

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

20-21 січня 2017 року

м. Дніпро

УДК 338.27(063)
ББК 65.237я43
А 43

Актуальні проблеми ефективності використання потенціалу економіки країни: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 20-21 січня 2017 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2017. – 160 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми ефективності використання потенціалу економіки країни». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

Призначений для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

УДК 338.27(063)
ББК 65.237я43
А 43

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

© Автори статей, 2017
© Наукова економічна організація «Перспектива», 2017

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

INFLUENCE OF ECONOMETRIC STUDIES BY PAVLO CHOMPA ON THE FORMATION
AND DEVELOPMENT OF ECONOMIC KNOWLEDGE IN WESTERN UKRAINE DURING
THE EARLY TWENTIETH CENTURY

НОЛУБКА М. М...... 7

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА РУМУНІЇ: УСПІШНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ
ЧИ СТРАТЕГІЧНИЙ ПРОВАЛ

БРЯТКО А. А. 10

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ГОРОВА О. В. 13

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО
ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

ЧАПЛІНСЬКА А. А., КОСТЕНЮК Ю. В. 15

КОМПАРАТИВНІ ПЕРЕВАГИ ЯК ІНДИКАТОР РЕАЛІЗАЦІЇ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК НА МАКРО ТА МЕЗОРІВНІ

ПОЧЕРНІНА Н. В. 18

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

СТЕПАНЕНКО В. О. 21

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ

ГРИГОРЕНКО А. А. 24

ВПЛИВ ЕКСПОРТНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

КАПКАНЕЦЬ В. С. 28

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

СИДОРЧЕНКО Т. Ф. 31

ОКРЕМІ ПИТАННЯ РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ
ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

ФІГУРКА М. В., ШИПОВИЧ А. І. 34

ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ КРИЗИ

АДАМОВ Д. В., ХОДОС Я. О. 36

КОМП'ЮТЕРНЕ ПРАТСТВО В УКРАЇНІ ЯК СТРИМУЮЧИЙ ФАКТОР
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

ПЕРМІНОВА С. О., ЧУЙ М. І. 40

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ В КАНАЛІ ТОВАРОРУХУ ГНІДЕНКО А. К.	43
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В НОВІ ТЕХНОЛОГІЧНІ КОМПАНІЇ ЗГОННІКОВА В. Є., ГОЛЕЙ Ю. М.	46
ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗАВДАНЬ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА ГОЛОВКО Т. В.	48
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОЗАМЕРЕЖЕВИХ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ГУШТАН Т. В.	50
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЄМЕЛЬЯНОВ О. Ю.	54
ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОНИЩЕНКО І. В.	57
ОЦІНКА РІВНЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПЕТРИШИН Л. П.	60
ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ У ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ПЕТРУШКА Т. О.	63
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ПІДВІРНА М. Ю., ЦВАЙГ Х. І.	67
ІДЕНТИФІКАЦІЯ І ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ КООРДИНАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПОПИК М. М.	70
ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА СОЛОДКА В. І.	73
ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «УКРТЕЛЕКОМ» СОЛОДКА В. І.	75
ВАЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ СОЛОНЕЦЬ К. А.	77
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ СОРОКІВСЬКА О. А., ГЕВКО В. Л., ГЕВКО О. Б.	78
НОРМАТИВНО-РЕГУЛЯТОРНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА СУСІДЕНКО В. Т., СУСІДЕНКО О. В.	81
ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДУ ОЦІНЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ХАСАН АЛІ АЛЬ-АБАБНЕХ	85

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ НЕЙРОМЕРЕЖ ШУМАКОВА А. К., МЄШКОВА Н. Л.....	86
СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
ЯПОНСЬКА МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ЗУБКОВ Р. С.....	90
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ САМОФАТОВА В. А.....	93
СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ОЦІНКА ПРИДАТНОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ДЛЯ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА НЄСВЕТОВ О. О., НЄСВЕТОВА С.В.....	96
СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ СМИРНОВА Т. А., ТЕН А. В., КАРПЕНКО В. В.....	100
ПРОБЛЕМИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАЗАРЧУК О. О., КОЛОСІНСЬКА М. І.....	102
УЧНІВСЬКА МОЛОДЬ ЯК ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПОМІНЧУК С. Г.....	105
ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ЗАПОРУКА ЗБЕРЕЖЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ЧУХНО І. А.	107
СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ ГЛАДКИХ Д. М.....	111
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ ФІНАНСОВІ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ГОРЖАНКІН М. К.	114
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕМЧУК І. Ю.....	115
УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДУБАС А. О., КАЧУР Х. С.....	118
ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ МОРДАНЬ Є. Ю., КИРИЧЕНКО Д. О.....	121
ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВОСТІ КОНТРЦИКЛІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОВАЛЕНКО М. О.	123

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕТАП ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ КОВТУНЕНКО І. В.	126
ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ПІЧКУР А. О.	128
СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВИГОВСЬКА В. Ю.	130
ЕКОНОМЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ КОЛОМИС О. О.	133
ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЦИНИ КОЧЕРГА О. В.	135
ПІДХОДИ ДО ЗМІСТУ СУЧАСНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ РАЙКОВСЬКА І. Т.	138
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛІЗУ РУСАК О. П.	141
АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ В ЗАЛІЗНИЧНІЙ ГАЛУЗІ ТИЩЕНКО О. В.	145
КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ЧЕРНІН О. Я.	146
10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
ДИНАМІЧНІ МОДЕЛІ ДВОСЕКТОРНОЇ ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ ГРИГОРКІВ М. В.	150
КАТАЛІЗАТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ – ІКТ КУЖЕЛЬ Е. В.	152
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ ТИЩЕНКО С. І., БАНЬКОВ О. О.	155

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

INFLUENCE OF ECONOMETRIC STUDIES BY PAVLO CHOMPA ON THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF ECONOMIC KNOWLEDGE IN WESTERN UKRAINE DURING THE EARLY TWENTIETH CENTURY

HOLUBKA M. M.

Researcher of the Department of Theoretical and Applied Economics

Lviv Trade and Economic University

Lviv, Ukraine

Of a great importance in the formation and development of economic knowledge in Western Ukraine in the early twentieth century is the econometric study by Pavlo Chompa. Pavlo Chompa is one of the world-class economists in early twentieth century, but his scientific achievements are not much known in Ukraine. Working in the Austro-Hungarian Bank (Lviv), P. Chompa till 1904 published a small number of economic and statistical publications containing advice on planning the family budget in particular. Published «Advisor on monetary and tax matters» (1904), informs readers about the nature of money, deposits, economic calculations, provisions, savings, wills, control, loans, various taxes and securities. Due to the structure of this work in terms of its content and form of information submission advisor retains significant informative, educational and methodological value even now, and can become a model for modern advisers.

Chompa states that the wealth of the people is possible through education, tireless work, and reasonable frugality. In turn, the preface of «Advisor» is devoted to the analysis of waste. P. Chompa discloses various forms of waste in Galicia, where annual volumes of waste amounted to 20 million crowns. These results of the calculations of economists prompted Chompa to write the work, which outlines the principles of reasonable money spending for various needs and paying taxes, as each person, who receives any income can and should save funds.

The author of the «Advisor» gave methodological advice on the formation from the early childhood of the propensity for thrift in population. According to estimates of Chompa if the youth among the poorest sections of the population will save every day, in the age of twenty they will gather some capital. Such advice of the economist was aimed at the creation of an appropriate economic behavior of contemporary youth and economic thinking of population of Galicia. However, shortage of economic thinking of modern Ukrainians exceeds that lack of the Chompa time because of the destroyed proprietary orientations society by the totalitarian regime of the USSR. In addition, P. Chompa urged all to control their income and expenses, regardless of the social status. The situation in which a relatively wealthy man does not know about the volume of his revenue and expenditure, the scientist considered as inadmissible.

In the study «Essays on the econometrics and the theory of natural accounting built on the national economy» (1910) P. Chompa through econometric equations showed the shortcomings of contemporary construction balances. As the Austro-Hungarian official, P. Chompa published this study in German in Lviv. This fact of publication assures that P. Chompa is not Polish economist. The study, which laid the foundation of econometrics in the XX century., P. Chompa criticized the then accounting methodology because there were differences in the assessment of currency, goods, movable and immovable property, irrespective of the ownership of commercial enterprise or a business partnership. Due to the lack of scientific basis of accounting Chompa believed that accounting theory can be developed through mathematics, economics, and law to penetrate the inner meaning of events and accounting processes.

The proposed theory P. Chompa has built taking into account the theory of value, which involves double counting and is different from the algebraic method, which comes from algebraic equations of assets free of liabilities. However, P. Chompa's theory of value is based on econometric equations. In addition, one may find another difference between these theories. Thus, the algebraic method recognizes the gross property and econometric theory of P. Chompa fundamentally distinguishes between assets and sources of financing assets, i.e. assets and capital. In this study, P. Chompa formulated his authors understanding of scientific innovation and has seen the appointment of econometrics in improving the then accounting. Although, planned prognostic and other similar categories have become popular in the interwar period, thus, the foundations of econometrics laid by P. Chompa, have found a favorable response in developed countries, and evolved into a new and practical science.

It should be noted that the econometric study of P. Chompa was first tested in a teaching environment of Trading Academy (c. Lviv). Obviously, econometrics actually originated in the intellectual environment of Lviv simultaneously with the pace of development of Ukrainian and world economics in the early XXth century. World economic opinion recognizes the importance of P. Chompa in econometrics. In particular, Nobel laureate for achievements in econometrics Ragnar Frisch emphasized that P. Chompa's monograph published in 1910 in Lviv preceded the publication of his scientific article in 1926, at the same time noting some descriptive econometrics in his study. In addition, Applied Economics classic E.R. Berndt in the econometrics textbook noted that P. Chompa is the author of the term «econometrics», entered into the German language in economic science as *Ökonometrie* in 1910.

Therefore, thanks to Chompa today econometrics takes its rightful place in economic sciences. The world turns a number of scientific journals devoted to econometrics. Econometrics is being studied in leading educational institutions of the world and the understanding that without an economic knowledge and econometric methods it is not possible to conduct current macro and microeconomic analysis appeared.

References:

1. Zlupko S. Economic science: monograph [socio-economic and econometric research by Chompa Pavlo] / S. Zlupko: Yaroslav Zlupko compiler. – Lviv: Triad Plus, 2006. – 776 p.
2. Zlupko S. Pavlo Chompa from Lviv – founder of econometrics / S. Zlupko // For free Ukraine. April 23, 1993
3. Zlupko S.M. The history of economic theory. Textbook / K. : Knowledge, 2005. – 719 p.

4. Econometrics: teach. guidances. / V.I. Yeleyko, I.M. Kopych, R.D. Bodnar, M.Y. Demchyshyn; Ukoospilka, Lviv. Commercial. Acad. – L., 2007. – 352 p.
5. Yaremko I.Y. 100 anniversary of the origins of economic science. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. Electronic resource. – Access Mode: <http://ena.lp.edu.ua>
6. Ragnar Frisch's conception of econometrics by Olav Bjerkholt and Ariane Dupont. Session: History of econometrics // Paper for the Summer Meeting of the Econometric Society, Duke University, June 21-24, 2007 (англ.)

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА РУМУНІЇ: УСПІШНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ ЧИ СТРАТЕГІЧНИЙ ПРОВАЛ

БРЯТКО А. А.

*аспірант кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин*

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

Прискорені темпи інтеграційних процесів на європейському континенті та створення єдиних правил конкурентної гри створили умови до швидкого зростання країн східної Європи. Освоєння зовнішніх ринків дозволило наростити експортні надходження та підвищити добробут населення. Однак, в результаті світової кризи, мало місце значне просідання макроекономічних показників, а рівень антикризового управління та ефективність державних механізмів яскраво окреслили глибину проблем. В контексті даної проблеми цікавим видається антикризова політика Румунії, що, з одного боку, показує свою відповідність світовим стандартам, а з іншого не дозволяє створити умови для вирівнювання рівня життя до загальноєвропейського рівня.

Розвиток господарства Румунії напередодні кризи мав доволі хитку базу. Підготовка до вступу до Європейського Союзу, незавершений процес реорганізації системи управління та стислі строки вирішення геополітичних суперечок тиснули на загальноекономічну ситуацію. Разом з тим, в період 2001-2008 років, уряду вдавалось підтримувати зростання економіка на 5,5-8,5% щороку, що створювало видимість сталого розвитку.

Аналізуючи ж макроекономічні показники, можна говорити про стійкі дисбаланси, які в період процвітання згладжувались шляхом залучення іноземної допомоги, але в період кризи зв'язали кури уряду підчас проведення антикризової політики. Зокрема, в країні мало місце значне від'ємне сальдо поточних операцій, яке напередодні гострої фази глобального розбалансування складало -13,9% ВВП. Сальдо торговельного балансу також було дефіцитним (близько -14% ВВП). Крім того відбувалось нарощування державного боргу. За період з 2006 по 2008 роки він збільшився на 14,5%. Позитивним моментом було лише скорочення частки короткострокового кредитування з 34,7% до 25,7%. Додатковими факторами тиску можна вважати 4,5% дефіцит бюджету, двозначні темпи інфляції, яка в передкризовий період досягнула позначки в 15,6% та ревальвацію національної валюти з 2,81 лея за долар у 2006 році до 2,52 у 2008.

Єдиним позитивним моментом було нарощування міжнародних резервів з 30,2 до 39,7 млрд. дол. що дозволяло утримувати рейтинг стійкості економіки на доволі високому рівні.

Румунія [1]											
Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Макроекономічні показники											
Розмір ВВП (млрд дол.)	123,5	171,5	208,1	167,4	167,9	185,3	171,6	191,5	199,4	177,9	-
Темп зростання/падіння ВВП (%)	8,0	6,8	8,4	-7,0	-0,8	1,0	0,6	3,5	3,0	3,6	-
Відхилення від світового ВВП (%)	3,7	2,5	6,6	-5,3	-5,1	-2,1	-1,8	1,1	-0,4	1,0	-
Баланс поточного рахунку (розмір до ВВП)	-10,4	-13,9	-12,0	-4,9	-5,0	-5,0	-4,7	-1,0	-0,7	-1,1	-
Експорт/імпорт (розмір до ВВП)	32/44	29/43	27/40	27/34	32/38	37/42	37/42	40/40	41/41	41/41	-
Темп інфляції	10,5	12,8	15,6	4,7	5,4	4,7	4,7	3,4	1,7	2,9	-
Бюджет (%)	-2,2	-2,3	-4,5	-8,2	-6,7	-5,1	-2,5	-	-	-	-
Валові накопичення до ВВП	27,2	31,3	33,4	27,1	26,8	27,8	26,8	25,5	24,7	25,6	-
Кредитний ринок											
Кредитування (до ВВП)	25,7	34,6	37,0	38,5	38,7	38,9	37,5	33,8	31,2	29,9	-
Ставка рефінансування [2]	8,75	7,5	9,5	9,0	6,5	6,25	5,5	4,25	3,00	1,75	1,13
Короткострокові кредити до зовнішнього боргу	30,7	34,7	25,7	14,0	14,8	16,3	13,5	12,5	11,0	13,6	-
Державний борг до ВВП	12,3	12,7	13,4	23,8	34,6	38,8	41,6	41,5	43,3	-	-
Валютний ринок											
Міжнародні резерви (млрд дол.)	30,2	39,9	39,7	44,3	48,0	48,0	46,7	48,8	43,1	38,7	-
Обмінний курс (до дол. США)	2,81	2,44	2,52	3,05	3,18	3,05	3,47	3,33	3,35	4,00	-
Грошова пропозиція (M2, %)	31,9	35,4	33,2	37,2	38,0	38,2	37,3	37,9	39,1	40,1	-
Фондовий ринок											
Капіталізація до ВВП (%)	20,4	17,9	7,3	7,8	8,4	7,6	-	-	-	-	-
Золото											
Попит ЦБ (млрд дол.)	2,139	2,780	2,900	3,626	4,686	5,105	5,548	4,016	4,021	3,534	-

Щодо антикризової політики уряду, слід відмітити що вона проходила доволі мляво. «Державні заходи, замість того, щоб стимулювати попит, і цим, запустили двигун економічного зростання, породили серйозний довгостроковий вплив як на домашні господарства, так і на бізнес». [3, р. 37]. Загалом, до антикризових заходів можна віднести тактичні дії направлені на протидію гострій фазі розбалансування та стратегічні – посилення програми розвитку країни з 2007 до 2013 років.

1. Тактичні:

- надання державних гарантій за кредитами, для корпорацій;
- пільгове кредитування масштабних інфраструктурних проектів;
- до капіталізація ключового експортного банку країни – Ексімбанку в розмірі 42,5 млн. євро. Ослаблення умов кредитування, якщо експортер має гарантії страхування та фінансування;
- продовження до 12 місяців виплат допомоги з безробіття;
- замороження тарифи на оплату житлово-комунальних;
- введення мораторію на два роки на примусовий відбирання квартир у боржників за іпотечними кредитами.

2. Стратегічні. Розширення структурної програми розвитку Румунії на 2007-2013 роки до 19,8 млрд. євро за рахунок Фонд згуртування ЄС [4, с. 244-257].

Антикризові заходи були профінансовані за рахунок зовнішніх запозичень. У 2009 році було досягнуто згоди з МВФ, ЄС, ЄБРР і СБ про надання Румунії 20 млрд. євро [Там же, с. 250].

З результатами антикризової програми було скорочено дефіцит платіжного балансу. В період гострої фази кризи цей показник скоротився з -12,0% від ВВП до - 4,9%. Більше того, тенденцію до скорочення вдалося втримати й в подальшому, зменшивши його дефіцит у 2013-2015 роках до -1,0% від ВВП, або - 2,0 млрд. дол. [1].

Подібна ситуація мала місце й в розрізі сальдо торгівельного балансу. Цікавим видається той факт, що в Румунії не відбулося значного падіння експорту навіть в період гострої фази кризи, що пояснюється незначним його відсотком по відношенню до ВВП, в порівнянні з іншими країнами східної Європи. Разом з тим, політика уряду направлена на стимулювання експорту та обмеження імпорту створили умови не лише для скорочення негативного сальдо, а й для виходу на нульовий рівень у 2015 році.

В розрізі поточних трансфертів можна говорити про значне просідання. Даний показник скоротився з 8,8 млрд. дол. у 2008 до 4,4 млрд. дол. у 2012. Нажаль дані за подальші роки відсутні [1].

В питанні державного боргу ситуація є достатньо стійкою. Після різкого зростання боргового навантаження у 2009 році, ситуацію вдалось стабілізувати відповідно до загальносвітових тенденцій. За період з 2009 по 2015 роки борг зріс 23,8% до 43,3 % ВВП (86 млрд. дол.). Структура зовнішнього боргу починаючи з 2010 року виглядає наступним чином: 21% – прямі інвестиції, 18% – банки, 24% – реальний сектор економіки, 30% – державні органи управління, 7% – центральний банк [5]. Беручи до уваги 38,7 млрд. дол. міжнародних резервів, можна говорити по відношенню до стійкості економіки до зовнішніх шоків.

Отже, дослідивши антикризові кроки уряду Румунії, можна говорити про її успішність в розрізі стабілізації боргового навантаження, скорочення дефіциту торгівельного балансу та балансу торгового рахунку. Негативним фактором є скорочення поточних трансфертів. Разом з тим, варто пам'ятати про значне просідання економіки в період гострої фази кризи, а отже і необхідність впровадження додаткових інструментів.

Література:

1. Data base. World Bank. [Electronic resource]. Available at: <http://data.worldbank.org> [June 2016].

2. BNR's interest rate. Banca Națională a României. [Electronic resource]. Available at: <http://www.bnro.ro/Statistics-report-1124.aspx> [June 2016].

3. Moise, E., Grigorescu, I., 2012. Global economic crisis – anti crisis measures and economic recovery programs. Romanian Economic and Business Review, 7(1), pp. 33-39.

4. Куликова Н.В., 2009. Центральная и Юго-Восточная Европа – 2008: Испытание мировым кризисом. Москва: ИЭ РАН, – 402 с.

5. Внешний долг стран мира. SVSPB [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php> [Апрель 2016].

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ГОРОВА О. В.

студент

*Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

Розвиток ринкових відносин у нашій країні робить неминучою зміну поглядів щодо механізму господарювання та характеру управління. Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється й ускладнюється, то система управління ресурсним потенціалом аграрного сектора економіки має набути нових якостей, розширюючи свої можливості. Ринок ставить підприємства аграрного сектора у принципово нові відносини з державними організаціями, з виробничими й іншими контрагентами, з працівниками стосовно формування та використання ресурсного потенціалу. Зміни ділового середовища вітчизняних підприємств, пов'язані з розвитком конкуренції, інформаційних технологій, з глобалізацією бізнесу та з іншими чинниками, обумовлюють необхідність застосування менеджменту, націленого на ефективне використання обмежених ресурсів [1]. Сучасний стан сільськогосподарського виробництва України не дозволяє розв'язати основні проблеми функціонування агропродовольчого ринку без проведення структурної перебудови галузі, без технічного переозброєння та підвищення рівня кваліфікації працівників, без створення відповідної системи інформаційного забезпечення.

