Для того, щоб прогнозувати результат інформаційної рефлексії на ринку нерухомості, недостатнім є лише виділення особливостей, що притаманні цьому явищу. Необхідно пройти тривалий і складний процес – розробку та реалізацію моделей інформаційної рефлексії. Виникає потреба в моделюванні

інформаційної рефлексії з метою визначення факторів впливу та взаємозв'язків між ними з подальшою їх кількісною оцінкою.

Отже, в процесі дослідження інформаційної рефлексії ринку нерухомості було виявлено, що процес рефлексії пов'язаний з фазами ринку нерухомості згідно гіпотези когерентного ринку.

Література:

1. Еш С. Фінансовий ринок : навч. посіб. / С. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 529 с.
2. Hodgson, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics? // Journal of Economic Issues, Jun 2000, Vol. 34. Issue 2.
3. Алгазин Г. И. Информационная рефлексия и информационное равновесия в базовых теоретико-игровых моделях конкурентного рынка // Известия АлтГУ. – 2013 – № 1 (77). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-refleksiya-i-informatsionnoe-ravnovesie-v-bazovyh-teoretiko-igrovyyh-modelyah-konkurentnogo-rynka> (дата обращения: 05.04.2015).
4. Лефевр В.А. Рефлексия / Лефевр В.А. – М. : Когито-Центр, 2003. – 496 с.

REGLEMENTAREA DE STAT ȘI ASIGURAREA JURIDICĂ A ACTIVITĂȚII DE ÎNTRERINZĂTOR

Бугіль С.Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів;*

Західна О.Р.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ПОСИЛЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОЇ РОЛІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЧЕРЕЗ ФІСКАЛЬНІ ВАЖЕЛІ І МЕХАНІЗМИ

Домінуючими тенденціями сучасного розвитку України виступають посилення ринкових трансформацій та демократизація всіх сфер життєдіяльності суспільства. Формування нового економічного простору держави пов'язане з необхідністю посилення стимулюючої ролі державної політики. Особливе місце в системі інструментів державної політики посідають фіскальні важелі та механізми, які представлені як заходи заохочення чи відлякування або індикативні інструменти.

Держава регулює підприємницьку діяльність через застосування певного податкового інструментарію. Під податковим інструментарієм, на нашу думку, слід розуміти сукупність податкових інструментів, що їх застосовують у процесі реалізації фіскальної політики.

Ефективність інструментів фіскального регулювання залежить від їх відповідності критеріям достатності й ефективності.

Загальне регулювання податкової сфери в Україні здійснюється у відповідності до Податкового кодексу України [1], норми якого зазнають постійних змін, що свідчить про значну нестабільність вітчизняної системи оподаткування

Слід відмітити, що на сучасному етапі розвитку економічних відносин вітчизняні інститути оподаткування є не достатньо дієвими, про що свідчить низка фактів: зростаюче невдоволення суб'єктів підприємницької діяльності, рівень тінізації економіки, масштабність корупції на державному та місцевому рівні, значний податковий тиск на платників, складна та довготривала процедура сплати податків тощо. Підтвердженням недостатньої ефективності системи оподаткування в Україні є надзвичайно низькі позиції в міжнародних рейтингах, що характеризують податкові інститути країни. Так, дослідження податкових платежів у 2015 р., здійснені аудиторською компанією PriceWaterHouseCoopers та Світовим банком, свідчать, що за простотою системи оподаткування у рейтингу «Paying Taxes 2016» Україна посідає 107-те місце із 189 країн світу, має 5 податкових платежів, платники податків витрачають близько 350 годин у рік на сплату податків, загальна ставка податкового навантаження дорівнює 52,2% [2].

Важкий тягар податкового навантаження в Україні призводить до неспроможності сплачувати занадто високі ставки податків, і як наслідок має місце ухилення від сплати податків, що у свою чергу призводить до руйнування важелів управління економікою, подальшого розшарування населення, підриву довіри до влади та гальмування реформ. На початку 2015 року в умовах поширення цінових та девальваційних шоків, ескалації військового конфлікту спостерігалось подальше суттєве зростання тіньової економіки України, започатковане у 2013 році. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у I кварталі 2015 року рівень тіньової економіки збільшився до 47% від обсягу офіційного ВВП [3].

Таким чином стає очевидно, що наявна фіскальна політика України потребує зміни пріоритетів, а податкова система – значної лібералізації. Реструктивний, фіскальний характер сформованої на етапі реформ системи, її перевантаженість надмірною кількістю податків і дуже високий рівень податкового тягара, заплутаність законодавства зіграли не останню роль в поглибленні трансформаційної кризи і криміналізації економіки.