Основне завдання формування системи інформаційного забезпечення аграрних підприємств при здійсненні ЗЕД полягає у створенні системи керування виробничо-збутовою діяльністю підприємства, яка спрямована на досягнення прибутку. Основною метою використання інформаційних технологій є допомога у забезпеченні рентабельності підприємства, тобто визначенні прибутковості у встановлених часових межах.

Інформаційне забезпечення у сільськогосподарській сфері реалізується за допомогою таких основних механізмів: аналіз зовнішнього середовища підприємства; аналіз середовища споживачів; вивчення існуючих товарів і планування майбутніх; забезпечення гнучкої цінової політики; управління маркетинговою діяльністю як єдиною системою.

Створення системи інформаційного забезпечення аграрних підприємств відображає її сутність і зводиться до таких питань:

- необхідність повної і достовірної інформації про зовнішні умови функціонування підприємства;
- пристосування виробництва до умов ринку, вимог потенційних покупців з одночасним цілеспрямованим впливом на них;
- виробництво продукції, яка базується на точному знанні вимог покупців, ринкової ситуації та реальних можливостей підприємства;
- ефективна реалізація продукції та послуг на певних ринках у запланованих обсягах і в намічені строки;
- забезпечення довгострокової результативності виробничо-комерційної діяльності підприємства, тобто його спрямованість не на сьогоднішній, а на довгостроковий результат діяльності аграрного підприємства, що передбачає

постійний застосування науково-технічних ідей і розробок для підготовки виробництва товарів ринкової новизни;

– єдність стратегії і тактики активного пристосування до вимог потенційних покупців з одночасним цілеспрямованим впливом на них, на попит і ринок для досягнення максимально можливого контролю над сферою реалізації продукції, послуг при виході на зовнішній ринок [2].

В умовах запровадження системи інформаційного забезпечення аграрних підприємств, рух інформації здійснюється в розрізі основних функцій управління. Тому дана система в управлінні безпосередньо підприємством вимагає комплексної автоматизації всіх облікових процесів, оптимізації документообігу з метою усунення дублювання інформації, зайвих етапів її обробки. Для реалізації поставлених завдань, найбільш оптимальним варіантом автоматизації процесу управління аграрним підприємством є впровадження інформаційної системи «Галактика».

Корпоративна інформаційна система «Галактика» розроблена корпорацією «Галактика», до якої входять ряд фірм Росії, Білорусі, України та Казахстану. На ринок програмних засобів «Галактика» вийшла в квітні 1995 р. і до теперішнього часу установлена більше як на 4000 підприємствах. Рішення всього комплексу задач, на який зорієнтована система «Галактика» забезпечується чотирма контурами: «Контур адміністративного управління», «Контур оперативного управління», «Контур управління виробництвом», «Контур бухгалтерського обліку». Тобто використання корпоративної інформаційної системи «Галактика» є найбільш прийнятним засобом розв'язання задач управління підприємством.

Технологія виходу підприємства на міжнародні ринки вимагає розгляду факторів і способів входження на зовнішні ринки, які залежать від розробленості товару, виведеного на ринок, і від розвиненості й вивченості ринку. До основних факторів, які впливають на вибір варіанта способу входження на зовнішній ринок, відносяться: швидкість входження на ринок; прямі й непрямі витрати; рівень можливого підприємницького ризику; строки окупності інвестицій.

Виходячи з результатів багатьох досліджень, до основних задач, які ставляться перед аграрними підприємствами при здійсненні ЗЕД можна віднести [3, с. 25]:

- диверсифікація та зміна масштабу діяльності;
- реакція на зміну попиту;
- оптимізація витрат по всьому логістичному ланцюгу;
- підвищення точності оперативного обліку, управління по ключових показниках діяльності;
- оперативне планування, оптимізація оборотних засобів;
- динамічне фінансове планування та бюджетування.

Інформаційне забезпечення аграрних підприємств при здійсненні ЗЕД включає також: збір, обробку, узагальнення та поширення даних статистичних спостережень щодо посівних, зібраних площ, валових зборів сільськогосподарських культур, фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств (великих та середніх), фермерських господарств та малих підприємств, інформацію щодо стану матеріально-

технічної бази сільського господарства та обсяги внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур [4].

Для коректності проведення процедур важливо окреслити аналізований географічний ринок, скласти список конкурентів і визначити їхні цілі. Знати наміри конкурентів необхідно для уточнення міри задоволеності поточною позицією й можливими діями по зміні існуючого розміщення сил. Підготовлена попередня інформація слугує для локалізації загальних напрямів пошуку й збільшення в наступній роботі цілеспрямованості [5].

Відповідне інформаційне забезпечення надасть можливість аграрному підприємству при здійсненні ЗЕД вирішити ряд взаємозалежних завдань: визначити особливості розвитку конкурентної ситуації; установити міру домінування фірми на ринку; виділити найближчих конкурентів і встановити відносну позицію фірми серед учасників ринку.

Література:

1. Потенціал ринку ІТ-індустрії. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.investinpoltava.gov.ua/db/files/Potential%20of%20Poltava%20region%20IT-industry%20Market_ukr.pdf.

2. Новий антирекорд українського ІТ-ринку. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uaekonomist.com/8956-ukrayinskiy-it-rinok-vstanoviv-noviy-antirekord.html>.

3. Дем'яненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А.Г. Дем'яненко // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 2. – С. 22-28.

4. IDTECHEX company. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.idtechex.com>.

5. Використання RFID-технологій в бізнесі. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.vostok.dp.ua/ukr/info/infa1/rfid/rfid_v_biznese/.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

ЧАПЛІНСЬКА А. А.

викладач кафедри обліку і аудиту

КОСТЕНЮК Ю. В.

студентка

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Чернівці, Україна

Туристична галузь на сьогодні відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку країни. Близько 12% валового внутрішнього продукту припадає на сферу туризму та 4,2% на туристичну індустрію. Так, в сучасних умовах туристична галузь розвивається швидкими темпами, та одночасно з цим потребує удосконалення та певних змін у своїй сфері. Відповідно аналіз міжнародного туризму України та проблем його розвитку є актуальним питанням для обговорення.

Проблемами розвитку у сфері туризму та організації туристичної діяльності в Україні присвячено праці багатьох вчених, а саме: М. Бондаренко, П.В. Гудзя,

Т. Гусаковської, М. Джамана, Г.М. Долматова, Л. Дядечко, О.М. Ільїна, В.Ф. Кифяка, М.П. Мальської, Я. Олійника, В.С. Сеніна, В.В. Худо, Л.М. Черчик, В.Г. Гуляєва, М. Мироненко, К. Крапф, В. Гунзiker, Ц. Каспар.

Туризм (від французького *tourisme* (*tour*) – «обхід», «подорож») – це тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування [2, с. 15].

Україна має потужний потенціал в сфері туризму, та на жаль, його використання є неефективним та потребує удосконалення і змін. Такі обставини виникли в результаті складної соціально-економічної ситуації в країні, не налагоджених механізмів стимулювання туристичної індустрії, відсутність стратегії в галузі, яка б ефективно здійснювала розвиток на національному та регіональному рівнях. Ситуація, що склалася вимагає інтенсивного пошуку підходів до подолання кризових явищ та посилення виробництва туристичного продукту із забезпеченням необхідної його якості.

Проблеми, які зараз спостерігаються у галузі туризму України, є «спадком», який залишився нашій державі після розпаду СРСР [3, с. 46]. Тому вирішення цих завдань потребує комплексного та заздалегідь продуманого підходу. Якщо говорити про виробничу базу галузі, то вона в основному формувалась в радянські часи і серед об'єктів інфраструктури переважають великі комплекси із значною концентрацією місць і низьким рівнем комфорту. Також вагомим чинником є низький рівень обслуговування туристів. Причиною виступає те, що на сьогоднішній день Україна в галузі туризму не має відповідної системи підготовки та перепідготовки кадрів, а також не відповідає світовим стандартам кваліфікаційної підготовки. Так, навчальні заклади у туристичній сфері на даний час ще не мають належного досвіду.

Залишається актуальним питання і екологічного стану України. Так, у 2015 році порівняно із 1990 роком наша держава зменшила забруднення атмосфери на 8,56% [4, с. 107]. Але туристичні потоки продовжуються і проблема екологічного навантаження потребує визначення максимально пропускну здатності без шкоди довкіллю та історико-культурній спадщині.

Велику роль в нестабільному розвитку туристичної галузі також відіграють наступні фактори: обмежений асортимент запропонованих послуг; невикористання внутрішніх туристично-рекреаційних ресурсів задля активного розвитку галузі; недосконалість реклами українських туристичних центрів за кордоном; економічна та політична нестабільність у країні, яка сповільнює темпи розвитку [5, с. 20]; військові конфлікти, що впливають на загальний імідж країни і спричиняють докорінні зміни в структурі туристичного потоку [6, с. 4].

Ці проблеми неможливо вирішити без безпосередньої участі держави. Тому на даному етапі до першочергових завдань державних органів управління в галузі туризму можна віднести створення ефективних умов для роботи туристичних підприємств, установ та організацій, що, у свою чергу, потребує: розробки й впровадження прогресивних методів і стандартів туристичного обслуговування; розвитку малого та середнього підприємництва в сфері туризму; підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів та об'єктів культурної спадщини; зміцнення матеріально-технічної бази туризму; розвитку туристичної інфраструктури; вдосконалення інформаційного та

рекламного забезпечення туризму; поліпшення кадрового забезпечення в сфері туризму; розширення міжнародної співпраці в туристичній галузі; підвищення іміджу держави на міжнародному рівні [7, с. 212].

Досліджуючи проблеми розвитку туризму в Україні та шляхи подолання цих проблем, необхідно навести статистичні дані туристичних потоків. Так, за даними Державної служби статистики за 2015 рік Україну відвідали туристи з таких країн, осіб: Білорусь – 86752, Росія – 35811, США – 3773, Туреччина – 3065, Ізраїль – 1418, Велика Британія – 1133, Німеччина – 1011, Італія – 609, Китай – 571, Франція – 504, Канада – 497, Молдова – 294.

В свою чергу українці відвідали такий ряд країн, осіб: Туреччина – 36271, Єгипет – 22365, Білорусь – 20631, Росія – 20396, Греція – 19070, Об'єднані Арабські Емірати – 14711, Молдова – 13093, Австрія – 11068, Болгарія – 10845, Німеччина – 10610, Польща – 10346 [8].

За наведеними даними, можна сказати, що туристичні потоки в Україну порівнюючи потоки за кордон, є не надто великими, що наочно показує потребу в змінах галузі. Так, наприклад згідно з офіційними даними, за рік Францію відвідало рекордне число іноземних туристів – 81,4 млн. осіб, значно випереджаючи за показниками США – 62,7 млн., Китай – 57,6 млн., Іспанію – 56,2 млн. та Італію – 46,1 млн. [9].

Проаналізувавши показники високорозвинених країн у сфері туризму, потрібно розглянути Україну, яку за рік відвідали всього 12,5 млн. осіб. Порівнюючи такі дані, можна безперечно стверджувати, що потреба у розвитку туризму є вкрай необхідна. Завдяки туризму Україна може покращити свою соціально-економічну ситуацію. Ця сфера відіграє важливу роль в житті суспільства, тому держава повинна зробити все можливе, щоб туристична галузь була одним із пріоритетних напрямків розвитку національної культури та економіки. Адже Україна має потенційні можливості в динамічному розвитку туристичної індустрії і можливість вивести себе на світовий туристичний простір. Тому якщо взяти розвиток галузі під контроль, то все її майбутнє та майбутнє економіки має позитивний перспективний ріст.

Література:

1. Джаман М.О. Показники розвитку туристичної галузі України / М.О. Джаман, Т.М. Павленко // Часопис соціально-економічної географії: Міжрегіон. зб. наук. праць – Х. : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2009. – Вип.7. – С. 105-110.

2. Александрова А.Ю. Международный туризм : учебник / А.Ю. Александрова // М. : Аспект Пресс, 2012. – С. 470

3. Гостева Н.П. Місце туристичної індустрії України у світі / Н.П. Гостева // Держава та регіони: [науково-виробничий журнал]. Серія «Державне управління». – Запоріжжя, 2009. – № 2. – С. 45-50.

4. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М.П. Бондаренко // Економіка і прогнозування: [науково-аналітичний журнал]. – К., 2011. – № 1. – С. 104-119.

5. Парфіненко А. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища / А. Парфіненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – Вип. 126. – Ч. 1. – С. 12–23.

6. Винниченко І.І. Воєнний туризм в Україні: умови та перспективи розвитку / І.І. Винниченко, Ю. Рудніченко // Географія та туризм: Науковий збірник. К.: Альфа-ПК. – 2016. – С. 9.

7. Козловський Є. Державне регулювання та підтримка розвитку туризму в Україні: досвід країн Центральної та Східної Європи / Є. Козловський // Актуальні проблеми внутрішньої політики. – 2004. – Вип. 4. – С. 209–218.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.

9. Франція – світовий лідер туризму [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ambafrance-ua.org/Franciya-sviitovij-liider-turizmu>.

10. Джаман М.О. Показники розвитку туристичної галузі України / М.О. Джаман, Т.М. Павленко // Часопис соціально-економічної географії: Міжрегіональний зб. наукових праць – Х. : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2009. – Вип. 7. – С. 105-110.

КОМПАРАТИВНІ ПЕРЕВАГИ ЯК ІНДИКАТОР РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК НА МАКРО ТА МЕЗОРІВНІ

ПОЧЕРНІНА Н. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Запорізька область, Україна

Орієнтація України на активну участь у міжнародних економічних відносинах об'єктивно вимагає аналізу результатів зовнішньоекономічної діяльності як для країни в цілому, так і для окремих галузей та регіонів з метою оцінювання напрямів формування та умов реалізації експортного потенціалу. На думку багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених одним із елементів такого оцінювання виступає виявлення відносних конкурентних переваг країни/регіону у зовнішній торгівлі [2; 4]. Значна кількість наукових розробок даної проблеми пов'язані з аналізом експортно-імпоротної діяльності у сфері агропромислового виробництва, зокрема роботи Карасьової Н.А. [1], Маханьової Ю.М. [3], Трокоз Ю.В. [7] та багатьох інших.

Метою даного дослідження є виявлення та порівняння компаративних переваг країни та окремо взятого регіону у зовнішній торгівлі сільськогосподарською та продовольчою продукцією.

Методологічною основою дослідження виступає теорія порівняльних переваг у зовнішній торгівлі, відповідно до якої під порівняльними (компаративними) перевагами розуміється спеціалізація країни на експорті тих товарів, у виробництві яких вона демонструє менші альтернативні витрати відносно інших країн. Дослідження ґрунтується на розрахунку коефіцієнта виявленої компаративної переваги, розрахованого за формулою [3, с. 60; 4, с. 257]:

$$КП_{ij} = \ln [(E_{x_{ij}}/I_{m_{ij}}) / (E_{x_i}/I_{m_i})], \quad (1)$$

де $КП_{ij}$ – показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром;

E_{x_i} , I_{m_i} – експорт та імпорт i -ї країни;

$E_{x_{ij}}$, $I_{m_{ij}}$ – експорт та імпорт j -того товару i -ї країни.

Для регіону обрахунок проводився аналогічним чином. Наявність компаративних переваг для країни/регіону визначається позитивним значенням коефіцієнта, тобто $КП_{ij} > 0$. Результати обрахунку наведені у таблиці 1.

**Коефіцієнт виявлених компаративних переваг
в реалізації агропродовольчої продукції***

	Україна			Запорізька область		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
I. Живі тварини; продукти тваринного походження :	-0,339	-0,093	0,391	-2,882	-2,513	-1,973
01 живі тварини	-1,967	-1,667	-0,861
02 м'ясо та їстівні субпродукти	-0,378	0,477	1,319	1,043	1,357	-0,254
03 риба і ракоподібні	-3,516	-3,068	-3,125
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	1,164	1,140	1,562	4,937	3,612	...
05 інші продукти тваринного походження	-0,737	-0,545	0,108	0,184	0,305	...
II. Продукти рослинного походження	1,418	1,468	1,923	-0,232	0,157	0,737
06 живі дерева та інші рослини	-4,023	-3,879	-2,125
07 овочі	-0,261	-0,215	0,421	1,308	-1,561	-2,293
08 їстівні плоди та горіхи	-1,964	-1,682	-1,125	-0,448	-2,749	-5,521
09 кава, чай	-3,246	-2,867	-2,880	-6,908	-2,957	-4,962
10 зернові культури	3,228	2,892	3,651	1,131	1,834	3,550
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1,858	1,610	2,112	0,184	-0,571	-0,117
12 насіння і плоди олійних рослин	1,854	1,698	1,910	-2,465	-1,266	0,071
13 шелак природний	-4,065	-3,982	-3,935
14 рослинні матеріали для виготовлення	3,534	4,154	4,023	2,558	3,235	2,146
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	2,357	2,549	2,880	0,385	0,922	0,780
IV. Готові харчові продукти	0,293	0,184	0,413	-0,135	0,205	1,213
16 продукти з м'яса, риби	-1,062	-1,162	-1,2419
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	1,2748	0,918	1,567	-2,343	-3,016	0,942
18 какао та продукти з нього	0,383	-0,096	-0,049	-0,186	0,522	-0,247
19 готові продукти із зерна	0,847	0,845	1,125	0,189	2,142	2,947
20 продукти переробки овочів	0,506	0,255	0,462	2,076	0,167	2,065
21 різні харчові продукти	-0,761	-0,905	-1,081	-0,202	2,819	0,351
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	-0,262	-0,509	-0,257	-0,437	-1,050	0,546
23 залишки і відходи харчової пром.	1,367	1,532	1,823	1,099	1,441	2,172
24 тютюн і промислові замітники тютюну	-0,243	-0,358	-0,162

* Розраховано автором на основі статистичних даних [5; 6]

На регіональному рівні розрахунок коефіцієнта за певними товарними позиціями не міг бути здійснений, що обумовлено відсутністю експорту або імпорту, тому аналіз обмежувався тими товарними позиціями, для яких характерна зустрічна торгівля.

Отримані результати дали можливість виявити такі особливості розподілу компаративних переваг за товарною структурою агропродовольчої продукції для України та Запорізької області у 2013-2015 роках:

– чітко виявлені, стійкі компаративні переваги і країна, і регіон утримували за товарними позиціями 10 «Зернові культури», 14 «Рослинні матеріали для виготовлення», 15 «Жири та олії тваринного або рослинного походження», 19 «Готові продукти із зерна», 20 «Продукти переробки овочів», 23 «Залишки і відходи харчової промисловості»;

– по товарним групам I «Живі тварини; продукти тваринного походження», II «Продукти рослинного походження», III «Жири та олії тваринного або

рослинного походження» коефіцієнт компаративних переваг для України у середньому за період перевищував аналогічний показник для регіону. По групі IV «Готові харчові продукти» регіон продемонстрував за період в середньому вищу перевагу, ніж країна в цілому (0,428 проти 0,297);

- вищий середній рівень порівняльних переваг порівняно з країною Запорізький регіон показав за наступними товарними позиціями: 02 «М'ясо та їстівні субпродукти» (0,716 проти 0,473), 04 «Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед» (2,850 проти 1,289), 19 «Готові продукти із зерна» (1,760 проти 0,939), 20 «Продукти переробки овочів» (1,436 проти 0,408) та 21 «Різні харчові продукти» (0,989 проти -0,915);

- за відсутності порівняльних переваг для країни на протязі трьох років регіон здобував переваги в окремі роки по товарним позиціям 21 «Різні харчові продукти» (2014 та 2015 рр.) та 22 «Алкогольні і безалкогольні напої та оцет» (2015 р.);

- серед товарних позицій, за якими ні країна, ні регіон не мали виявленої відносної переваги у зустрічній торгівлі є наступні: 03 «Риба і ракоподібні», 08 «Їстівні плоди та горіхи», 09 «Кава, чай», 16 «Продукти з м'яса, риби»;

- вище середнє значення коефіцієнта виявлених переваг по чотирьом товарним групам агропромислової продукції і для регіону, і для країни спостерігалось для 2015 року у порівнянні з 2014 та 2013 роками (1,402 для країни та 0,189 для регіону).

Висновки. На протязі 2013-2015 років Україна та Запорізька область продемонстрували стійкий характер виявлених переваг порівняно з іншими країнами/регіонами по шести товарним позиціям з 24 за класифікацією товарів ЗЕД, що становить 25%. Для країни в цілому експортний потенціал АПК реалізовувався більш ефективно, про що свідчить факт отримання переваг за трирічний період у кількості 13 товарних позицій проти 6 для регіону. Однак, значимість Запорізького регіону у реалізації конкурентних переваг країни підкреслюється вищим рівнем середнього коефіцієнта виявлених переваг за п'ятьма товарними позиціями. Позитивним результатом слід вважати підвищення рівня конкурентоспроможності України та регіону у 2015 році.

Серед проблем, які потребують вирішення з метою підвищення ефективності реалізації експортного потенціалу АПК, виділимо наступні: нижчий порівняно з іншими товарними групами рівень реалізації конкурентних переваг по групі I «Живі тварини; продукти тваринного походження» і для країни, і для регіону; нестійкий характер конкурентних переваг за переважною кількістю товарних позицій; значна волатильність коефіцієнта переваг для регіону за товарними позиціями 20 «Продукти переробки овочів» та 21 «Різні харчові продукти»; складнощі у формуванні та реалізації експортного потенціалу у рибному господарстві, овочівництві, м'ясопереробній та спиртовій промисловості.

До напрямів подолання виявлених проблем слід віднести:

- переорієнтація товарної структури експорту з сировинних товарів на товари переробки, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції;

- розвиток експортної інфраструктури на національному та регіональному рівні з урахуванням інтересів малих і середніх товаровиробників;

- реалізація державної та регіональної програми сприяння експорту;

- розвиток імпортозаміщуючих виробництв.

Література:

1. Карасьова, Н.А. Компаративні переваги аграрного сектору України у міжнародній торгівлі [Текст] / Н.А. Карасьова // Інноваційна економіка. – 2016. – № 7-8 [64]– С. 46-52.
2. Kowalski P. Comparative Advantage and Trade Performance: Policy Implications / P. Kowalski // OECD Trade Policy Papers / OECD Publishing. – 2011. – No. 121.
3. Маханьова Ю.М. Розвиток зовнішньої торгівлі продукцією агропромислового комплексу України у умовах сучасних інтеграційних процесів [Текст] : дис. ... кандидата економ. наук : 08.00.02 / Юлія Миколаївна Маханьова Харків, 2015 – 225 с.
4. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1-2 (8–9). – С. 241 – 271.
5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Трокоз Ю.В. Конкурентоспроможність і виявлені порівняльні переваги аграрного сектору України в торгівлі з Європейським Союзом / Ю.В. Трокоз // Науковий вісник НУБІП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» – Київ : Національний університет біоресурсів і природокористування України, 2016. – №249. – С. 390-406.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

СТЕПАНЕНКО В. О.

магістр

*Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

Глобалізація світової економіки та торговельних відносин обумовили потребу у посиленому розвитку транспортної інфраструктури як одного із головних факторів національної безпеки, динамічного зростання економіки, її інтеграції світовий економічний простір.

Найбільш видатними науковцями, які розглянули проблему розвитку інфраструктури були К. Маркс [3] та А. Сміт [7]. Аналіз функціонування транспортної інфраструктури та її значення для економіки вивчали такі вітчизняні та зарубіжні науковці як С.Ю. Максимова [1], О.Б. Пікулик [5], Н.Ю. Ткаченко [8], О.І. Шестак [9] та інші.

Метою дослідження, є визначення сутності поняття «транспортна інфраструктура», конкретизації складу та класифікації її елементів.

Транспорт є однією з базових галузей, що забезпечує потреби суспільного виробництва й населення в перевезеннях. Ритмічні поставки сировини дозволяють забезпечити безперервний економічний і виробничий процес. Безперебійне транспортування готової продукції від виробника дистриб'юторам і в торгівлі мережі мінімізують обсяг незадоволеного попиту. Зручність, простота і швидкість транспортних послуг стають основним критерієм вибору перевізника.

Термін «транспорт» (від лат. transporto – переносу, переміщаю, переводжу) в загальному розумінні позначає переміщення людей і вантажів. Виділяють такі види транспорту: наземний (автомобільний, залізничний, трубопровідний),

водний (морський і річковий транспорт) і повітряний (всі засоби повітроплавання). За призначенням транспорт може бути: 1) загального користування (той, що обслуговує сферу обігу матеріальних предметів і населення); 2) не загального користування (промисловий транспорт); 3) особистого користування (транспорт, що належить приватним власникам) [4].

Теоретичне осмислення сутності транспортної інфраструктури, виявлення загальних і специфічних рис із позицій комплексного підходу дають можливість надати визначення транспортної інфраструктури як економічної категорії – «транспортна інфраструктура» відображає сукупність економічних відносин в національній економіці, що забезпечують формування й використання транспортно-економічних зв'язків між суб'єктами господарювання для безперебійного руху пасажиро- й вантажопотоків, а також надання комплексу супровідних послуг, що в сукупності сприяє відтворенню елементів національної економіки [6].

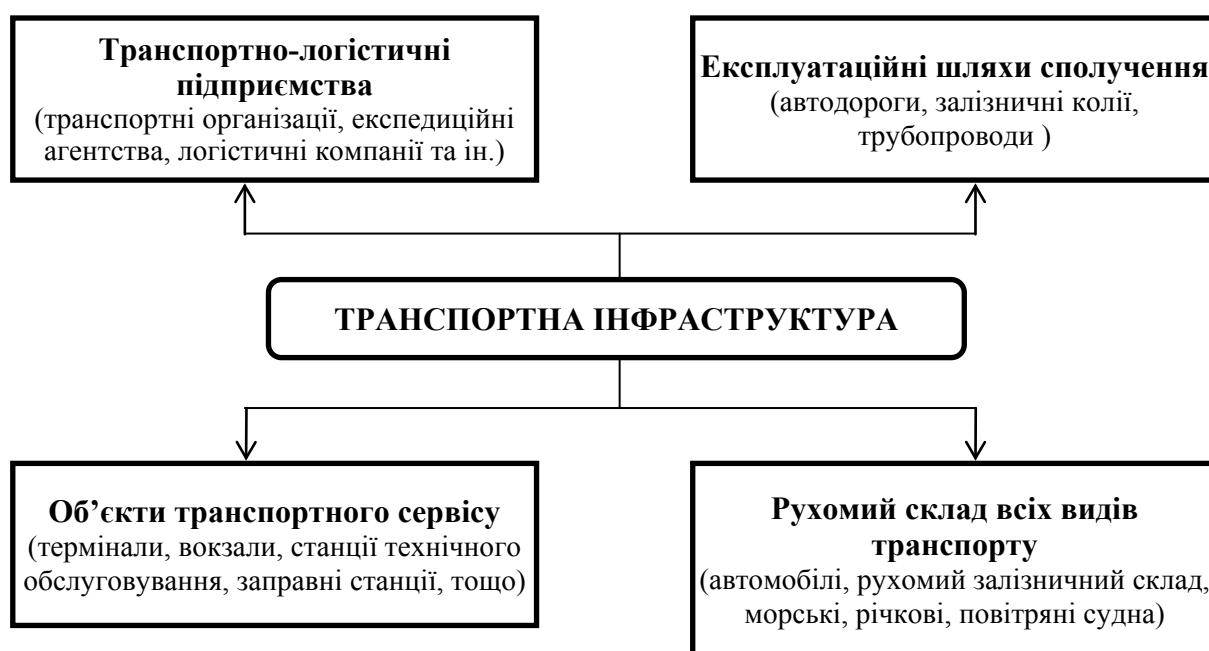


Рис. 1. Основні елементи транспортної інфраструктури [2]

У транспортну інфраструктуру необхідно включати всю транспортну систему всіх видів транспорту з усіма складовими її частинами та ланками, а також всіма іншими обслуговуючими частинами інфраструктури національної економіки, що працюють в сфері переміщення продукції або товарів від постачальників до споживачів. Це і транспортно-логістичні підприємства, і експлуатаційні шляхи сполучення, і об'єкти транспортного сервісу, і рухомий склад усіх видів транспорту, тобто всі елементи, що утворюють транспортну інфраструктуру як цілісну систему (рис. 1).

Отже, процес формування транспортної інфраструктури є вельми складним, безперервним і передбачає активну участь усіх без винятку суб'єктів відносин у системі національної економіки.

Література:

1. Максимова, С.Ю. Инновационные технологии в управлении развитием транспортно-логистической инфраструктуры региона: [Текст] / С.Ю. Максимова и др. // Инновации в экономике, управлении и образовании: монография. – Ставрополь: СИЭУ ФПГТУ, 2009.
2. Максимова, С.Ю. Формирование и развитие транспортной инфраструктуры региона [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / С.Ю. Максимова. – Ставрополь, Сев. – Кав. гос. техн. ун-т, 2010. – 21 с.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. – Кн. 1: Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 23. – М.: Госполитиздат, 1960. – С. 43-784.
4. Новый политехнический словарь / Гл. ред. А.Ю. Ишлинский. – М.: Большая российская энциклопедия, 2000. – 671 с.
5. Пікулик О.Б. Пріоритетні напрями розвитку транспортної системи Західного регіону України в умовах європейської інтеграції / Пікулик О.Б. // Наук. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 284–291.
6. Садловська І.П. Інфраструктура ринку транспортних послуг: Конспект лекцій для студентів спеціальності 8.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)» / Садловська І.П. – К.: ДЕДУТ, 2014. – 152 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
8. Ткаченко Н.Ю. Транспортна інфраструктура: сутність, функції та роль у забезпеченні економічних процесів / Н.Ю. Ткаченко // Вісник ДонДУЕТ. Сер. Екон. науки. – 2006. – № 4 (32). – С. 56-61.
9. Шестак О.І. Виробнича інфраструктура: суть, класифікація, специфічні риси у нових умовах господарювання / О.І. Шестак// Продуктивні сили і регіональна економіка: Зб. наук. пр. – К.: РВПС України НАН України. – 2003. – С. 190–196.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ

ГРИГОРЕНКО А. А.

здобувач

Харківський національний економічний університет

імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

На сьогоднішній день діяльність України на міжнародній арені свідчить, що обраний курс на відкриття економічних кордонів не створює умови для посилення самодостатності економіки країни, укріплення її економічної безпеки. Це вимагає поглибленого дослідження динаміки та стану внутрішнього ринку та промислового комплексу, його структурної цілісності, що створює основу внутрішньогосподарських зв'язків. Фахівці у міжнародних виданнях наголошують на важливість внутрішніх ринків у міжнародній конкуренції. Е. Райнерт констатує: «Економісти спостерігали, як політичні об'єднання, що не брали участь в гонці за великими внутрішніми ринками, втрачали провідні економічні позиції» [1, с. 134].

За розміром внутрішнього ринку Україна посідає 45-те місце з-поміж 140 країн світу і лише 106-те за ефективністю його використання. В аналогічному рейтингу десятирічної давнини Україна у 2006 році посідала відповідно 26-те та 85-те місця з-поміж 122 країн [2].

Питанням формування, розвитку і функціонування внутрішнього ринку України приділяється помітна увага науково-дослідних організацій, науковців, державних органів. Однак не склалося розуміння того, що серцевиною внутрішнього ринку національної економіки є цілісний промисловий комплекс.

Внутрішній ринок – це складна взаємопов'язана система соціально-економічних відносин у сфері товарно-грошового обміну товарами, роботами, послугами, які виникають між резидентами-виробниками та резидентами-споживачами у межах національної економіки.

Питання розвитку внутрішнього ринку України є особливо актуальним. Адже інтенсивний розвиток внутрішнього виробництва формує попит на інноваційні технології та кваліфіковані трудові ресурси, тобто на послуги науки та освіти. При імпорті промислової продукції і технологій вітчизняний інноваційно-технологічний потенціал країни значною мірою залишається незадіяним. Зниження затребуваності інноваційно-технологічного потенціалу неминуче зменшує ефективність функціонування внутрішнього виробництва і його значущість у відтворювальному процесі. Ослаблення внутрішнього виробництва знижує попит на інноваційні технології та інвестиційне обладнання. Це призводить до зменшення національного багатства, оскільки спадання природних ресурсів не компенсується зростанням інноваційно-технологічного потенціалу і виробничих основних фондів.

Розвиток внутрішнього товарного ринку є у тісному взаємозв'язку із загальною динамікою основних макроекономічних показників країни, що визначає основну загрозу економічній безпеці держави, сутність якої полягає у скороченні потенціалу до економічного росту. Бурхливий розвиток економіки у 2005 – 2008 рр. супроводжувався збільшенням загального обсягу внутрішнього ринку – його місткості майже у 2,5 рази (табл. 1). Синхронним для внутрішнього ринку і економіки в цілому став спад 2009 року. Відновлення докризових обсягів товарної пропозиції внутрішнього товарного ринку було досягнуто лише у 2011 р.

Дані табл. 1 свідчать, що загальна товарна пропозиція внутрішнього ринку України у 2005р. на 61,3% забезпечувалася поставками вітчизняних виробників, а у 2015р. – лише 44,7%. Це свідчить про те, що внутрішній ринок України є містким і може стати потужним чинником економічного зростання. Однак ефективність його функціонування продовжує знижуватися, хронічні проблеми не вирішуються, а навпаки, поглиблюються.

Загальний обсяг внутрішнього ринку – його місткість на потязі 2005-2011 років мав тенденцію до збільшення та зріс на 755,4 млрд. грн. в 2011 році по відношенню до 2005 року.

Однак у 2012 р. у вартісному вимірі місткість внутрішнього ринку становила 1229,6 млрд. грн. і зменшилася порівняно з 2011 р. майже на 1%. У 2014 році різке скорочення як споживчого, так і інвестиційного попиту обумовило подальше зменшення місткості внутрішнього ринку, яка у 2014 р. становила 1201,9 млрд. грн.

Збереження місткості внутрішнього ринку в 2014 році майже на рівні 2013 року було досягнуто через подорожчання продукції, викликане інфляцією, і різку девальвацію гривні до долара США. Так, за 2014 р. споживчі ціни зросли на 12,2%, ціни на житло, воду, газ, електроенергію – на 16,2%.

Значне збільшення споживчих цін в Україні відбулось через девальвацію гривні. Тільки в 2014 р. офіційний середній обмінний курс гривні до долара США знизився на 48,7%. А за період з 2005 року – на 131,9%.

В 2015 році збільшення обсягу реалізації промислової продукції та обсягу її внутрішнього споживання є наслідком значної девальвації національної валюти, яка в порівнянні з 2014 року знизилась майже на 84%. Тобто по при скорочення об'ємів промислового виробництва та експорту товарів в кількісному та доларовому вимірі, грошових надходжень в національній валюті до підприємств-експортерів стало значно більше, ніж в попередніх роках.

Починаючи з 2005 року задоволення потреб внутрішнього ринку відбувалося завдяки посиленню позицій імпортованої продукції. У внутрішньому споживанні продукції промисловості частка імпорту зросла з 38,7% у 2005 р. до 55,3% у 2015 р. Збільшення частки імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання відбувається на тлі переспрямування внутрішнього виробництва на зовнішні ринки – частка експорту в обсягах реалізації продукції зросла за цей період з 37,5% до 55,7%.

Динаміка внутрішнього ринку промислового виробництва України

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяги реалізації, млрд. грн.	468,6	551,7	717,1	917,0	806,6	891,2	1120,3	1102,6	1111,3	1195,6	1 496,0
у т.ч. експорт, млрд. грн.	175,7	193,8	248,7	352,7	309,3	408,2	545,0	550,0	506,1	640,7	832,9
Внутрішнє споживання											
Загальний обсяг, млрд. грн.	478,1	585,3	774,8	1014,8	851,3	965,0	1233,5	1229,6	1220,4	1201,9	1482,6
Зростання загального обсягу внутрішнього споживання до аналогічного періоду попереднього року, %	119,0	122,4	132,4	131,0	83,9	113,4	127,8	99,7	99,3	98,5	123,4
Вітчизняна продукція, млрд. грн.	292,9	357,9	468,4	564,3	497,3	483,0	575,3	552,6	605,2	554,9	663,1
Частка вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання, %	61,3	61,1	60,5	55,6	58,4	50,1	46,6	44,9	49,6	46,2	44,7
Імпортвана продукція, млрд. грн.	185,2	227,4	306,4	450,5	354,0	482,0	658,2	677,0	615,2	647,0	819,5
Частка імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання, %	38,7	38,9	39,5	44,4	41,6	49,9	53,4	55,1	50,4	53,8	55,3
Фактори, що впливають на внутрішній ринок											
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7	112,1	148,7
Індекс цін на житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива, % до попереднього року	109,0	134,1	142,5	114,2	125,5	109,4	117,1	102,6	100,3	116,2	215,8
Індекс цін на продукти харчування та безалкогольні напої, % до попереднього року	116,2	105,3	109,7	135,7	111,9	110,9	106,4	97,9	97,8	112,2	145,9
Середній курс гривні до 100 дол. США	512,5	505,0	505,0	526,7	779,1	793,6	796,8	799,1	799,3	1 188,7	2184,5

Розраховано автором за: дані Державної служби статистики України [3].

Зростання імпортозалежності України призводить до системного перетікання національного багатства до інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, а також до поглиблення макрофінансових диспропорцій та погіршення грошово-кредитного становища країни. Ключова роль у зміні парадигми зовнішньоторговельного обміну України належить розбудові внутрішнього ринку. Основою здорового, усталено і успішно функціонуючого внутрішнього ринку є цілісна, єдина структура національної економіки, де ведучу роль відіграє промисловий комплекс.

Потужна промисловість, яка володіє розвиненим виробничим, інтелектуальним потенціалом, є ядром, основою успішного розвитку країни та її багатого розгалуженого внутрішнього ринку, що спроможний поширювати товари на зовнішній ринок.

Формування цілісного, єдиного промислового комплексу є невідкладною нагальною потребою всебічного розвитку внутрішнього ринку як дійсно надійної основи успішного функціонування національної економіки України, сталого забезпечення внутрішніх потреб і виходу на зовнішні ринки з конкурентоспроможними товарами. Надмірна орієнтація виробництва на зовнішній ринок слугує інтересам доволі вузького кола осіб, яку очолює компрадорський прошарок крупного бізнесу і в дуже обмеженому обсягу відповідає загальнонаціональним інтересам. Під приводом виконання корисної функції забезпечення економіки іноземною валютою відбувається виснаження природних, трудових, енергетичних ресурсів, погіршується екологія. Ситуація має бути переборена в напрямі реалізації інтересів суспільства шляхом інтеграції суспільного виробництва у єдиний цілісний промисловий комплекс.

Література:

1. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
2. The Global Competitiveness Report. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/>
3. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ВПЛИВ ЕКСПОРТНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

КАПКАНЕЦЬ В. С.

*аспірант кафедри економіки, організації
та управління підприємствами*

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

Глибока інтеграція економіки України у світову ринкову систему зумовлює необхідність переосмислення класичних форм й методів організації господарської діяльності промислових підприємств. Особливого значення набуває оптимізація системи управління фінансами та фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Це пов'язано передусім з необхідністю формування ефективної політики використання фінансових потоків з метою усунення кризових процесів та попередження банкрутства в умовах нестабільного економічного середовища.

Таким чином, зростання ролі фінансів як найбільш мобільного ресурсу слугує основною передумовою важливості нарощування фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств задля забезпечення їх ефективного економічного розвитку. Причому проблема формування, накопичення та оптимального розподілу фінансово-економічного потенціалу є пріоритетною для підприємств експортно-орієнтованих галузей України, провідною серед яких можна вважати залізорудну галузь гірничо-металургійного комплексу.

Фінансово-економічний потенціал галузі формується за рахунок усіх можливих джерел фінансування виробничо-господарської діяльності підприємств-елементів. Такі джерела зазвичай приймають вигляд поширених макроекономічних параметрів, котрі визначають рівень розвитку економіки держави в цілому. Для експортно-орієнтованих галузей одним із базових показників впливу безпосередньо є експорт (експортна політика, обсяги експорту та динаміка їх зміни, структура й склад експорту). Саме даний параметр не лише являється фінансовим ресурсом, представляючи дохід від реалізації на зовнішньому ринку, а й слугує стимулюючим фактором щодо коригування обсягів виробництва й залучення необхідної величини інших фінансових ресурсів.

Взагалі питанню дослідження особливостей управління фінансово-економічним потенціалом суб'єктів господарювання присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців: І. Ансофф, Є. Афанасьєв, М. Баканов, В. Бикова, І. Балабанов, І. Бузько, Т. Васильців, В. Геєць, Н. Гнип, Б. Данілішин, Л. Кирилова, В. Ковальов, М. Мескон, Б. Мочалов, А. Поддєрьогін, В. Савчук, А. Стрікленд, А. Ткаченко, А. Томпсон, О. Щєкович та інші [1, с. 298]. Однак, на сьогодні досліджувана проблема потребує більш детального вивчення, особливо враховуючи специфіку експортно-орієнтованих промислових галузей країни.