На сьогоднішній день у розвиток фіскальної політики України вносить свої корективи виникнення досить не простої економічної і політичної ситуації, що зумовлює необхідність корегування існуючих інститутів у відповідності до теперішніх реалій. Ряд вимушених змін в систему оподаткування було внесено в екстреному порядку і закріплено Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» [4] та Закону України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» [5].

Серед головних рис податкової реформи останніх років можна відзначити такі: розвиток вітчизняної системи оподаткування в європейському тренді; спрощення податкової системи України; відновлення соціальної справедливості; фіскальна децентралізація; налагодження координації фіскальної та монетарної політики

Згідно Меморандуму України з МВФ податкова реформа 2015 р. передбачатиме зменшення ставки ЄСВ з метою сприяти детінізації заробітних плат; поширення дії загального режиму оподаткування ПДВ на сільськогосподарський сектор та впровадження нового фіскального режиму для видобувної промисловості з 2016 р. у відповідності до міжнародної практики; розширення бази і подальшого підвищення прогресивності податку на доходи фізичних осіб; перегляд пільг і підняття ставок податків на майноб. Водночас результати економетричних досліджень експертів з МВФ щодо фіскальних мультиплікаторів показують, що короткострокова консолідація на основі комбінації заходів щодо зростання доходів та зниження витрат матиме помірний вплив на економічне зростання в Україні [6].

Як зазначено у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» Президента України, метою податкової реформи є побудова податкової системи, яка є простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, яка створює необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечує достатнє наповнення Державного бюджету України і місцевих бюджетів [7].

На нашу думку, при розробці змін до Податкового кодексу, доцільно буде максимально орієнтуватися на податкове законодавство ЄС. Перспектива підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС означає, що найближчим часом основним напрямом реформ у сфері фіскальної підтримки підприємств

має бути імплементація до українського законодавства правил державної допомоги, що діють в Європейському Співтоваристві.

Наявність значних відмінностей структури державної підтримки економіки в Україні та країнах ЄС є свідченням того, що Україні доведеться переглянути свої підходи до надання державної допомоги. Так, ключовим підходом ЄС до державної підтримки є надання підприємствам «менше, але кращої допомоги». Для цього важливим є застосування державної допомоги підприємствам тільки тоді, коли вигоди для суспільства від її застосування переважають втрати держави.

Серйозним недоліком багатьох видів державної підтримки підприємств України є те, що їх надання не вимагає досягнення конкретного результату – відновлення життєздатності підприємств без такої підтримки. Тим часом, згідно з нормами ЄС, забезпечення конкурентоспроможності підприємства після закінчення терміну надання державної підтримки належить до обов'язкових умов.

На нашу думку, значно доцільніше було б використати для економічного зростання політику цільового стимулювання інвестицій за допомогою податків.

Унікальність зазначених інструментів полягає у тому, що державні та регіональні владні інституції свідомо надають суб'єктам господарської діяльності додаткові кошти з отриманого ж ним прибутку, якщо зекономлені на оподаткуванні ресурси підуть у сферу інвестиційної діяльності.

Пріоритетним, на нашу думку, завданням економічної політики урядів, які прагнуть вийти на траєкторію стійкого економічного розвитку є стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Це завдання є непростим і стає вкрай складним у періоди економічного спаду.

Для стимулювання інноваційної діяльності держава може діяти у найбільш поширених двох напрямках: надавати достатнє фінансування інноваційних процесів із бюджету та створювати ефективний механізм податкових стимулів.

Загалом природа фіскальних стимулюючих заходів може бути поділена на: заходи щодо захисту банків і фінансової системи (включають також важелі впливу монетарної політики, що не розглядаються в цій праці; заходи на підтримку бізнесу (зниження податків, включаючи зниження ставок ПДВ; гарантування короткострокових кредитів; заходи спрямовані на конкретні сектори економіки; заходи з підтримання фінансового стану населення і зниження його вразливості до наслідків кризи (включаючи зниження податків, готівкові виплати, виплати по безробіттю, підтримку осіб із низькими доходами, зменшення вартості послуг з охорони здоров'я тощо); заходи стосовно інновацій і довгострокового економічного росту.

Запропоновані вище фіскальні механізми стимулюючої ролі державної політики будуть ефективним інструментом не лише підвищення інноваційного рівня підприємств, а й розвитку вітчизняної економіки загалом.

Література:

1. Податковий кодекс України. Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. PWC / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes-2016/paying-taxes-2016.pdf>
3. Тенденції тіньової економіки в Україні I квартал 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/user/Downloads/ТЕНДЕНЦІЇ%20ТІНЬОВОЇ%20ЕКОНОМІКИ%20%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/ТЕНДЕНЦІЇ%20ТІНЬОВОЇ%20ЕКОНОМІКИ%20%20(1).pdf)

4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо усунення окремих неузгодженостей норм законодавства»: документ 1200-18; редакція від 02.08.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1200-18>.

5. Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні»: документ 1166-18; редакція від 02.08.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1166-18>.