Залізорудна галузь по своїй суті є вузькоспеціалізованою та малопрофільною, а спектр продукції, що виробляється гірничодобувними й гірничо-збагачувальними підприємствами, охоплює незначний асортимент: товарну залізну руду, агломерат, товарний концентрат та обкотиші. Пріоритетним ринком галузі являється саме зовнішній світовий ринок, на якому успішно реалізуються товарна залізна руда, концентрат і обкотиші (агломерат збувається на внутрішній ринок, де і використовується в якості основної сировини у металургійному виробництві). Відповідно дохід, отриманий від реалізації залізорудної продукції на зовнішньому ринку, за виключенням операційних та інших видів витрат, слугує важливим фінансовим ресурсом для підтримки виробничо-господарської діяльності підприємств галузі. Такий дохід складає значну частку у формуванні загального чистого прибутку, а тому є важливим індикатором накопичення та подальшого розподілу фінансово-економічного потенціалу на галузевому рівні.

Враховуючи це, проаналізуємо вплив експортних відносин на формування фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі на основі діагностики макроекономічних параметрів експорту залізорудної продукції на світовий ринок за останні сім років (2009–2015 рр.) [2]. Аналітична інформація про динаміку експорту основних видів залізорудної продукції представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка загального експорту залізорудної продукції за 2009–2015 рр.

Залізорудна продукція	Обсяг експорту по рокам, млн. грн.						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарна залізна руда	1291,1	3185,1	5254,8	3627,9	3959,4	5090,0	6146,6
Товарний концентрат	2887,7	4535,6	6190,1	4508,6	5361,5	6555,7	6770,4
Обкотиші	5021,1	8953,7	14180,1	11926,4	15423,3	17839,5	21456,7
Всього	9200,0	16674,5	25625,0	20062,9	24744,1	29485,2	34373,7

Для більш детального бачення ситуації щодо динаміки зміни обсягів експорту залізорудної продукції за означений період, представимо наведені аналітичні дані у графічному вигляді (рис. 1).

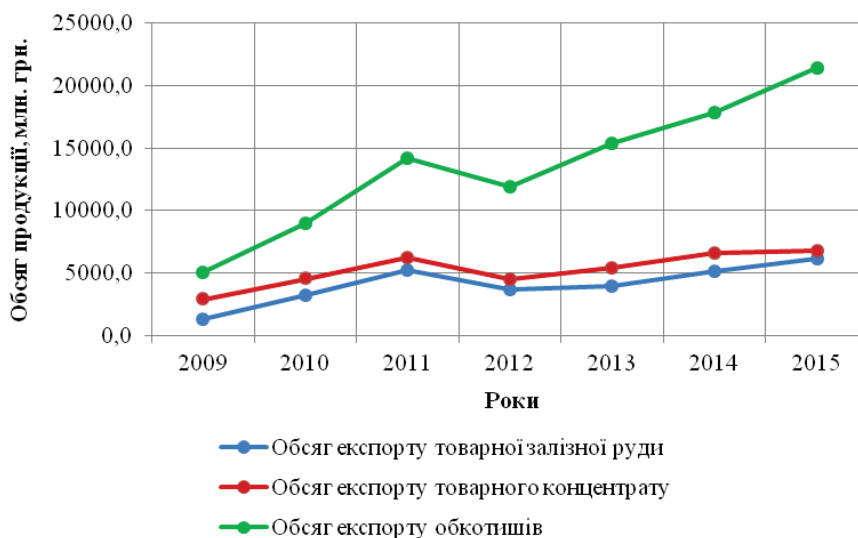


Рис. 1. Динаміка галузевих обсягів експорту залізорудної продукції за 2009–2015 рр.

На основі проведеного аналізу можна сказати, що експортна орієнтованість залізорудної галузі з кожним ростом поступово міцнішає. Це пояснюється, по-перше, збільшенням часток реалізації залізорудної продукції саме на зовнішній ринок, а, по-друге, зростанням обсягів її експорту. Так, на кінець 2015 р. обсяги збуту товарної залізної руди, концентрату та обкотишів на світовий ринок збільшились відповідно на 20,8%, 3,3% і 20,3%. Загальна ж величина експорту зросла в сукупному на 16,6% або на 4888,5 млн. грн., порівняно з аналогічним показником попереднього року. Таким чином, поступове збільшення обсягів експорту говорить про нагальну важливість доходу від реалізації залізорудної продукції на зовнішній ринок та його позиціонування в якості основного джерела нарощування фінансово-економічного потенціалу галузі.

Зміну питомої ваги експорту в загальних обсягах реалізації залізорудної продукції в межах галузі за останні два роки можна простежити на рис. 2.

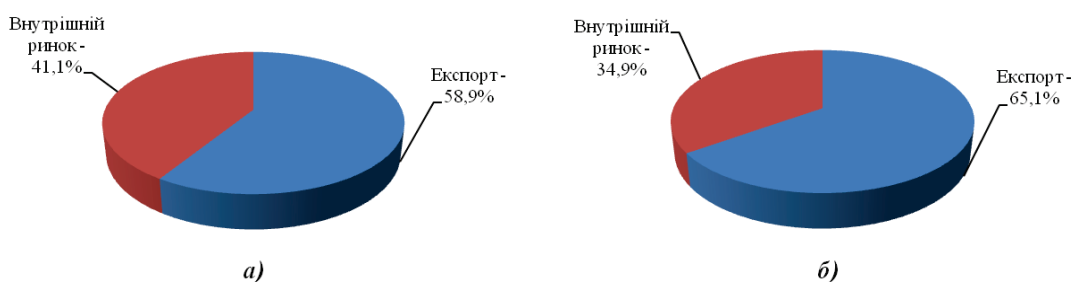


Рис. 2. Структура збуту залізорудної продукції (товарна залізна руда, товарний концентрат, обкотиші): а) 2014 р.; б) 2015 р.

З огляду на діаграми, частка експорту у складі галузевих обсягів реалізації залізорудної продукції в 2015 році суттєво збільшилась (на 6,2 відсоткових пункти), порівняно з показником за попередній період. Це ще раз свідчить про посилення експортної спрямованості залізорудної галузі та підвищення впливу обсягів експорту на формування фінансово-економічного потенціалу гірничодобувних та гірничо-збагачувальних підприємств.

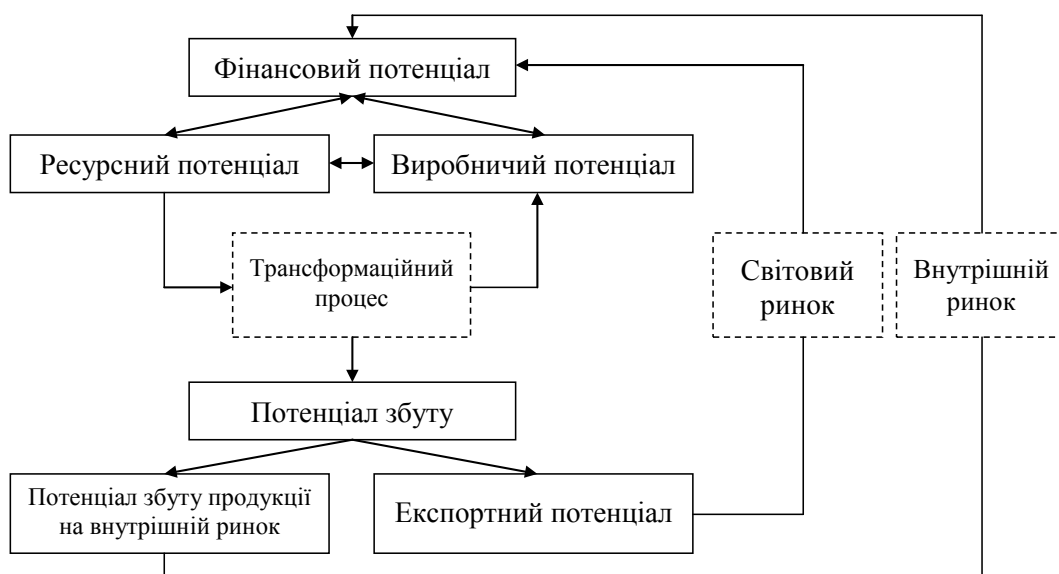


Рис. 3. Концептуальна схема взаємозв'язку компонентів фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі

Таким чином, враховуючи результати проведеного аналізу, можна стверджувати, що ефективна організація експортної політики прямо пропорційно впливає на формування, накопичення та розподіл фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі. Це дає підстави для виокремлення ще одного важливого компонента потенціалу – експортного, наряду з ресурсним, виробничим і власне фінансовим потенціалом. Взаємозв'язок окреслених складових фінансово-економічного потенціалу представимо у вигляді концептуальної схеми (рис. 3).

Отже, представлена схема не лише відображає взаємозв'язок елементів фінансово-економічного потенціалу на галузевому рівні, а й демонструє безпосередній вплив експортного потенціалу на формування інших компонентів. Так, величина експорту залізорудної продукції, що встановлюється в процесі її реалізації на світовому ринку, прямо пропорційно впливає на обсяги фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення нового циклу трансформаційного процесу. Крім того, ведення ефективної експортної політики передбачає коригування стратегічних пріоритетів розвитку підприємств залізорудної галузі, а також оптимізацію взаємодії усіх складових фінансово-економічного потенціалу з метою досягнення максимальних результатів господарської діяльності.

Література:

1. Кирилова Л.І. Фінансовий потенціал підприємства та його складові / Л.І. Кирилова, Д.Д. Тодорова // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 11. – С. 298-302.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

СИДОРЧЕНКО Т. Ф.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії

Бердянський державний педагогічний університет

м. Бердянськ, Запорізька область, Україна

Сучасна економічна наука все частіше звертається до здавалося б нетрадиційних методологічних підходів наукового пошуку, одним з яких є інституціоналізм як універсальна методологія міждисциплінарного змісту. Значимість та невід'ємність інституційного підходу підкреслюють всі вчені, що колись вивчали і зараз вивчають дане питання у своїх дослідженнях, зазначаючи, що основне призначення і зміст економічних інститутів не в тім, щоб бути просто «правилами гри», а у функціональній організації суспільних взаємодій людей, їх груп і співтовариств. Інститути створюють правила, визначаючи одночасно можливість й обмеження, права й обов'язки, ролі і статуси. Будь-яке ігнорування ролі і значення актуальних інституційних змін,

їхня несумісність зі структурними й організаційними заходами для реформування економіки споконвічно прирікає останню на невдачу [1].

Регулювання земельних відносин здійснюється на основі законодавчих та підзаконних актів, причому за наявності чинного Земельного кодексу України стає необхідною ширша кодифікація (зведення) законів про землю, оскільки багато законодавчих нововведень у цій сфері не враховано в Кодексі. З іншого боку, дедалі більше позначається розпорошеність повноважень і не завжди обґрунтованих щодо управління земельними ресурсами, контролю за раціональним використанням та охороною земель.

Оскільки, управління земельними ресурсами – це вплив держави на процес та систему розподілу земельних ресурсів, збереження їх стабільності або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей – цільового призначення, то воно не може функціонувати без належного інституціонального забезпечення [2].

Визначення поняття інституціоналізації дає А.М. Третяк. Він визначає, що інституціоналізація – це процес визначення й закріплення соціальних правил і норм, ролей і статусів, приведення їх до системи, здатної діяти в інтересах задоволення певних суспільних і соціальних потреб, схвалюваних певним соціальним середовищем, поведінкою людей [3]. Суспільні інститути діють у системі соціальних структур суспільства від імені суспільства і в інтересах людей з метою задоволення їхніх потреб. Отже, суспільні інститути – це організовані об'єднання людей, які виконують певні соціально значущі функції, що забезпечують спільне досягнення мети на основі виконання членами своїх соціальних ролей, що задаються соціальними цінностями, нормами і зразками поведінки.

Економічні інститути – найстійкіші, із суворою регламентацією соціальних зв'язків у сфері господарської діяльності (виробництво, розподіл благ і послуг, регулювання фінансів, організація і поділ праці, трудова діяльність, ринок, власність та ін.). Забезпечують усю сукупність виробництва і розподілу суспільного багатства, разом із тим об'єднуючи економічне життя з іншими сферами соціального. Політичні інститути, тобто суспільні інститути, пов'язані із завоюванням влади, її здійсненням і розподілом, забезпеченням функціонування суспільства як цілісності: держава, адміністративні органи, політичні партії і рухи тощо.

Державне врегулювання інституційних проблем формування ринку землі має враховувати такі аспекти, як створення доступної і повноцінної системи моніторингу ринку землі (інформація про об'єкти нерухомості, ціни купівлі–продажу, відомості про земельні аукціони, дані про оренду земельних ділянок і орендну плату); вдосконалення системи трансакційних витрат у сфері земельних відносин (спрощення процедур оформлення земельних трансакцій, включаючи перегляд послуг нотаріусів, витрат на проведення землепорядних робіт, плату і терміни щодо отримання правовстановлюючих документів, здійснення реєстрації трансакцій із об'єктами нерухомості); створення відповідної інфраструктури ринку землі (земельних аукціонів, іпотечних установ, ріелторських компаній).

Залежно від виду об'єкта земельних відносин, категорій земель, їхнього правового режиму формуються форми та відповідні їм методи використання земель. Це зумовило розроблення системи методології їх розвитку і

інституціонального середовища. Вони ґрунтуються на ринковій моделі формування інституту власності на землю, багатофакторності нормативно-правової бази та врахуванні еколого-економічних умов у сфері землекористування.

В основу оцінки існуючого інституціонального забезпечення системи управління земельними ресурсами та землекористуванням покладено методичний підхід оцінки управління землями (LGAF), який використовується фахівцями Світового банку. Цей методичний підхід полягає в тому, що група експертів здійснює оцінку стану організації використання та охорони земель за такими критеріями: задовільний – від 71-100 %; недостатньо задовільний – від 41-70 %; незадовільний – від 11-40%; практично відсутній – від 0 до 10% [4].

Виконана за даною методикою оцінка існуючого інституціонального існуючої системи управління земельними ресурсами та землекористуванням в Україні показує недостатній рівень його розвитку. Зокрема, стан земельної політики у сфері земельних відносин та сфері використання та охорони земель оцінюється експертами як недостатньо задовільний, в межах 43-49 %. Значно гірша ситуація щодо механізмів реалізації земельної політики. Тут забезпечення становить 27% і стан незадовільний. Стан інституціонального забезпечення (регулювання) земельних відносин та організації використання та охорони земель теж незадовільний – забезпечення 33-37 відсотків [2].

Отже, державі необхідно нагально розробляти відповідні заходи по формуванню ринкових земельних відносин, в основі яких повинні лежати принципи державного пріоритету, цінової конкуренції та правової відповідальності за нецільове використання конкретних земельних ділянок та недопущення стихійного їх продажу.

Література:

1. Уильямсон О. Введение. Природа фирмы / О. Уильямсон. – М.: ДЕЛО, 2001. – 325 с.
2. Третьак Н. Інституціональні засади вдосконалення управління земельними ресурсами як економічної функції власності на землю / Н. Третьак // Землевпорядний вісник. – 2012. – № 9. – С. 17-21.
3. Третьак А.М. Земельний капітал: теоретико-методологічні основи формування та функціонування: монографія / А.М. Третьак. – Львів : СПОЛОМ, 2011. – 520 с.
4. Пендзлей Л.П. Формування та інституційне забезпечення ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення / Л.П. Пендзлей // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2015. – № 4. – С. 82-90

ОКРЕМІ ПИТАННЯ РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

ФІГУРКА М. В.

кандидат економічних наук, доцент

ШИПОВИЧ А. І.

студент

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

м. Івано-Франківськ, Україна

Реформування ринку електроенергетики України в нинішніх умовах функціонування вітчизняної економіки є одним зі стратегічних пріоритетних завдань виходу з кризи, оскільки реалізація соціальних стандартів життя громадян України є основою входження в європейський економічний простір. Водночас, усі соціальні показники функціонування національного господарства прямо чи опосередковано залежні від якості й вартості енергоресурсів, лівову частку яких становить електроенергія. В умовах тотального зношення основних фондів й підвищення вартості енергоносіїв проблема реформування ринку електроенергетики в Україні набула особливо гострого значення як в економічному, так і соціальному сенсах.

Істотний внесок у формування теоретичної та науково-прикладної бази реформування вітчизняного ринку електроенергії зробили вчені Ю. Дзядикевич, М. Буряк, М. Розум, І. Немировский, О. Грушка, А. Вакулко, А. Праховник, І. Липсіц, Ю. Тугай, В. Розен, О. Борисенко та інші. Водночас, потребує глибшого дослідження проблематика формування дієвого механізму конкурентних відносин на вітчизняному галузевому ринку.

Найбільшою проблемою на вітчизняному ринку електроенергії є навіть не відсутність конкуренції, яка й зумовлює неефективність господарювання присутніх на галузевому ринку суб'єктів, скільки проблема зосередження більшої частки галузі в приватній власності однієї фізичної особи – Р. Ахметова. Коли комерційні інтереси однієї особи превалюють над інтересами цілого суспільства, це створює загрозу не лише дієвості національної економіки, а й стає гострим питанням національної безпеки, з огляду на стратегічну важливість ринку електроенергетики для України як незалежної держави. За оцінками різних експертів, присутність Р. Ахметова на вітчизняному ринку електроенергії як власника суб'єктів господарювання варіюється в межах 40-65 %.

Загрозливим для розвитку вітчизняної економіки й безпосередньо галузі є також той факт, що власність Р. Ахметова включає закритий операційний цикл енергоринку – від видобутку сировинних енергоресурсів до реалізації електроенергії кінцевим споживачам, причому у всіх сферах енергоринку (за винятком атомної електроенергетики). Враховуючи, що Р. Ахметов є однією з найбагатших людей планети й активний учасник політичного середовища України, він використовує лобізм як один з основних важелів прийняття усіх важливих рішень в галузі не лише на державному, а й на міжнародному рівнях.

Варто зауважити, що, попри порушення базових принципів функціонування ринкових відносин в галузі, діяльність Р. Ахметова в різних сферах суспільного життя України підтверджує те, що він є патріотом країни, підтримує її територіальну цілісність, та є соціально значущою в умовах нинішньої військової агресії РФ. Водночас, оцінка результатів господарської діяльності суб'єктів галузевого ринку, власником яких є Р. Ахметов, дозволяє стверджувати про неефективність їх господарської діяльності та невідповідність базовим законам конкуренції, що і є наступною, після військової агресії РФ, причиною занепаду в галузі.

Залишається відкритим питання, що більше гальмує розвиток ринку електроенергетики в Україні, одіозний вплив Р. Ахметова чи неузгоджена й далека від національних інтересів діяльність уряду, парламенту й інституту Президента в Україні.

Аналізуючи «Проект Закону про ринок електричної енергії України», можна дійти до висновку, що попри грандіозність й позитивність задекларованих у документі зрушень для формування конкурентних відносин в галузі залишається невирішеним основне питання – яку користь отримає кінцевий споживач від таких змін? Нарощення кількості учасників ринку, впровадження сучасних інструментів ринкових відносин, формування базових засад конкуренції на галузевому ринку, передбачені в даному документі, при його реалізації не створюють альтернативи для кінцевого споживача у виборі постачальника електроенергії, з огляду на технічні особливості її виробництва, розподілу, передачі й постачання.

Прийняття й реалізація даного законопроекту більше направлена на виконання вимог міжнародної спільноти, зокрема і європейської, щодо приведення у відповідність функціонування вітчизняного електроенергетичного ринку зі стандартами й «правилами гри» основних учасників міжнародного галузевого ринку, зокрема Powernext, Omel, IPEX, Nord Pool, NASDAQ OMX, які активно проявляють комерційний інтерес щодо ринку електроенергії в Україні. Чи варто Україні приймати умови іноземних «учасників гри», чи спробувати побудувати власний дієвий механізм функціонування електроенергетичного ринку, виходячи, перш за все, з національних інтересів, ще одне питання, яке потребує глибокого дослідження наукової спільноти.

Отже, оцінювання тенденцій й законодавчих ініціатив щодо ринку вітчизняної електроенергетики виявило більше запитань, ніж відповідей щодо напрямів та інструментів реформування даної галузі. Україна нині стоїть і економічно, й соціально на роздоріжжі: сліпо дублювати зарубіжні моделі реформ, не враховуючи національні інтереси, чи пройти складний шлях розроблення й впровадження власного механізму функціонування такої стратегічно важливої галузі, як електроенергетика.

Література:

1. Проект Закону про ринок електричної енергії України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58829.
2. Ахметов «опустився» на 570 ступенек в рейтинге Forbes. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2016/03/1/7100818>.
3. Українська електроенергетика-2015. Надзвичайний стан. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://glavcom.ua/publications/133262-ukrajinska-elektroenergetika-2015-nadzvichajnij-stan.html>.

ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

АДАМОВ Д. В.

*старший викладач кафедри фінансів, обліку
і аудиту та банківської справи*

ХОДОС Я. О.

студентка

*Донецький державний університет управління
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

Нинішній кризовий період у становленні України як незалежної держави обумовлений низкою об'єктивних і суб'єктивних причин, що мають як внутрішній, так і зовнішній характер. Головною загрозою національній державності та суверенітету України залишається неоголошена війна, що ведеться проти нашої країни Російською Федерацією.

Криза політичної системи обтяжена значним рівнем корупції. Це призводить до недовіри громадян до влади, відсутності інвестицій та втечі економіки в тінь, браку коштів на соціальні програми та інфраструктурні проекти, а це вже зниження рівня життя і соціальна напруженість.

Як ніколи раніше, гостро постає питання про розробку і втілення нової моделі економічного розвитку України. При цьому визначальною рисою національної економічної стратегії має бути скерованість на захист національних економічних інтересів в умовах безперервних змін та невизначеності у Європі та світі. Двадцятип'ятирічна битва України за економічну свободу триває. У битві завжди перемагає той, хто бачить майбутнє [5, с. 13-15].

Під економічною безпекою слід розуміти такий стан захищеності національної економіки від зовнішніх і внутрішніх загроз, який повинен сприяти і забезпечувати економічне зростання та підвищувати добробут і якість життя населення. Економічна безпека є багатогранною категорією, яка складається з великої кількості взаємопов'язаних та взаємозалежних структурно-системних складових [2, с. 56].

Економічна безпека – це складова частина національної безпеки, її фундамент і матеріальна основа. Забезпечення економічної безпеки є винятковою прерогативою держави. Ніхто інший не в змозі вирішити це завдання. У практичному плані забезпечити економічну безпеку країни означає створити якусь систему її самозбереження, що автоматично приводила б у рух її механізми захисту від тієї або іншої загрози. Наша країна переживає складний історичний період державного становлення. Гостра і тривала економічна криза, яка вразила Україну чи не найбільше з усіх пострадянських республік, надзвичайно актуалізувала питання її національної безпеки, передусім економічної [3, с. 130].

Згідно Закону України «Про основи національної безпеки України», на сучасному етапі основними реальними та потенційними загрозами національній безпеці України, стабільності в суспільстві в економічній сфері є:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;

- ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;

- нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, в тому числі фінансової (фіскальної) політики держави; відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; зростання кредитних ризиків;

- критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромисловому комплексі, системах життєзабезпечення;

- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;

- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;

- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;

- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;

- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;

- неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;

- критичний стан з продовольчим забезпеченням населення;

- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави;

- «тінізація» національної економіки;

- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними [1].

Вплив системних загроз проявляється у зниженні конкурентоспроможності економіки України внаслідок інтенсивного типу економічного розвитку, про що свідчать дослідження міжнародних рейтингових агенцій: за індексом глобальної конкурентоспроможності Світового банку – 85 місце серед 138 країн світу (зменшення на 9 позицій у 2016 році порівняно з 2014 роком).

Згідно даних, які наведені на сайті World Economic Forum Валовий внутрішній продукт на душу населення в Україні у 2015 році склав 2125.4 \$ дол. США. Інтенсивний тип розвитку економіки України підтверджується не лише величиною ВВП на душу населення, яка використовується Світовим банком, а й основними індикаторами інвестиційно-інноваційної, виробничої та макроекономічної складових економічної безпеки, зокрема, переважанням сировинної та низькотехнологічної продукції в структурі загального її випуску, погіршенням динаміки рівня витрат на фінансування науково-технічних робіт та іншими показниками.

Напрямки забезпечення належної економічної безпеки України:

- створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально спрямованої, потужної національної економіки;
- здійснення державою протекціоністських заходів, спрямованих на підтримку національного товаровиробника;
- істотне зменшення енергомісткості і матеріаломісткості ВВП;
- створення замкнених циклів виробництва стратегічно важливої продукції, зокрема, військової техніки та озброєння;
- пошук і освоєння родовищ нафти, газу, вугілля, золота, алмазів тощо;
- створення достатніх запасів державних золотовалютних резервів;
- здійснення реформи агропромислового комплексу, відродження села;
- залучення внутрішніх інвестиційних ресурсів до розвитку національної економіки;
- проведення рішучої боротьби з «тіньовою» економікою;
- підтримка вітчизняних експортерів, сприяння виробникам імпорто-замінної продукції, особливо критичного імпорту;
- забезпечення максимальної конвертованості національної валюти, з метою зменшення тиску від доларизації економіки.

Для того щоб вивести політичну систему України на шлях позитивних якісних змін, необхідно зробити систему влади більш прозорою, демократичною, підконтрольною громадянам і запровадити в державне управління передові підходи, що довели свою ефективність у багатьох країнах. Йдеться про кардинальні зміни у розподілі сфер повноважень між державою і громадою, децентралізацію управління та передачу адміністративних функцій на місця, а також перехід на засади сервісної держави у відносинах держави і громадянина.

Вагомим чинником цього процесу має стати формування сприятливого середовища для посилення ролі громадянського суспільства, залучення потенціалу його організацій до формування та реалізації державної політики, вирішення питань місцевого значення, а також приведення національного законодавства у сфері розвитку громадянського суспільства у відповідність з європейськими стандартами [5, с. 16].

Головною метою економічної безпеки нашої країни є забезпечення такого економічного розвитку, при якому можливо було б створити умови для розвитку соціально – економічних інтересів громадян України, забезпечення макроекономічної стабілізації, зберігання цілісності держави, що й забезпечать її економічну незалежність. Без забезпечення економічної безпеки неможливо вирішити жодної задачі як в самій державі, так і в зовнішньополітичному плані.

В Україні не вдалося створити національну економічну систему, яка б забезпечувала прогресивний розвиток держави, її незалежність у формуванні й здійсненні внутрішньої та зовнішньої політики, у будові громадського суспільства, яке б відповідало сучасним світовим стандартам.

Кризові тенденції, що характеризують розвиток економіки України, зумовили визначення внутрішніх загроз для економічної безпеки України як таких, що набагато перевищують небезпеку зовнішніх і можуть призвести до дезінтеграції України, до загальнонаціональних техногенних та екологічних катастроф, соціального вибуху або істотного обмеження можливостей керівництва держави щодо вирішення внутрішніх проблем і дій на міжнародній

арені. Необхідно правильно вибирати заходи та методи необхідні при усуненні проблем економічної безпеки та забезпеченні її ефективного розвитку для країни [6].

Питання економічної безпеки національної економіки потребує додаткових досліджень, а економічна безпека України й досі потребує вдосконалення, вважаємо доречним й надалі досліджувати стан економічної безпеки нашої країни та шукати шляхи покращення й досягнення поставлених цілей. Адже національна безпека України – це захищеність життєво важливих інтересів людини, громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток країни, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам. А економічна безпека держави є однією з головних складових національної безпеки України [4].

Література:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 39. – С. 351.
2. Тимошенко О.В. Система економічної безпеки національної економіки та комплексний механізм її забезпечення / О.В. Тимошенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 18. – С. 56-61. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_18_13.
3. Малишко В.М. Актуальні проблеми економічної безпеки в системі національної безпеки України / В.М. Малишко // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2015. – № 4. – С. 129-133. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2015_4_26.
4. Белоусова І.А. Економічна безпека як стратегічна складова національної безпеки України / І.А. Белоусова // Інтернет-холдинг О. Соскіна. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2010/56/201036zmist.html>.
5. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/poslanya_new-cc2e3.pdf.
6. Глобак Д.В., Господінова О.І. Проблеми економічної безпеки України та шляхи їх вирішення / Д.В. Глобак, О.І. Господінова // Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/9_99112.doc.htm.

КОМП'ЮТЕРНЕ ПІРАТСТВО В УКРАЇНІ ЯК СТРИМУЮЧИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

ПЕРМІНОВА С. О.

кандидат педагогічних наук, доцент

ЧУЙ М. І.

студент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

Розвиток українського суспільства нерозривно пов'язаний з інформаційними технологіями. Сучасне життя людини неможливо уявити без Інтернету, який надає широкий спектр послуг: збір, передача і зберігання важливої інформації, спілкування на відстані, покупка товарів, ведення блогів, навчання і т. д. Інтернет сьогодні являється потужною продуктивною силою, яка забезпечує розвиток бізнесу. Однак створення глобальної Інтернет – мережі загострило проблему захисту авторського права у всіх країнах, зумовивши актуальність проблеми боротьби з комп'ютерним піратством. Більшість користувачів програмного забезпечення не готові змиритися з думкою про покупку дорогих комп'ютерних програм і вважають за краще використовувати «піратські копії», тим самим порушуючи законні права правовласників.

Згідно зі статтею 50 Закону України «Про авторське право та суміжні права» [1, с. 30], під терміном «комп'ютерне піратство», передбачаються дії, що будь-яким чином порушують авторські права на програмне забезпечення. Цими діями можуть бути незаконне копіювання, а також використання, реалізація та реклама кінцевого піратського продукту.

Особливо значуща ця проблема для України, яка в результаті дослідження Асоціації виробників програмного забезпечення (Business Software Alliance, BSA) [2], ввійшла в десятку країн світу, що використовують не ліцензійне програмне забезпечення (рис. 1).

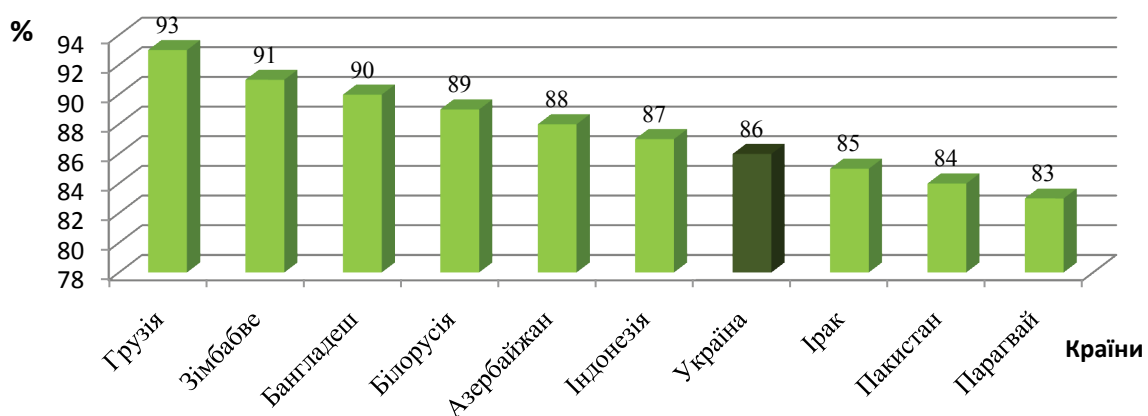


Рис. 1. Рейтинг країн світу з найвищим рівнем комп'ютерного піратства у 2016 році [2]

Порушення авторських прав щодо комп'ютерних програм в Україні відбувається у кілька способів, серед яких:

- не ліцензовані програмні продукти без елементів захисту, що продаються на вулицях хаотично («чорне» піратство);
- ринковий продаж носіїв інформації з не ліцензійними програмами, але з елементами захисту («сіре» піратство) – законний спосіб розповсюдження не ліцензованих програм;
- Інтернет-піратство – скачування програм з мережі Інтернет.

Комп'ютерне піратство має ряд негативних наслідків, що завдають шкоди не лише автору, а й економіці в цілому та призупиняють національний технічний розвиток. Це:

- зниження інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів, адже вони не бажають розвивати свій бізнес там, де інтелектуальна власність може стати легкою здобиччю для привласнення;
- розвиток тіньової економіки;
- втрата значних коштів держбюджету, що мали б надходити у вигляді податків;
- сильна конкуренція між законними дистриб'юторами та «піратами» через занижені ціни на продукцію.

Тому саме комп'ютерне піратство є тим чинником, що стримує вітчизняну економіку, служить гальмом для створення нового місцевого технологічного бізнесу.

Згідно із статистичними даними, які опублікувала компанія «*Microsoft Україна*», економіка нашої держави щороку втрачає 272 млн. доларів США прямих податкових надходжень до бюджету України через порушення авторських прав [3]. Найвищий рівень комп'ютерного піратства у 2016 році був зафіксований в таких містах України: Кривий Ріг (встановлення не ліцензійного програмного забезпечення становить близько 60% випадків), Одеса – 43%, та Миколаїв – 35%.

Причинами такого росту розповсюдження незаконних програм в Україні є (рис. 2): відсутність механізму притягнення до відповідальності власників файлових архівів, хоча за кордоном ця практика широко використовується щодо хостинг-провайдерів, чії клієнти розповсюджують не ліцензоване програмне забезпечення; недосконалість вітчизняних законодавчих норм, що регламентують відповідальність за порушення авторських прав комп'ютерних програм, тому більшість злочинців авторських прав відбуваються незначними штрафами, а комерційна вартість не ліцензованих комп'ютерних програм і збитки, завдані державі в сотні раз більші; низький рівень обізнаності українського населення в плані розуміння того, що скачування піратських програм з мережі Інтернет прирівнюється до крадіжки.

Юридичний представник Асоціації виробників програмного забезпечення *Microsoft Україна*, Владислав Шаповал, зауважив: «У сучасному світі забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності є невід'ємною функцією будь-якої цивілізованої держави. В умовах економічної кризи проблема охорони інтелектуальної власності набуває особливого значення, адже без інновацій, без впровадження нових технологій неможливо реалізувати науково-технічний потенціал та прискорити розвиток економіки. Відсутність поваги до продуктів інтелектуальної праці в Україні є однією з причин нашого

економічного відставання від європейських країн. Тому сьогодні, щоб подолати «інтелектуальне піратство», правовласники та компетентні державні структури мають об'єднати зусилля, використовуючи всі можливості, передбачені законодавством» [3].



Рис. 2. Основні причини зростання рівня комп'ютерного піратства в Україні

Згідно з висновками аналітиків «*Microsoft Україна*», скорочення комп'ютерних крадіжок на 10 % може стати першим кроком удосконалення економіки України, оскільки дозволить забезпечити 850 млн. дол. ВВП та 120 млн. дол. прямих податків до державного бюджету.

Тому боротьба з комп'ютерним піратством має відбуватися в напрямі удосконалення чинного законодавства щодо трансформації механізму реалізації ЗУ «Про авторське право та суміжні права», запровадивши не лише правовий захист, а й відповідальність у вигляді значних відшкодувань заподіяних збитків, що дозволить сформувати більш дієву систему правової охорони інтелектуальної власності. Ефективні дії в напрямі подолання проблеми використання не ліцензованого програмного забезпечення матимуть позитивний вплив на інвестиційний клімат України, зростання вітчизняної економіки та формування правосвідомості громадян нашої країни.

Література:

1. Закон України «Про авторське право і суміжні права»: за станом на 9 травня 2011 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 1993.
2. Дані результатів дослідження Асоціації виробників програмного забезпечення (Business Software Alliance, BSA). – Режим доступу : <http://portal.bsa.org/globalpiracy2010/index.html>.
3. Microsoft Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.microsoft.com/uk-ua/>

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ В КАНАЛІ ТОВАРОРУХУ

ГНІДЕНКО А. К.

студентка

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Проблема ефективного товароруху на підприємствах України привернула велику увагу практиків з початку економічних реформ, і з тих пір інтерес до неї не згасає. Однак у західних економічних школах дане питання розглядали набагато раніше.

Ефективність збутової діяльності підприємства визначається багатьма факторами, серед яких одне з найважливіших місць належить системі товароруху, призначення якої полягає в доведенні товару до кінцевого споживача з забезпеченням вимог щодо своєчасності та комплектності постачань, якості товару і т. ін. [1, с. 150]. Система товароруху має дві головні задачі: по-перше, максимальне забезпечення виконання вимог споживачів щодо умов постачання, а по-друге, забезпечення при цьому мінімальних витрат на їх виконання. Оскільки одночасне досягнення мінімуму і максимуму однієї і тієї ж функції не є можливим, то перед системою товароруху доцільно ставити задачу мінімізації витрат при забезпеченні заданого рівня задоволення потреб споживачів [1, с. 150].

Актуальність теми. В сучасних ринкових умовах забезпечення ефективного товароруху є одним з ключових завдань управління підприємством. Через виключне положення в каналі товароруху, діяльність підприємств роздрібною торгівлі з організації надходження товарів, їх розміщення, зберігання та реалізації в значному ступені зумовлює результативність зусиль всіх інших учасників каналу розподільної системи. Ефективно організований товарорух забезпечує лояльність споживачів та надає підприємству значні конкурентні переваги, а також дозволяє оптимізувати розміри й структуру витрат господарюючого суб'єкта, що є запорукою його прибуткової діяльності [2, с. 1].

Питання товароруху, його структуру та заходи щодо оптимізації вивчали багато вчених, а саме: Біловодська О.А., Герцик В.А., Федорова Ю.К., Дудяк П.П., Бігуль С.Я., Дудяк О.Р., Дупленко Н.Г., Харічкова Є.В., Бланка І., Богославець Г., Пустовойт О., та ін. Вивченню питання оптимізації системи товароруху на підприємстві присвячені дослідження зарубіжних науковців: Беляєвського І., Боуттке П., Друрі К., Косачьова А., Лукінського В., Савицької Г., Хейне П., Юджина Ф. та ін. Ці дослідження є вагомим внеском у теорію створення ефективної системи товароруху на підприємстві.

Всі існуючі підходи до оцінювання ефективності товароруху мають загальний характер й не враховують специфіку діяльності підприємств, що

обмежує можливість їх практичного застосування. Через недостатню розробленість методичного інструментарію низка важливих питань, пов'язаних з оцінкою діючої системи товароруху та визначенням ефективності товароруху у прогностному періоді дотепер не вирішена. Актуальними є питання інформаційного забезпечення моніторингу та оцінки товароруху на підприємстві [2, с. 1].

Мета і завдання дослідження. Мета наукового дослідження полягає у розвитку теоретичних положень та розробці науково-методичного інструментарію оцінки ефективності товароруху на підприємствах роздрібною торгівлі.

Об'єктом дослідження є ефективність товароруху на підприємствах.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичний інструментарій оцінки ефективності товароруху на підприємствах.

На підприємствах роздрібною торгівлі організація товароруху пов'язана з формуванням та використанням товарних запасів. За результатами узагальнення існуючих підходів та враховуючи специфіку товарних запасів, як елементної складової товароруху, визначено наступне: товарні запаси є оборотними активами, що входять до групи «Запаси», забезпечують безперервність товарного обігу, можуть задовольнити потреби споживачів, мають вартість і вимірюються у грошовому вираженні, утримуються на підприємстві з метою подальшого продажу [2, с. 5].

Для формування ефективної стратегії збуту перед кожним підприємством, що працює на ринку, першочерговим є завдання вибору найефективнішого каналу збуту, причому практично йдеться не про окремий канал, а про одну з можливих комбінацій декількох каналів збуту.

Для того, щоб забезпечити ефективну організацію товароруху на підприємствах роздрібною торгівлі, було досліджено існуючі підходи до визначення терміну «ефективність» та більш детально розглянуто поняття «ефективність товароруху». Ми визначили, що ефективність процесу товароруху визначається як ступінь досягнення підприємством певних стратегічних динамічних орієнтирів, щодо здійснення процесу товароруху, що має кількісний вимір через певні аналітичні показники. Згідно цього визначення було виділено наступні орієнтири для покращення діяльності підприємства: прискорення оборотності товарних запасів, зростання товарообороту, підвищення рентабельності товарних запасів, зниження витрат на обслуговування товарних запасів.

Декілька останніх років на Заході активно поширюється нова логістична концепція, яку більшість дослідників називають інтегральною, або концепцією інтегрованої логістики. Ця концепція по суті розвиває маркетингову, враховуючи нові умови бізнесу на сучасному етапі:

1. Нове розуміння механізмів ринку і логістики, як стратегічний елемент в конкурентних можливостях фірми.

2. Нові організаційні (структурні) відносини, перспективи інтеграції між логістичними партнерами.

3. Нові технологічні можливості, зокрема, в області гнучких виробництв та інформаційно-комп'ютерних технологій, контролю та управління у всіх сферах виробництва і розподілу продукції [3, с. 48].