6. Mitra R., Poghosyan T. New Fiscal Multipliers in Ukraine // IMF, Country Report No. 15/71 – March 27, 2015. – 173 p. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp1571.pdf>

7. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 р. № 5/2015 / Адміністрація Президента України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>

Сусіденко О.В.

кандидат економічних наук,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ТІНЬОВИХ ДОХОДІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Сучасне суспільство характеризується високим рівнем розвитку інформаційних технологій та сфери послуг. Достатньо часто за значними фінансовими потоками не відбувається товарообмін, що дає підстави для здійснення злочинної діяльності у сфері фінансів, яку важко відстежити та попередити. Міжнародне співтовариство з метою мінімізації негативних наслідків відмивання брудних коштів та фінансування тероризму щорічно розробляє й удосконалює стандарти та методичні рекомендації щодо організації нагляду та контролю у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, яка отримала назву фінансовий моніторинг.

Особливу увагу привертають фінансові зловживання у сфері зовнішньоекономічної діяльності, адже в силу відмінностей в законодавчій базі різних країн, створенні офшорних зон легалізувати злочинні доходи простіше. За підсумками 2015 року сільське господарство стало головним експортером країни (якщо рахувати разом продукцію рослинництва, а також продукти виробництва рослинної олії і харчової продукції). Так, у 2015 році продукції металургії було експортовано на 12,9 млрд дол. США, тоді як сукупний експорт продукції сільського господарства і харчової промисловості склав 13,6 млрд дол. США. У результаті невизначеності щодо подальшого розвитку конфлікту на сході країни і досить високої динаміки розвитку агросектору тенденція домінування сільського господарства і харчової промисловості буде визначальною для українського експорту в довгостроковій перспективі [1]. Зважаючи на окреслені тенденції суб'єктам первинного фінансового моніторингу необхідно детальну увагу приділяти своїм клієнтам – суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності у сфері сільського господарства на предмет викриття злочинних схем відмивання нелегальних доходів.

Зокрема, за оперативними даними митної статистики, загальний зовнішньоторговельний обіг у 2015 році склав 106,6 млрд. дол. США, що на

24% менше, ніж у 2014 році. У тому числі, падіння обсягів експортних операцій склало 14,6% (9,3 млрд. дол. США) з 63,3 млрд. дол. США у 2014 р. до 54,0 млрд. дол. США – у 2015 [3].

Однак, дослідження журналістів інтернет-видання — Економічна правда, які з офіційним зверненням щодо надання інформації звертались до органів ДФС, свідчать про зростання кількості заявок на відшкодування ПДВ за експортними операціями. Зокрема, згідно з отриманою інформацією, всі види заборгованості, пов'язані з відшкодуванням ПДВ (це заявки відшкодування на поточні рахунки та в рахунок наступних платежів, а також суми перевищення податкового кредиту над податковими зобов'язаннями) в 2014 р. зросли на 3,1 млрд. грн., а в 2015 – на 16,8 млрд. грн. (без врахування ПДВ-облігацій). В 2014 році було відшкодовано 53,4 млрд. грн., таким чином, загальна сума заявок на відшкодування з врахуванням інших видів заборгованості по ПДВ склала 56,5 млрд. грн. (53,4 млрд. грн. + 3,1 млрд. грн.). На цю суму зріс державний борг України у 2014 р. У 2015 році було відшкодовано 43,3 млрд. грн., а загальна сума заявок на відшкодування з врахуванням інших видів заборгованості по ПДВ склала 60,1 млрд. грн. (43,3 млрд. грн. + 16,8 млрд. грн.) [2].

Зважаючи на те, що за даними ДФС, обсяг експортних операцій у 2015 р. впав 14,6%, то відповідно і сума заявок на відшкодування ПДВ мала б знизитись на такий же відсоток, тобто скласти 48,2 млрд. грн. (56,5 млрд. грн. * (100% – 14,6%)). Таким чином, у 2015 р. сума фіктивного податкового кредиту склала 11,9 млрд. грн. (60,1 млрд. грн. – 48,2 млрд. грн.), які є частиною державного боргу України.