Також, в наш час активно вживається таке поняття, як логістизація, яка передбачає оптимізацію управління потоками за допомогою злиття деяких ділянок логістичного процесу в ефективну систему, яка забезпечується якістю доставки необхідного товару, передачею інформації, наявністю фінансових засобів і кваліфікованих кадрів [4, с. 62].

Для рівномірного і безперебійного руху товарних потоків необхідно складати прогнози на кожну торгову точку та на кожну одиницю зберігання, а також грамотно прогнозувати тривалість функціонального циклу (терміну поставок) [5, с. 143]. Для ефективності управлінських рішень з доставки продукції була застосована система планування потреб розподілу (ППР), до числа основних функцій якої можна віднести контроль за рівнем запасів в розподільній мережі, координацію попиту і пропозиції підрозділів одного або декількох підприємств, формування зв'язків з постачання в сферах постачання, виробництва і збуту.

Розподіл дозволить максимально точно зробити прогноз обсягів та терміну поставок з урахуванням наявних запасів торгових мереж, а також центрального джерела постачання, що дозволить вирішити проблему скорочення зайвих запасів або їх нестачі в потрібний час.

Отже, розрізняють багато методів оцінювання ефективності товароруку з огляду сфери їх застосування. Під час експрес – оцінювання рекомендовано використовувати інтегральний метод. Під час оцінювання поточного стану та ефективності товароруку – методи статистичних угруповань, середніх і відносних величин, ряди динаміки, порівняння, інтегральний, розширення факторних систем, експертний. Під час прогнозного оцінювання ефективності товароруку рекомендовано використовувати такі методи: ряди динаміки, Вінтерса, регресійний та екстремальних факторних експериментів.

Література:

1. Ларка А.М., Ларка М.І., Кузьменко Л.В., Управління запасами готової продукції на складі підприємства – Харків: НТУ «ХПІ», електронна версія – 150 с.
2. Столярчук Г.В., Оцінка ефективності товароруку на підприємствах роздрібної торгівлі: автореф. дис. на здобуття вчен.ступ.канд.економ.наук (18.09.2009)/ Столярчук Ганна Володимирівна; ХДУХТ – Харків, 2009 – 21 с.
3. Сергєєв В.І.. Корпоративна логістика. 300 відповідей на питання професіоналів / За заг. і наук. редакцією проф. а. – М.: ИНФРА-М. 2005 – 976 с.
4. Шагвалеев А.М. Використання інноваційних інтернет-технологій у діяльності торгових підприємств / Вісник Південно-Уральського державного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2013. № 4. Т. 7. 60-64 с.
5. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу : навч. посіб. – К. : Знання, 2011. – 495 с.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В НОВІ ТЕХНОЛОГІЧНІ КОМПАНІЇ

ЗГОННІКОВА В. Є.

студентка

ГОЛЕЙ Ю. М.

асистент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

Дніпропетровський національний університет

імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Інновації – у світовій економічній літературі інтерпретуються як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях, інновації – це драйвер економічного розвитку сучасної економіки. Інвестиції в інновації (грошові кошти, майно, обладнання) можуть здійснюватися різними суб'єктами (держава, великий бізнес, незалежні фонди) в безлічі організаційних форм (нові або існуючі приватні компанії, державні проекти). Розвиток будь-якого успішно діючого в умовах ринкової економіки підприємства слід розглядати як постійний процес створення інновацій, як безперервний процес творчої діяльності, спрямований на створення нової продукції й послуг, технології та матеріалів, нових організаційних форм, що володіють науково-технічною новизною і дозволяють задовільнити нові суспільні або індивідуальні потреби.

Проблема інвестицій та інновацій особливо актуальна для українських компаній, так як ринок капіталів в Україні ще недостатньо розвинений, фінансування інновацій реально може відбуватись за рахунок власних коштів підприємства, найчастіше – обмежених.

Один з аспектів вирішення проблеми – інтеграція зусиль усіх учасників, зацікавлених в комерціалізації технологій: приватного сектора, дослідницьких і навчальних організацій, а також держави. Ще важливішим є якісний рівень самого інноваційного процесу (або тотожності з ним процесу комерціалізації технологій), що визначає можливий успіх проекту – відношення рівня фінансової віддачі до початкових інвестицій, а також ризику учасників реалізації інвестицій.

Загальною практикою стало створення спеціальних, венчурних, фондів для відбору суб'єктів інвестування – нових технологічних компаній, здатних в перспективі створювати значний обсяг доданої вартості щодо вкладених коштів.

Суттєвими є інвестиції в нові технологічні компанії. Важливість цього сегмента інвестицій складно переоцінити: наприклад, в США компанії, в які інвестували венчурні фонди, працевлаштовують приблизно 11% зайнятих приватного сектора і генерують 21% ВВП. Поняття «нова технологічна компанія» тотожне поняттям «технологічний стартап», «інноваційна компанія», «стартап», за винятком випадків, коли це спеціально не обмовляється [1].

Для віднесення суб'єкта господарювання до нових технологічних компаній, дослідники використовують два критерії – вік бізнесу і галузеву приналежність.

Відповідно до даних критеріїв, до технологічних стартапів можна віднести компанії, що задовольняють одночасно двом умовам:

1. З моменту офіційної реєстрації бізнеса пройшло менше 12 років.

2. Компанія належить до однієї з галузей: біотехнології; фармацевтика; виробництво обладнання для збору, зберігання і передачі інформації; робототехніка; телеком (системи електронної передачі інформації); веб-і інтернет-технології; програмне забезпечення.

Джерелами інформації для вивчення закономірностей в області інвестицій в інноваційні компанії служать бази даних, наприклад, VentureExpert, VICO database, BusinessPlanArchive [2].

Предметом вивчення в області інвестицій в нові технологічні компанії можуть служити різні боки інвестиційного процесу. У підходах до вивчення факторів успіху інвестицій в технологічні стартапи, представлені набори чинників, що найбільш сильно впливають на успіх компаній в досліджуваній сфері і виявлених в раніше проведених дослідженнях. Традиційно виділяють чотири групи чинників успіху компанії:

1. Характеристики особистості підприємця (засновників компанії).

2. Характеристики продукту.

3. Показники ринку.

4. Фінансові умови.

Для технологічних стартапів додатково виділяють дві групи факторів успіху:

1. Можливості використання ресурсів.

2. Застосування конкурентної стратегії.

Отже, можна зазначити, що ефективність інновацій характеризується системою економічних показників, що відображають співвідношення пов'язаних витрат і результатів, і дозволяють судити про економічну привабливість інновацій. Інвестиції в технологічні компанії є однією з найпривабливіших сфер інвестування на даний час, через свій постійний розвиток, варіативність та значимість для сучасного суспільства. Нові технологічні компанії задають ритм сучасному життю та прискорюють розвиток суспільства в цілому, тож інвестування у них є необхідним та значимим для сучасності.

Література:

1. Левченко Н.М. Аналіз інноваційної діяльності підприємств [Текст] / Н.М. Левченко, Д.К. Носенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2, Т. 1. – С. 144-146.

2. Крилов Е.І. Аналіз ефективності та інноваційної діяльності підприємства [Текст] / Е.І. Крилов, В.М. Власова, І.В. Журкавкова. – М.: Фінанси та статистика, 2003. – 623 с.

ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗАВДАНЬ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

ГОЛОВКО Т. В.

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

В науковій літературі наразі відсутня сформована єдина система завдань планування грошових потоків підприємства.

На думку В.А. Харченко, «планування грошових потоків потрібне для створення умов, які б забезпечували платоспроможність і фінансову стійкість підприємства» [1, с. 163]. Безперечно управління грошовими потоками, і їх планування зокрема, покликане підтримувати необхідний рівень платоспроможності та фінансової стійкості.

О. Моїсєєва зазначає, що планування грошових потоків дозволяє «перевірити реальність джерел надходження коштів і обґрунтованість витрат, синхронність їх виникнення, визначити можливу потребу в позикових коштах» [2, с. 38]. На наш погляд, визначені завдання мають місце в процесі планування грошових потоків, проте їх перелік є неповним та потребує уточнення.

За твердженням А.С. Цемрюка та Х.С. Передало, завдання планування грошових потоків включають: відновлення чіткого управління збалансованістю надходжень та видатків грошових коштів підприємства, збільшення рівня його фінансової і виробничої гнучкості, раціональне маневрування ресурсами підприємства, вчасне здійснення управління борговими зобов'язаннями та підвищення ліквідності і платоспроможності підприємства [3, с. 154]. На нашу думку, зазначена сукупність завдань в цілому охоплює процес планування грошових потоків, проте може бути розширена та більш конкретизована, враховуючи широкий перелік проблем, які можуть бути вирішені в процесі планування грошових потоків підприємства.

На думку М.П. Феदिшин, основними завданнями планування грошових потоків підприємств є «забезпечення підприємства грошовими ресурсами, необхідними для його нормальної господарської діяльності, включаючи розширене відтворення основних засобів підприємства, формування обігових коштів, матеріальне стимулювання, забезпечення соціальних потреб працівників; виявлення резервів у господарській діяльності підприємства та спрямування їх на підвищення ефективності виробництва; забезпечення раціональних та взаємовигідних економічних відносин підприємства з іншими підприємствами–постачальниками матеріальних ресурсів, бюджетом та банками; здійснення контролю за господарсько-фінансовою діяльністю підприємства та за утворенням й використанням грошових ресурсів» [4, с. 27]; а з урахуванням особливостей економічної ситуації в Україні та умов діяльності, що склалися для підприємств, основні завдання автор визначає як: «формування достатнього обсягу грошових коштів відповідно до потреб реалізації господарської діяльності підприємств, забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків та синхронності їх формування» [4, с. 28]. Як бачимо автор слушно вказує на необхідність синхронізації та збалансування грошових потоків відповідно до потреб економічного розвитку підприємства, проте

говорити при цьому про максимізацію чистого грошового потоку, на нашу думку, є недоцільним. Проте в цілому визначення завдань планування грошових потоків є досить комплексним та детальним.

Всі завдання планування грошових потоків повинні забезпечувати реалізацію мети їх планування.

На нашу думку, при плануванні грошових потоків завданнями цього процесу додатково доцільно також визначити наступні:

- забезпечення врахування ризику при плануванні грошових потоків: з метою оцінки та нівелювання волатильності надходження і витрачання грошових коштів необхідно проводити відповідне врахування внутрішніх та зовнішніх ризиків, саме при плануванні грошових потоків можливо здійснити таку оцінку з огляду на показник коефіцієнта варіації надходження і витрачання грошових коштів;

- забезпечення відповідного взаємозв'язку формування чистого грошового потоку з відповідним рівнем ризику: оскільки процес планування грошових потоків також, на нашу думку, доцільно розглядати у аспекті взаємозв'язку формування чистого грошового потоку з відповідним рівнем ризику, враховуючи постійну наявність ризиків, а також співвідношення ризик-дохідність;

- забезпечення використання сучасних програмних засобів та інноваційних методик в процесі планування: оскільки процес планування грошових потоків потребує наявності відповідних методів та інструментів, ми вважаємо необхідним додати таке завдання планування грошових потоків, що відповідно покликано забезпечити відповідність сучасним тенденціям розвитку особливостей здійснення процесу планування.

Таким чином, враховуючи попередні напрацювання науковців та власні пропозиції сформовано наступну систему завдань планування грошових потоків:

1. В системі підтримки основної мети планування грошових потоків – досягнення цільового рівня чистого грошового потоку – ми пропонуємо визначати такі завдання планування грошових потоків:

- формування своєчасного та достовірного інформаційного забезпечення управління грошовими потоками;

- прогнозування в часі валового і чистого грошових потоків підприємства в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;

- забезпечення збалансованості та синхронізації формування грошових потоків на підприємстві, усунення касових розривів;

- прискорення обороту капіталу підприємства та підвищення віддачі використаних ресурсів;

- попередження формування чи розвитку фінансової кризи на підприємстві;

- забезпечення врахування ризику при плануванні грошових потоків;

- забезпечення відповідного взаємозв'язку формування чистого грошового потоку з відповідним рівнем ризику;

- забезпечення використання сучасних програмних засобів та інноваційних методик в процесі планування.

2. В системі підтримки додаткової мети планування грошових потоків – забезпечення фінансової рівноваги розвитку підприємства – пропонуємо розглядати наступні завдання:

- забезпечення постійної платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- забезпечення стабільності джерел фінансування;
- підвищення ритмічності операційної діяльності;
- підвищення рівня фінансової і виробничої гнучкості господарської діяльності;
- здійснення контролю за господарсько-фінансовою діяльністю підприємства та за утворенням й використанням грошових ресурсів
- зниження ризиків діяльності, шляхом збалансування потреби в позикових ресурсах, як одного з елементів фінансових ризиків.

Література:

1. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1 (19). – С. 161-164.
2. Моїсєєва О. Планування та оптимізація грошових потоків в компанії [Текст] / О. Моїсєєва // Фінансовий ринок України. – 2012. – № 7/8. – С. 38-41. – Те саме [Електронний ресурс]. – Режим доступу: електрон. чит. зал ПУЕТ. – На укр. яз. http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/sdu/123.htm
3. Цемрюк А.С. Проблеми управління грошовими потоками на вітчизняних підприємствах в умовах експортно-імпортової діяльності / А.С. Цемрюк, Х.С. Передало // Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 153–154.
4. Федішин М.П. Актуальні аспекти планування грошових потоків підприємств в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / М.П. Федішин // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 3. – С. 26-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2013_3_10

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОЗАМЕРЕЖЕВИХ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ГУШТАН Т. В.

асистент кафедри товарознавства і комерційної діяльності

Ужгородський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Ужгород, Україна

Сучасне динамічне ринкове середовище вимагає від підприємств роздрібною торгівлі, метою яких є зайняття стійких конкурентних позицій, здатності адаптуватися до його вимог і умов. Основною вимогою при цьому є максимальне задоволення потреб населення та забезпечення високого рівня якості обслуговування. Таку можливість підприємствам роздрібною торгівлі надає застосування механізмів спеціалізації.

Саме спеціалізація дає таким підприємствам ряд переваг, зокрема забезпечує концентрацію асортименту певних товарних груп або підгруп, посилює вплив на сферу виробництва та формування товарної пропозиції у відповідності з вимогами ринку, сприяє впровадженню прогресивних методів продажу товарів, підвищує ефективність використання торгових площ і потужностей, забезпечує

підвищення якості торговельного обслуговування завдяки наявності глибокого асортименту та кваліфікованого персоналу [1, с. 29].

Ці переваги традиційно найбільш повно проявляються в діяльності крупноформатних торговельних мереж, котрі мають у своєму розпорядженні значні матеріально-технічні, фінансові, кадрові ресурси. Однак на вітчизняному ринку діють також ряд дрібних мереж та незалежних спеціалізованих підприємств, які такими можливостями не володіють і, відповідно, стикаються зі складнощами щодо утримання конкурентних позицій.

У цьому разі для таких підприємств велике значення має пошук шляхів підвищення їх ефективності, як торговельної діяльності, так і використання торгової площі. Практика свідчить, що найбільш дієвими чинниками у цьому разі є вибір розташування магазину, глибина та оновлюваність асортименту, забезпечення унікальної товарної пропозиції, наявність супутніх товарів, врахування потреб і запитів цільових покупців, гнучке реагування на зміну факторів ринкового середовища та впровадження технологій мерчандайзингу.

Прийняття рішення про створення спеціалізованого позамережевого торговельного підприємства, насамперед, залежить від таких факторів, як можливість діяльності відповідного магазину на визначеній території (з урахуванням присутності інших підприємств, котрі пропонують аналогічний товарний асортимент), обсягів і структури ринкової пропозиції, диференціації його від конкурентів, контингенту обслуговуваного населення та доходів останнього, призначення товару тощо.

Важливою складовою ефективною діяльності є вибір місця розташування магазину. При цьому слід врахувати діловий клімат потенційної території дислокації, спосіб життя місцевого населення й особливості поведінки покупців. Наприклад, у центральному діловому районі найчастіше наявні найбільш сприятливі умови для діяльності спеціалізованого торговельного підприємства, оскільки контингент покупців може складатися не лише з тих людей, котрі працюють поблизу, але й приїжджих. Тому в центральних районах доцільно розмішувати дорогі магазини одягу, взуття, ювелірних виробів, галантереї, предметів мистецтва, подарунків тощо. Однак тут торговельні підприємства також стикаються з рядом труднощів, зокрема високою імовірністю невдалого планування торгового залу та взаємозв'язку його з іншими приміщеннями (що характерно для районів старої забудови), невеликими розмірами торгового залу, різким спадом активності продажу ввечері й у вихідні дні, обмеженістю або відсутністю місць для паркування [2, с. 156].

Екстер'єр магазину повинен бути привабливим для покупців. Назва магазину, відображена на вітрині, повинна орієнтувати покупців на асортимент, рівень цін, якість товарів. Якщо протяжність фасаду магазину невелика, екстер'єр повинен максимально виділятися серед інших, що може досягатися шляхом використання яскравих кольорів, крупної вивіски, тематичним оформленням вітрин, розміщенням переліку пропонованих товарів на фасаді.

Найважливішою конкурентною перевагою спеціалізованих магазинів є досягнення унікальності товарної пропозиції. Водночас створення магазину з унікальною товарною пропозицією є достатньо дорогим рішенням, оскільки потребує значних витрат на дизайн, рекламу, персонал тощо. Підтримання унікальності також потребує значних організаційних і фінансових витрат.

Переважно магазини з унікальною товарною пропозицією реалізують товари престижних товарних марок і орієнтуються на цільових покупців із середніми доходами та доходами вище середнього рівня. Економічний ефект у цьому разі досягається не лише завдяки специфіці асортименту, що, безперечно, сприяє збільшенню обсягів товарообороту, але й шляхом постійного оновлення асортименту та проведення різноманітних акцій [2, с. 234].

Основним завданням покращення конкурентоспроможності будь-яких суб'єктів господарювання є підвищення прибутковості та скорочення витрат. Для підприємств роздрібною торгівлі вирішальне значення у цьому випадку має оптимізація асортименту, оскільки саме від його структури залежить рівень задоволення потреб населення та, як стверджувалося вище, обсяги продажу товарів. У цьому випадку оптимізація в спеціалізованих магазинах передбачає необхідність вилучення з асортименту тих товарів, які не користуються попитом, у той час як для магазинів з універсальним асортиментом можливе проведення ремаркетингових заходів.

Для спеціалізованих магазинів застосування ремаркетингу стосовно товарів основного асортименту є недоцільним, оскільки зміна споживацьких уподобань часто передбачає зміну напряму діяльності підприємства. Винятком можуть бути супутні товари, котрі сприяють кращому використанню основних товарів відповідної спеціалізації. Необхідною умовою для формування асортименту супутніх товарів у спеціалізованих магазинах є тематичний зв'язок товару з основним асортиментом, достатня частота і регулярність його купівлі, що сприятиме забезпеченню доцільного для власника підприємства рівня попиту з належною оборотністю активів. Немає потреби також забезпечувати значну глибину асортименту супутніх товарів, однак вони не повинні бути великогабаритними. Це дає змогу відвести абсолютну більшість торгової площі магазину під розміщення і викладку основних товарів [3].

Важливим сегментом ринку для спеціалізованих підприємств є так званий сегмент професійних покупців. Так, наприклад, значну частину будівельних матеріалів і товарів для оздоблення приміщень придбавають будівельники, дизайнери інтер'єру; навчальної літератури, шкільно-письмових товарів – учителі та викладачі тощо. При цьому виникає потреба у поглибленні асортименту; застосуванні особливої викладки товарів у торговому залі; наданні максимально ґрунтовної консультації спеціалістів; застосуванні спеціальних програм просування, пріоритет серед яких надається прямим продажам.

При плануванні продажів слід враховувати вплив на них певних зовнішніх обмежень. Такими обмеженнями, насамперед, є обсяги попиту на споживчі товари (низький рівень доходів, незадовільний рівень життя населення, що обмежують можливість придбання товарів), стан нормативно-законодавчої бази, регуляторну політику діяльності суб'єктів ринку товарів і послуг. Також важливим завданням, яке визначає ефективність діяльності спеціалізованого роздрібного торговельного підприємства, є аналіз реального й потенційного обсягу ринку та дослідження тенденцій його зміни [4, с. 225].

Позитивний результат щодо збільшення прибутковості спеціалізованих магазинів дає розвиток сектора торговельних послуг, ресторанного господарства та побутових послуг. Найбільш доцільними послугами в спеціалізованій торгівлі можуть бути (залежно від спеціалізації): організація

примірочних; консультації дієтолога, косметолога, дизайнера інтер'єрів тощо; підгонка придбаного одягу до фігури покупця; розтяжка придбаного взуття або головних уборів; дегустації продовольчих товарів-новинок; проведення рекламних презентацій товарів; приймання попередніх замовлень на товари і послуги; доставка придбаних товарів покупцеві; установлення і налагодження придбаних товарів удома в покупця; розміщення майстерень з виготовлення ключів, ремонту предметів побуту та ін.

У спеціалізованих підприємствах слід активно розробляти заходи з мерчандайзингу, включаючи викладку, розподіл простору на полицях торговельно-технічного обладнання, розміщення зовнішньої реклами. Традиційно основний товар розміщують на обладнанні далі, а імпульсний – ближче до покупців. Однак в деяких випадках застосування такого принципу є недоцільним: наприклад, при продажу медтехніки і аптечної продукції на виду краще розміщувати товари для укріплення здоров'я, а для хворих – на «задньому плані».

Спеціалізація магазинів передбачає високий рівень професіоналізму підприємців і продавців. Відповідно слід застосовувати ефективну систему добору кадрів і їх регулярної перепідготовки. Загалом кадрова політика на спеціалізованому торговельному підприємстві повинна відповідати поставленим цілям, а система добору кадрів і стимулювання праці безпосередньо залежати від вимог до персоналу та результатів роботи як кожного працівника зокрема, так і всього підприємства [4, с. 237].

Література:

1. Качан О.Є. Аналіз впливу спеціалізації закладів торгівлі на удосконалення торговельного обслуговування населення / О.Є. Качан // Наукові записки : зб. наук. пр. кафедри економічного аналізу ТАНГ. – Вип. 11. – Ч. 2. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – С. 28-32

2. Шредер К. Специализированный магазин : как построить прибыльный бизнес в розничной торговле / К. Шредер. – [пер. с англ. Т. Овсенева]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 382 с.

3. Канаян К. Специализированный магазин : направления развития / К. Канаян, Р. Канаян. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.usconsult.ru/b_071.html>.

4. Николаева Т. И. Пути повышения эффективности и укрепления рыночной позиции специализированных магазинов / Т. И. Николаева, Т. И. Урясьева // Торгово-экономический журнал. – 2016. – Том 3. – № 3. – с. 223-238.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ЄМЕЛЬЯНОВ О. Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

Розроблення заходів, спрямованих на підвищення ефективності господарської діяльності підприємств, у кінцевому рахунку повинно передбачати їх економічний розвиток, що, своєю чергою, потребує попереднього оцінювання його потенціалу. При цьому будь-яка процедура оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств ґрунтується на певній моделі його формування. На теперішній час у науковій літературі, зокрема у [1, с. 29-118; 2, с. 202-208; 3, с. 177-179 та ін.], представлено низку плідних підходів до формування та оцінювання стратегічного потенціалу та потенціалу розвитку суб'єктів господарювання, однак, ці підходи недостатньо враховують ієрархічну природу утворення економічних можливостей підприємств.

Моделювання процесу формування потенціалу економічного розвитку підприємства повинно враховувати такі основні аспекти: цілі діяльності, які ставить перед собою підприємство; наявність різноманітних типів економічного розвитку підприємства, кожен з яких потребує його окремого врахування; ієрархічний характер потенціалу економічного розвитку підприємства, що відображається у наявності багаторівневого механізму дії чинників, які забезпечують формування цього потенціалу; потребу у додаткових ресурсах, яких підприємство повинно набути для того, щоб реалізувати потенціал свого економічного розвитку. Загалом, саме сукупність додаткових ресурсів, а також компетенцій у сфері управління економічними ресурсами, залучення яких дасть підприємству можливість перейти від його наявного до стратегічного економічного потенціалу за обраною ціллю діяльності, і являтиме собою базис потенціалу його економічного розвитку.

Якщо розглядати узагальнюючий індикатор оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства у короткостроковому періоді, то у цьому випадку доцільно використовувати показник надприбутку, тобто різницю між величиною прибутку підприємства та добутком вкладених у нього інвестицій на норму їх прибутковості. За таких умов показник оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства у короткостроковому періоді повинен бути представлений у вигляді такої формули:

$$P_{epk} = (P_1 - I_1 \times H) - (P_0 - I_0 \times H), \quad (1)$$

де P_{epk} – показник оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства у короткостроковому періоді; P_1 , P_0 – прибуток підприємства відповідно після та до реалізації програми заходів з його економічного

розвитку; I_1, I_0 – обсяг вкладених у підприємство інвестицій (вартість його капіталу) відповідно після та до реалізації програми заходів з його економічного розвитку; H – норма прибутковості інвестицій.

Запропонований нами підхід до моделювання процесу формування потенціалу економічного розвитку підприємства полягає у тому, що обраний узагальнюючий показник оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єкта господарювання послідовно розкладається у певну ієрархію індикаторів нижчого рівня. При цьому на кожному етапі такої деталізації окремі показники-чинники, що визначають значення цих індикаторів, розглядаються як змінні величини, які потребують їх оптимізації (або знаходження їх екстремальних (мінімальних чи максимальних) значень)), тоді як інші такі показники-чинники можуть прийматися сталими і аналізуватися вже на наступному етапі (шляхом виокремлення чинників нижчого рівня, що справляють на них вплив). За таких умов із збільшенням кількості рівнів описаної ієрархії показників зростатиме точність оцінювання потенціалу економічного розвитку досліджуваного підприємства.

Враховуючи викладене вище, розглянемо окремі складові моделі формування потенціалу економічного розвитку підприємства у разі обрання в якості узагальнюючого індикатора його діяльності показника надприбутку. Тоді цей показник можна представити у такому вигляді:

$$\Pi_n = \Pi_{on} + \Pi_{in} - (A_n + A_z) \times H, \quad (2)$$

де Π_n – надприбуток підприємства; Π_{on} – прибуток підприємства від операційної діяльності; Π_{in} – прибуток підприємства від інших видів діяльності; A_n – наявні активи підприємства, необхідні для здійснення його господарської діяльності; A_z – активи підприємства, що є зайвими для здійснення його господарської діяльності.

Слід відзначити, що розкладання величини надприбутку підприємства у вираз (2) дає змогу встановити резерви його зростання за рахунок продажу зайвих активів підприємства або, наприклад, здавання їх в оренду.

Своєю чергою, показник Π_{on} можна подати у такому вигляді:

$$\Pi_{on} = \sum_{i=1}^n (C_i - c_i) \times O_i - B_n, \quad (3)$$

де n – кількість видів продукції, які виробляє або може виробляти підприємство; C_i – ціна i -того виду продукції без непрямих податків; c_i – змінні пропорційні витрати на виготовлення одиниці i -того виду продукції; O_i – натуральні обсяги реалізації i -того виду продукції; B_n – постійні витрати підприємства на усю величину його виробничої програми.

Якщо припустити, що показники витрат у формулі (3) є сталими, то максимізація значення цього виразу може бути досягнута завдяки покращенню структури виробничої програми підприємства, тобто оптимізації значень O_i (та C_i , якщо зміна натуральних обсягів реалізації підприємством продукції впливає на рівень цін на неї).

Показники c_i у формулі (3), своєю чергою, можна подати у такому вигляді:

$$c_i = \sum_{j=1}^{n_i} C_{ij} \times B_{ij} \quad (4)$$

де n_i – кількість видів виробничих ресурсів, необхідних для виготовлення i -того виду продукції; C_{ij} – ціна одиниці j -того виду ресурсів, необхідного для виготовлення i -того виду продукції; B_{ij} – фізичні витрати j -того виду ресурсів для виготовлення i -того виду продукції.

Якщо розглядати вираз (4) відокремлено, тобто як цільову функцію більш низького рівня, то зростання величини надприбутку підприємства очевидно потребує її мінімізації. З цією метою слід, зокрема, забезпечити обґрунтовані ціни на виробничі ресурси та рівність показників B_{ij} нормам витрат відповідних ресурсів. Проте, слід відзначити, що ці норми не є сталими величинами і залежать від низки чинників, зокрема від рівня організації виробництва на підприємстві та технологій, що застосовуються. Здійснивши розклад показників B_{ij} за чинниками, що визначають їх величину, можна встановити резерви зниження значень норм витрат виробничих ресурсів. Це ж саме стосується і показників цін на ресурси, так як їх величина теж у певних межах може піддаватися змінам з боку підприємства (наприклад, шляхом обрання постачальника матеріалів та раціоналізації витрат, пов'язаних з їх постачанням).

Загалом, розкладання узагальнюючого показника оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єкта господарювання на окремі складові, що характеризують вплив на нього певних чинників, у кінцевому рахунку призведе до постановки питання щодо визначення найкращих параметрів управління ресурсами підприємства (у тому числі його продукцією, так як вона являє собою ресурс збутової діяльності суб'єкта господарювання). До головних таких параметрів слід віднести: обсяги ресурсів, їх споживчі властивості, ціни на ресурси та рівень управління ними. Так як таке управління, як правило, потребує відповідних витрат на його здійснення, то постає необхідність оптимізації цих витрат. При цьому слід враховувати також і той факт, що управління ресурсами підприємства, зокрема покращення їх споживчих властивостей, часто потребує наявності у підприємства додаткових ресурсів, зокрема інноваційних (до них належать кадри розробників нововведень, науково-дослідні лабораторії тощо). За таких умов максимізація узагальнюючого показника оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства потребуватиме управління і цими ресурсами.

Таким чином, ієрархія чинників впливу на узагальнюючий показник оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єкта господарювання може складатися з доволі великої кількості рівнів, але ця кількість для будь-якого підприємства є завжди обмеженою (тому що обмеженою є кількість видів ресурсів, які воно використовує або може залучити додатково). Необхідно також відзначити, що результати, отримані на більш низькому рівні розглянутої ієрархії, можуть впливати на результати відповідних розрахунків на більш високому рівні. Наприклад, зменшення показника питомих змінних витрат, що

обчислюються за виразом (4), може призвести до змін у результатах оптимізації виробничої програми підприємства, критерій якої описується формулою (3). У зв'язку з цим обґрунтування найкращих значень показників-чинників, що визначають величину узагальнюючого показника оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства, слід здійснювати, починаючи з найнижчого рівня ієрархії цих чинників та поступового рухаючись до найвищого її рівня.

Література:

1. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.

2. Маслак О.І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2012. – Вип. 9 (34). – Ч. 1. – С. 201–210.

3. Фещур Р.В. Формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства / Р.В. Фещур, М.Р. Тимошук // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2006. – № 567. – С. 176-180.

ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ОНИЩЕНКО І. В.

студентка

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Актуальність. Прийняття тих чи інших рішень в управлінні підприємством дуже важливо проведення різних видів аналізу результативності роботи. Аналіз пов'язаний з повсякденною фінансово-економічною діяльністю підприємства, їх працівників, менеджерів, власників. Підвищення результативності виробничо-господарської діяльності є провідним завданням економіки кожного підприємства, комплексу, галузі, регіону. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Постановка проблеми. Метою статті є визначення сутності результативності, теоретичних аспектів, що зв'язані з нею, факторів, що впливають на результативність діяльності підприємства, а також дослідження шляхів її підвищення.

Результати дослідження. Ефективне управління підприємством забезпечується за допомогою загальних функцій управління, особливу роль серед яких відіграють фінансово-економічний аналіз та споріднені з ним оцінно-аналітичні й діагностичні системи. Багато економістів постійно стикаються з проблемою оцінки результатів діяльності підприємства, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів тощо. При цьому

особливий інтерес представляють конкретні технології чи механізми забезпечення оптимального режиму функціонування економічних систем різних рівнів [2, с. 137].

Й дотепер в економічній науці немає чіткого розподілу категорій «результативність» та «ефективність». Неоднозначність у «науковому статусі» поняття «результативність» у нашій країні слід пояснювати відсутністю практики її коректного визначення та використання у реальному управлінні підприємствами. Хоча сьогодні спостерігається тенденція до поширення окремих елементів управління за результатами, відповідних програмних продуктів і систем планування.

На думку А.Р. Тендера та І.Дж. ДеТоро, результативність економічної діяльності виступає сумарним результатом усіх процесів, що організовані та функціонують на підприємствах (у компаніях, об'єднаннях тощо). Натомість, «ефективність» як економічна категорія, визначає: за допомогою комбінації яких ресурсів, отриманий кінцевий результат і характеризує, в широкому розумінні, якісну сторону розвитку. Ефективність є характеристикою процесів та впливу суто управлінського характеру, тому ефективністю характеризується лише цілеспрямований вплив. Якщо діяльність повністю або частково призводить до досягнення поставлених цілей, то її можна вважати «ефективною» [1, с. 258].

На результативну діяльність підприємства у сучасній економіці значний вплив мають зовнішні (загальноекономічні) фактори, а тому в сучасних економічних дослідженнях науковці дотримуються позиції, що існуючі оцінно-аналітичні системи і моделі, які не повною мірою охоплюють вплив зовнішніх факторів на діяльність підприємства, не можна вважати адекватними для сучасних економічних умов.

У популяризованих зарубіжних виданнях достатньо акцентовано відзначається надання надмірної значимості фінансовим коефіцієнтам, обчислених на основі загальновідомих алгоритмів. Перевагу цим показниками надають передусім тому, що, їхнє обчислення передбачає використання всім відомих формул, вихідні дані можна ввести в електронні таблиці і миттєво отримати результати оцінки.

Нові результати дослідження економістів, інтегровані в сучасні процеси ведення підприємницької діяльності визначають залежність результативності підприємницької діяльності від наступних показників:

1. Ефективність діяльності підприємства – співставлення отриманих результатів його діяльності та обсягів витрат ресурсів, що були понесені підприємством у процесі досягнення цих результатів;

2. Доцільність діяльності підприємства – співставлення фактично отриманих результатів діяльності підприємства і суспільно очікуваних наслідків його функціонування (або очікувань користувача отриманих результатів);

3. Швидкість діяльності підприємства – співвідношення обсягів отриманих результатів діяльності підприємства та витрат часу на їх досягнення;

4. Технологічність діяльності підприємства – співвідношення фактично витрачених економічних ресурсів підприємства до очікуваних результатів його функціонування (або очікувань користувача отриманих результатів);

5. Інтенсивність діяльності підприємства – співставлення очікуваних результатів функціонування підприємства (або очікувань користувача отриманих результатів) та фактичного часу роботи підприємства;

6. Своєчасність діяльності підприємства співставлення фактичного часу роботи підприємства та обсягів витрат його економічних ресурсів за цей же період [4, с. 197].

У сучасних теоретичних дослідженнях і практичній діяльності загалом дотримуються позицій, що «математичні методи дають чітку кількісну оцінку, дозволяють проводити порівняння, чітко формулювати цілі і завдання, виставляти узагальнену оцінку ефективності, допомагають формулювати і розвивати пізнавальну базу».

Взагалі всі заходи підвищення ефективності функціонування підприємств можна звести до трьох напрямків:

1) управління витратами і ресурсами – заходи щодо підвищення показників виробничої діяльності підприємства (раціональне використання ресурсів, зростання продуктивності праці, зниження ресурсомісткості виробництва);

2) розвитку й удосконалення виробництва та іншої діяльності – удосконалення виробничої та організаційної систем, впровадження НТП, підвищення конкурентоспроможності продукції);

3) удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності (налагодження взаємодії всіх систем, роботи з партнерами та постачальниками тощо) [5].

Підвищення рівня результативності роботи підприємства можливе лише при роботі за всіма напрямками, так як вони є взаємопов'язаними.

Висновки. Результативність діяльності підприємства це комплексне поняття, на яке має вплив багато факторів. Для оцінки результативності варто використовувати як традиційні методи, так і новітні розробки вчених економістів, що дозволить якісно виявити слабкі сторони підприємства, та дозволить розробити шляхи вирішення проблем. Проблема підвищення результативності діяльності підприємства в цілому полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожен одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Основні чинники підвищення результативності роботи підприємства полягають в підвищенні його технічного рівня, вдосконаленні управління, організації виробництва і праці, зміні обсягу та структури виробництва, поліпшенні якості природних ресурсів тощо. Лише вміле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання результативності виробництва.

Література:

1. Економічний аналіз: підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній; за ред. проф. А.Г. Загороднього. –3-тє вид. перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с

2. Олексюк О.І. Визначення економічних результатів діяльності підприємства / О.І. Олексюк // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАНУ ; [голов. ред. А.П. Наливайко]. – К. : КНЕУ, 2008. – Вип. 22–23. – С. 136–142.

3. Олексюк О.І. Досвід використання систем показників в оцінці результативності діяльності підприємств / О.І. Олексюк // Вчені записки : зб. наук. праць. / М-во освіти і науки

України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [редкол.: А.Ф. Павленко (відп. ред.) та ін.]. – К.: КНЕУ, 2009. – № 11. – С. 119–132.

4. Олексюк О.І. Теоретичні основи оцінки результативності діяльності підприємств / О.І. Олексюк // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; відп. ред. С.І. Дем'яненко. – 2008. – Вип. 20. – С. 192–202.

5. Шляга О.В., Гальцев М.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства [Електронний ресурс] // – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf

6. Яремко Г.І. Показники і системи оцінювання результатів діяльності підприємства \ \ Молодий вчений \ № 10(13) 2014, – С. 26-27.

ОЦІНКА РІВНЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ПЕТРИШИН Л. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна*

В умовах ринкової економіки державна підтримка аграрної економіки зводиться насамперед до різноманітних форм фінансової підтримки. Міжнародним співтовариством розроблені та практично застосовуються методики оцінки рівня такої підтримки. У першу чергу здійснюються розрахунки щодо рівня сукупної підтримки сільського господарства, який визначається шляхом підсумовування показників рівня підтримки виробників, споживачів і загальних послуг. Він показує загальний обсяг фінансових ресурсів, які через державну політику щодо підтримки сільського господарства спрямовуються в галузь від платників податків і споживачів.

Відповідно до методики, використовуваної Організацією економічного співробітництва й розвитку, рівень сукупної підтримки (Total support estimate – TSE) є сумою рівнів підтримки виробників (Producer support estimate – PSE), підтримки через загальні послуги (General Service support estimate – GSSE) та підтримки споживачів (Consumer support estimate – CSE). Перша група складників включає в себе такі напрями прямої підтримки виробників, як підтримка цін, погектарні та платежі з розрахунку на 1 голову тварин і птиці, платежі, спрямовані на компенсації чи обмеження використання виробничих засобів, на підтримання доходів фермерів тощо. До другої групи відносять державні виплати на проведення науково-дослідницьких робіт та навчання, підготовку і перепідготовку кадрів, розвиток інфраструктури й маркетингу продукції, які непрямо справляють позитивний вплив на розвиток сільськогосподарської галузі. Третю групу утворюють трансферти від споживачів виробникам через механізм дотацій, митних зборів, які виражаються насамперед у завищених цінах на продовольчі товари й сільськогосподарську продукцію. Методика розрахунків є чіткою, недвозначною і дозволяє достовірно оцінювати обсяги сукупної державної підтримки у різних країнах світу.

Слід зазначити, що методика оцінки державної підтримки сільського господарства, яку використовує у своїх дослідженнях Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), має значні відмінності від методики Всесвітньої організації торгівлі (СОТ). Кінцевою метою застосування першої з них є визначення ступеня активності держави в реалізації аграрної політики, а другої – визначення впливу аграрної політики на торгівлю (внутрішню й міжнародну) агропродовольчою продукцією.

Розрахунки обсягів сукупної підтримки сільського господарства в нашій країні протягом 2000-2014 рр., проведені Кернасюком Ю.В. за даними ОЕСР, показали значні відмінності в динаміці. Найбільшим цей показник за абсолютною величиною був у 2005 р. і 2010 р. – 2,6 млрд. доларів США [1]. У 2012 р. він склав 1,3 млрд. доларів. Однак у 2011, 2013 і 2014 роках він мав від'ємні значення. Причому його абсолютний обсяг у 2014 р. склав -2,6 млрд. доларів. Можна констатувати, що за відносно короткий період (з 2010 по 2014 роки) відбувся процес переходу від державної підтримки розвитку сільського господарства обсягом в 2,6 млрд. доларів до того, що згодом галузь стала спонсором інших секторів економіки в такому ж обсязі. У відношенні до загального обсягу ВВП показник сукупної підтримки сільського господарства в Україні склав -2,23 відсотків, в ЄС – 0,71, у США – 0,55, в Росії – 0,57, в Казахстані – 0,75 відсотків.

Аналогічні розрахунки проводилися й іншими вітчизняними та зарубіжними дослідниками. Так, Мельник Т.М. та Головачова О.С. обчислили рівні та структуру підтримки виробників продукції АПК, послуг у сільському господарстві та споживачів в окремих країнах у середньому за 2002-2012 рр. Розрахунки показали, що рівень сукупної підтримки сільського господарства в Україні за вказаний період склав 1,3 відсотків ВВП, а її частка у валовій доданій вартості сільського господарства – 14,0 відсотків [2, с. 15]. Дані, отримані цими вченими, цілком співпадають з результатами досліджень Кернасюка Ю.В. для цього періоду.