Другою ключовою проблемою у сфері протидії легалізації доходів щодо суб'єктів ЗЕД є необхідність удосконалення методики нагляду за ними суб'єктами первинного фінансового моніторингу. На сьогодні суб'єкти первинного фінансового моніторингу зобов'язані повідомляти Держфінмоніторингу про операції, які мають ознаки обов'язкового та внутрішнього фінансового моніторингу. Що стосується операцій, які підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу, то законодавство чітко визначає перелік та ознаки таких операцій. Що стосується внутрішнього фінансового моніторингу, то він здійснюється суб'єктом первинного фінансового моніторингу на підставі мотивованої підозри щодо намагання клієнтом здійснити операцію з легалізації злочинних доходів. Однак законодавство не дає чіткого визначення мотивованої підозри. На нашу думку, мотивована підозра повинна бути об'єктивним фактором, а не суб'єктивною думкою відповідального працівника суб'єкта первинного фінансового моніторингу, оскільки суб'єктивний характер судження дозволить зловживати службовим становищем та не повідомляти про підозрілі фінансові операції. Таким чином, щодо операцій, які отримали високий чи дуже високий рівень ризику легалізації злочинних доходів виникає об'єктивна мотивована підозра щодо її здійснення з метою легалізації злочинних доходів чи фінансування тероризму. Запропоновані заходи дозволять унеможливити змову клієнта та суб'єкта первинного фінансового моніторингу з метою легалізації злочинних доходів.

Зважаючи на те, що оцінка рівня ризику легалізації злочинних доходів буде здійснюватись за кожною фінансовою операцією, методика розрахунку рівня ризику має бути простою та зрозумілою, а також зручною у застосуванні з позиції економії часу.

На сьогодні оцінка ризику легалізації доходів фінансової операції здійснюється за такими критеріями: за типом клієнта, за географічним ризиком, за видом товарів і послуг. Зокрема, оцінювання ризику за типом клієнта здійснюється за такими критеріями, якщо клієнт:

- є публічним діячем або пов'язаною з ним особою;
- є клієнтом, щодо якого існують сумніви у достовірності поданих ним документів або раніше наданих ідентифікаційних даних;
- надає неправдиві ідентифікаційні дані;
- не надає суб'єкту відомостей, передбачених законодавством та відповідними внутрішніми документами суб'єкта;
- не відповідає вимогам до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів, що встановлюються Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України;
- є акціонерним товариством, яке здійснило випуск акцій на пред'явника;
- є іноземним підприємством, контроль та керівництво яким здійснюється за довіреністю; – є підприємством, про яке з надійних джерел відомо, що воно не знаходиться за місцем державної реєстрації, не надає передбачену законодавством звітність та вартість його чистих активів є меншою від статутного капіталу [4].

Також, згідно з чинним законодавством, клієнту присвоюється високий рівень ризику, якщо останній включений до переліку осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності або щодо яких застосовано міжнародні санкції.

Оцінювання ризику за географічним розташуванням країни реєстрації клієнта або установи здійснюється стосовно клієнта або установи країна походження та/або реєстрації яких, країна надходження чи переказу коштів яким (якими), країна розташування банку контрагента яких, країна походження, реєстрації контрагента яких є країною, про яку з надійних джерел відомо, що вона:

- не виконує або неналежним чином виконує рекомендації міжнародних, міжурядових організацій, задіяних у сфері боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму;
- віднесена КМУ до переліку офшорних зон;
- підтримує міжнародну терористичну діяльність [4].

Крім того, чинним законодавством встановлено ряд критеріїв оцінки рівня ризику за видом товарів і послуг.

Якщо клієнту не властивий жодний з критеріїв, то йому присуджується низький рівень ризику, якщо властиві 1-2 критерії – присвоюється середній рівень ризику, якщо властиві 3 критерії – високий рівень ризику, більше 3-х критеріїв – дуже високий рівень ризику. На нашу думку, наведена методика є прийнятною для оцінки рівня ризику легалізації доходів, однак має застосовуватись не до клієнта, а до конкретної фінансової операції, та охоплювати всі фінансові операції незалежно від того чи є вони об'єктом обов'язкового фінансового моніторингу.

Таким чином, підвищення ефективності фінансового моніторингу через врахування ризиків легалізації злочинних доходів дозволить попередити злочинні схеми відмивання брудних коштів, у тому числі з питань оподаткування, підвищить прозорість діяльності суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності, що виробляють сільськогосподарську продукцію та рейтинг аграрної продукції України на світових ринка.

Література:

1. 10 трендів в експорті України / finance.ua // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/347688/10-trendiv-v-eksporti-ukrayiny>

2. Вишенський А. Чому ДФС приховує заборгованість з ПДВ / А. Вишенський // Економічна правда [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/02/5/526599/>

3. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2014 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

4. Наказ Держфінмоніторингу України – Про затвердження Критеріїв ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму від 03.08.2010 р., 126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0909-10>

НОТАТКИ

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Conferință
științifico-practică internațională

"DEZVOLTAREA SISTEMELOR SOCIALE
ȘI ECONOMICE ÎNTR-UN MEDIU COMPETITIV
LA NIVEL GLOBAL"

(Chișinău, Republica Moldova, 26 Februarie 2016)

Culegere și paginare computerizată. Bun de tipar 25.02.2016. Formatul 60x84/16. Tipar offset.

Coli tipar conv. 18,14. Tiraj-300 ex. Imprimat la Editura Universitate de stat din Moldova.

mun. Chișinău/