Російський вчений Філіпов Р.В. провів аналіз державної підтримки сільського господарства в багатьох країнах світу за 2010-2012 рр. Серед іншого, він відзначив: «Дивною представляється політика України, де, згідно з даними ОЕСР, заходи з непрямой підтримки в 2010-2012 рр. спрямовані не на захист місцевих виробників, а навпаки, на залучення імпортової продукції. Якщо в 2010 р. непрямі заходи з захисту сільськогосподарських виробників в Україні склали 536 млн. доларів США, то в 2011 та 2012 роках вони виявилися від'ємними – -3,4 і -1,5 млрд. доларів США відповідно [3].

Результати досліджень ОЕСР, багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених дозволяють зробити однозначний висновок про значне погіршення ситуації у сфері державної фінансової підтримки сільського господарства в Україні. Однак у процесі розробки державного бюджету на 2017 р. як сама методика ОЕСР, так і результати досліджень вчених були піддані потужній критиці як такі, що не відповідають економічним реаліям нашої країни і використовуються з популістською метою. Одним з ідеологів такої критики став Вдовиченко А., який відзначив, що «аргументація про катастрофічно низький рівень підтримки сільського господарства в Україні є маніпуляцією лобістських груп (зокрема, через некоректне трактування показника MPS і небажання розглядати окремо різні методи підтримки сільського господарства, що виділені ОЕСР» [4].

Висновки, зроблені вченим, можна було б розглядати під кутом зору плюралізму думок, пошуку шляхів удосконалення методик оцінки рівня державної підтримки сільського господарства. Однак вони мали цілком практичне спрямування – саме такими були сформовані підходи до виділення необхідних обсягів державної підтримки галузі при обґрунтуванні показників Державного бюджету на 2017 р.

Як відомо, основні дискусії при цьому точилися навколо пошуку компромісного варіанту такої підтримки. З 1 січня 2017 р. скасовувався спеціальний режим сплати ПДВ сільськогосподарськими підприємствами і переробними підприємствами АПК. Фінансові втрати сільськогосподарських підприємств необхідно було якимсь чином компенсувати. Було вирішено виділяти з державного бюджету для підтримки сільського господарства 1 відсоток валового випуску продукції. Після прийняття Державного бюджету на 2017 р. вже наступного дня Міністр аграрної політики та продовольства країни оголосив це як величезне досягнення очолюваного ним Міністерства, завдяки чому, як він вважає, рівень державної підтримки галузі зросте утричі порівняно з 2016 р.

Вражаючи відмінності в оцінці рівня державної підтримки сільського господарства з боку ОЕСР та окремих вчених змушує вдатися до детальнішого вивчення відповідної методики. При цьому заздалегідь варто зауважити, що методики, які розробляють міжнародні організації, є достатньою мірою обґрунтованими і враховують як світовий досвід у цій сфері, так і особливості окремих регіонів світу. До їх розробки залучаються найкращі у світі спеціалісти відповідного профілю. Методика оцінки рівня державної підтримки сільського господарства, яку використовують 34 країни-члени ОЕСР, має універсальний характер і цілком придатна для використання в Україні.

У структурі державної підтримки сільського господарства в нашій країні найбільшу питому вагу займають заходи з прямої і непрямой підтримки сільських товаровиробників (PSE). До заходів прямої підтримки відносять виплати, прив'язані до виробництва продукції; виплати на придбання ресурсів; виплати на гектар посівної площі, дохід або поголів'я; виплати на основі несировинного критерію; різні інші платежі. До заходів прямої підтримки відносять витрати на підтримку ринкових цін (MPS) – той показник, навколо якого й точаться дискусії. Він розраховується як добуток загального обсягу виробленої продукції сільського господарства на різницю між цінами внутрішнього та світового агропродовольчих ринків. Якщо ціни на продукцію сільського господарства всередині країни вищі від цін світового ринку, вітчизняні товаровиробники опиняються у кращому ціновому середовищі та отримують додаткові доходи. MPS (індикатор підтримки ринкових цін – Market price support, MPS) при цьому має позитивне значення. Якщо ціни на внутрішньому агропродовольчому ринку нижчі від світових, індикатор MPS має від'ємне значення. Мінусове значення MPS в 2002-2012 роках перекривалося позитивними значеннями інших складових сукупної підтримки сільського господарства. Однак у 2013, 2014 роках цього досягнути не вдалося. Стабільно від'ємне значення індикатора MPS упродовж багатьох років свідчить про недостатній рівень прозорості економічних відносин у процесі здійснення експортно-імпорتنих операцій, про неоднакові можливості здійснення експортних операцій різними категоріями сільських товаровиробників.

На основі проведених вище оцінок можна зробити висновок про те, що досягнутий рівень державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств склався не тільки як результат хронічної нестачі коштів у державному бюджеті, але й маніпулювань методиками її оцінки в інтересах лобістських груп з інших секторів економіки. Тому процес прогнозування обсягів і форм такої підтримки слід розпочинати з кардинальної зміни її філософії, логіки. Щоб планувати, а потім реалізувати перспективні зміни в політиці державної підтримки сільського господарства, необхідні насамперед зміни в умах осіб, наділених владою, а також тих науковців, які розробляють для них свої пропозиції.

Література:

1. Кернасюк Ю.В. Світовий досвід державної підтримки агробізнесу / Ю.В. Кернасюк // Джерело доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/5581-svitovyi-dosvid-derzhavnoii-pidtrymky-agrobiznesu.html>.
2. Мельник Т.М. Регуляторна зовнішньоекономічна політика у сфері АПК: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т.М. Мельник, О.С. Головачова // Джерело доступу: http://soskin.info/userfiles/file/2015/3-4_2_2015/Melnyk,20 Golovachova.pdf.
3. Вдовиченко А. Урядова підтримка сільського господарства: дискусії щодо оцінки за методикою ОЕСР / А. Вдовиченко // Джерело доступу: <http://ngoipr.org.ua/blog/uryadova-pidtrymka-silskogo-gospodarstva/>.
4. Филипов Р.В. Международный опыт субсидирования сельского хозяйства и продовольственная безопасность России / Р.В. Филипов // Наукоеведение. Интернет-журнал. – 2014. – Вып. 1. Джерело доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/63EVN114.pdf>.

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ У ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

ПЕТРУШКА Т. О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

Одним з основних напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств у сучасних умовах господарювання є скорочення питомих витрат їх паливно-енергетичних ресурсів. Своєю чергою, одним з основних заходів, які забезпечують таке скорочення, є впровадження на промислових підприємствах енергозберігаючих технологій.

Слід відзначити, що впровадження на підприємствах енергозберігаючих технологій, як правило, потребує понесення суттєвих інвестиційних витрат, і тому повинно бути ретельно обґрунтованим.

Загалом, проблема розроблення організаційно-економічних механізмів енергозабезпечення та енергозбереження на вітчизняних підприємствах розглядалася у багатьох наукових працях, зокрема, у [1, с. 5-12; 2, с. 37-40;

3, с. 83-85 та ін.]. Однак, питання формування системи показників оцінювання ефективності впровадження енергозберігаючого обладнання на теперішній час не є повністю вирішеним і потребує подальших досліджень.

Результати оцінювання ефективності та обґрунтування доцільності впровадження на промислових підприємствах енергозберігаючого обладнання значною мірою залежать від рівня цін на продукцію, яка виготовляється за допомогою цього обладнання. Проведене нами дослідження показало, що в умовах конкурентного ринку найбільш адекватним методом ціноутворення на продукцію є метод замикаючих питомих приведених витрат, тобто ціна одиниці продукції приймається на рівні питомих приведених витрат у того виробника продукції, для якого вони є найменшими:

$$ППВ_i = c_i + k_i \cdot E \rightarrow \min, \quad (1)$$

де $ППВ_i$ – питомі приведені витрати за i -тою технологією виготовлення певної продукції; c_i – собівартість одиниці продукції за i -тою технологією; k_i – питома капіталомісткість продукції за i -тою технологією; E – нормальна річна прибутковість інвестицій у частках одиниці (така їх мінімальна прибутковість, за якої інвестори погоджуються інвестувати свої кошти).

Проте, можна довести, що питомі приведені витрати як критерій вибору найкращого варіанту технології є справедливим для ринку продукції з будь-яким-рівнем конкуренції, зокрема і для монопольного ринку. Тому цей критерій є доволі універсальним. Разом з тим, у разі зміни питомих витрат на виготовлення продукції та натуральних обсягів її виробництва протягом періоду експлуатації певної технології критерій мінімуму питомих приведених витрат стає не достатньо точним і замість нього доцільно використовувати більш загальний критерій вибору найкращої технології, а саме – максимум чистої теперішньої вартості інвестиційних проектів.

Необхідно відзначити той факт, що поява у певній галузі промисловості нової енергозберігаючої технології може зумовити як витіснення, так і не витіснення існуючої технології виробництва певної продукції (у другому випадку у галузі будуть одночасно функціонувати різні технології виробництва однієї і тієї ж самої продукції). Загалом вважається, що експлуатувати техніку доцільно доти, доки не стане рівним нулю чистий грошовий потік від її експлуатації (сума прибутку та амортизаційних відрахувань). Враховуючи це, критерій доцільності припинення використання застарілої технології можна сформулювати таким чином: припиняти експлуатацію застарілої технології потрібно, якщо собівартість одиниці продукції без амортизації за старою технологією є більшою за питомі приведені витрати за новою технологією.

Очевидно, що будь-яке підприємство, обираючи певне технологічне рішення з кількох альтернативних варіантів, повинно прагнути раціоналізувати співвідношення між величиною своїх поточних та інвестиційних витрат. При цьому можливі два основних завдання такого вибору: 1) коли планується виробництво певної продукції і обирається найкраща технологія її виготовлення; 2) коли продукція вже виробляється і розглядаються можливість та доцільність заміни існуючої технології її виготовлення (наприклад, з метою зниження енерговитрат підприємства).

Проведене нами дослідження дало змогу побудувати систему критеріїв доцільності інвестування коштів у впровадження на підприємстві енергозберігаючих технологій, яка включає:

1. Узагальнений критерій доцільності інвестування в енергозберігаючу технологію, який має такий вигляд:

$$ЧТВ_1 > ЧТВ_0, \quad (2)$$

де $ЧТВ_1$, $ЧТВ_0$ – чиста теперішня вартість чистого грошового потоку проектів виробництва продукції відповідно за енергозберігаючою та базовою технологіями;

2. Загальний критерій доцільності вибору енергозберігаючої технології з двох альтернативних:

$$\frac{c_0 - c_1}{k_1 - k_0} > E, \quad (2)$$

де c_0 , c_1 – собівартість одиниці продукції відповідно за базовою та енергозберігаючою технологіями; k_1 , k_0 – питома капіталомісткість продукції відповідно за енергозберігаючою та базовою технологіями;

3. Загальний критерій доцільності припинення експлуатації застарілої технології із заміною її на енергозберігаючу технологію:

$$\frac{c'_0 - c_1}{k_1} > E, \quad (3)$$

де c'_0 – собівартість одиниці продукції за базовою (діючою) технологією без амортизаційних відрахувань;

4. Частковий критерій доцільності вибору енергозберігаючої технології (за умови, що усі значення усіх інших складових собівартості, крім енерговитрат та амортизації, є однаковими за обома технологіями):

$$\frac{Ц \times (H_{e0} - H_{e1}) - (A_1 - A_0)}{k_1 - k_0} > E, \quad (4)$$

де $Ц$ – ціна одиниці енергоресурсів; H_{e0} , H_{e1} – норми витрат енергоресурсів на одиницю продукції відповідно за базовою та енергозберігаючою технологіями; A_1 , A_0 – питомі амортизаційні відрахування відповідно за енергозберігаючою та базовою технологіями;

5. Частковий критерій доцільності припинення експлуатації застарілої технології із заміною її на енергозберігаючу технологію:

$$\frac{Ц \times (H_{e0} - H_{e1}) - A_1}{k_1} > E; \quad (6)$$

6. Частковий критерій доцільності вибору енергозберігаючої технології з двох альтернативних за умови рівності норм амортизації за обома технологіями:

$$\frac{C \times (H_{e0} - H_{e1})}{k_1 - k_0} > E + H_a \times p, \quad (7)$$

де H_a – норма амортизаційних відрахувань на реновацію основних засобів;
 p – частка вартості основних засобів у інвестиціях у виробництво продукції;

7. Частковий критерій доцільності припинення експлуатації застарілої технології із заміною її на енергозберігаючу за умови рівності норм амортизації за обома технологіями:

$$\frac{C \times (H_{e0} - H_{e1})}{k_1} > E + H_a \times p. \quad (8)$$

Використання наведених вище часткових критеріальних показників дало змогу встановити низку аналітичних виразів окремих граничних показників, що впливають на ефективність впровадження енергозберігаючих технологій, зокрема такі вирази:

– мінімальної ціни на енергоносії (C_{\min}), за якої доцільно обирати енергозберігаючу технологію:

$$C_{\min} = \frac{k_1 - k_0}{H_{e0} - H_{e1}} \times (E + H_a \times p); \quad (9)$$

– максимального приросту питомої капіталомісткості продукції (Δk), за якого доцільно обирати енергозберігаючу технологію:

$$\Delta k = \frac{c_0}{E + H_a \times p}; \quad (10)$$

– мінімально можливого значення граничного рівня ефективності інвестицій у впровадження на підприємстві енергозберігаючих технологій (P_2):

$$P_2 = E + H_a \times p. \quad (11)$$

З виразу (10) зокрема випливає, що процес зниження енерговитрат завдяки зростанню капіталомісткості продукції має певну межу, за якої цей процес стає неефективним і виникає потреба зниження величини питомих інвестицій на виробництво продукції.

Використовуючи запропоновану систему критеріїв доцільності інвестування коштів у впровадження енергозберігаючих технологій, фахівці помислових підприємств зможуть здійснити обґрунтування заходів щодо такого

впровадження, ґрунтуючись на результатах оцінювання економічної ефективності їх реалізації.

Література:

1. Запухляк І.Б. Економічний механізм енергозбереження газотранспортних підприємств: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та упр. п-вами (нафтова і газова промисловість)» / І.Б. Запухляк; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2010. – 20 с.

2. Копець Г.Р. Інноваційні процеси у сфері енергоефективності в Україні / Г.Р. Копець // Проблеми економіки та управління. Вісн. Нац. у-ту «Львівська політехніка». – 2005. – № 533. – С. 36-41.

3. Миколук О.А. Сучасний стан та перспективи розвитку енергоспоживання та енергозбереження в Україні / О.А. Миколук // Вісник Хмельницького національного у-ту. – 2008. – № 4, Т. 3. – С. 82-86.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

ПІДВІРНА М. Ю.

магістр

ЦВАЙГ Х. І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
та економічної безпеки*

*Львівський державний університет внутрішніх справ
м. Львів, Україна*

В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації в країні зростання конкуренції між підприємствами може погіршувати їхній фінансовий стан і більш того – призводити до банкрутства. Фінансова складова відіграє основну роль в діяльності підприємства, тому необхідним є запровадження механізму уникнення загроз фінансовій безпеці.

Актуальність даної роботи полягає в тому, що в умовах розвитку ринку достатньо гостро постає проблема захисту підприємства від дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Велике значення тут має забезпечення фінансової складової економічної безпеки, як вагомого фактора попередження підприємства від кризи та банкрутства.

Значний вклад у дослідження економічної безпеки підприємства внесли відомі вчені-економісти: Г. Пастернак-Таранушенко, В. Мунтіян, О. Барановський, С. Реверчук, І. Бінько Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М., В. Тамбовцев, Р. Дацків, Плетникова І.Л., В. Шликов, Кірієнко А.В. та інші. Розроблено багато ґрунтовних методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки та фінансова безпека.

Наукова категорія «безпека» визначається з різних позицій. У більшості наукових праць поняття «економічна безпека» розглядається як спроможність економіки забезпечити свій вільний і незалежний розвиток, стан захищеності важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, а також достатній оборонний потенціал країни за несприятливих умов і варіантів розвитку подій.

Автори І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков систематизують поняття «економічна безпека підприємства» такими категоріями: стан ефективного використання ресурсів, стан виробничої системи, наявність конкурентних переваг, стан економічного розвитку, гармонізація економічних інтересів [1, с. 10-12].

Згідно цієї систематизації автори Олейников Є.А., Ілляшенко С.Н., Кірієнко А.В. відносяться до 1 групи систематизації економічної безпеки і бачать дане визначення як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому», «стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії» та «стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого діючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі» [2, с. 138; 3, с. 12; 4, с. 6].

До наступного системного блоку аналізу економічної безпеки відноситься Белокуров В. В. з власним трактуванням даного поняття, як «наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства до його стратегічних цілей і завдань» [6, с. 27]. В даному визначенні присутній поділ економічної безпеки на його функціональні складові.

Про гармонізацію в часі та просторі економічних інтересів підприємства згадують науковці Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. [7, с. 87].

Ми вважаємо, дану систематизацію досить доцільною, але можемо додати, що в трактуванні поняття «економічна безпека» вагоме місце посідають її складові чинники, а зокрема фінансова безпека.

Таким чином, на нашу думку економічна безпека підприємства – це стан захищеності підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз, гармонійного функціонування фінансової, інформаційної, кадрової, виробничої, інтелектуальної безпеки, а також ефективного розподілу ресурсів та конкурентоспроможності підприємства.

Обов'язковим і основним складником економічної безпеки підприємства є його фінансова безпека, оскільки фінанси є вимірником ефективності функціонування підприємства. У той же час фінансову безпеку підприємства потрібно розглядати як самостійний об'єкт дослідження через призму результатів діяльності підприємства. Свідченням цього є те, що фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки, об'єднуючи характеристики як економічної безпеки, так і фінансів підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства.

Загалом безпека підприємства передбачає сукупність різних методів для усунення загроз як всередині самого підприємства так поза його межами, для того щоб суб'єкти підприємницької діяльності могли досягти поставленої мети, місії та цілей.

Деякі науковці вважають, економічна безпека підприємства залежить від оновлення політики бізнесу, ефективнішого стратегічного аналізу підприємства та розширення легального доступу бізнесу до вирішення актуальних

економічних проблем сучасної української економіки. Це досить доречне твердження особливо в період фінансово-економічної кризи, корупції, рейдерських атак та тіннізації економіки.

Видатний вчений І.Бланк у своїй монографії «Управління фінансовою безпекою підприємства» фінансову безпеку підприємства розглядає з точки зору кількісного і якісного детермінованого рівня фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [8, с. 23].

Проаналізувавши визначення науковців можна сказати, що усі вони вірно та глибоко розкривають етимологію поняття «фінансова безпека підприємства».

На нашу думку, фінансова безпека підприємства – це вагома складова економічної безпеки, кількісно та якісно визначений рівень фінансового стану підприємства, відповідність показників фінансового стану підприємства їхнім нормативним значенням.

Ми пропонуємо власний механізм забезпечення фінансової безпеки на підприємстві:

- Комплексний аналіз економічного стану підприємства
- Фінансовий аналіз підприємства
- Визначення інтегрального показника на підприємстві
- Визначення загроз фінансовій безпеці підприємства
- Визначення стратегії забезпечення фінансової безпеки
- Розробка заходів щодо адаптації підприємства до зовнішніх негативних факторів
- Шляхи усунення загроз фінансовій безпеці підприємства.

Література:

1. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Отенко І.П., Іващенко Г.А., Воронков Д.К. / Харківський національний економічний університет. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 251 с.
2. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / [под. ред. Е.А. Олейникова]. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с., с. 138.
3. Ильяшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12-19.
4. Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук, ступня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / Київський нац. екон. ун-т / А. В. Кірієнко. – К., 2000. – 19 с, с. 6.
5. Лысенко Ю.Г. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, Лопатовський В.Г. Поняття, класифікація ризиків та методи боротьби з ними / В.Г. Лопатовський // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – №4.4. 1.Т. 1. – С. 177-180.
6. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [электронный ресурс] / В.В. Белокуров // Режим доступа : <http://www.safetyfactor.ru> – 20.01.2005.

7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

8. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. Вып. 10. – 784 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»)

ІДЕНТИФІКАЦІЯ І ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ КООРДИНАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ПОПИК М. М.

аспірант кафедри економіки підприємства

Ужгородський національний університет

м. Ужгород, Україна

За останні десятиріччя у вітчизняній економічній науці спостерігається значний інтерес до такого явища в сфері управління як контролінг. Контролінг як економічний феномен є породженням практики управління на підприємствах країн європейського простору. Це – достатньо гетерогенне за своїм змістовим наповненням явище, є об'єктом дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних науковців.

На сьогоднішній день контролінг проходить етап свого становлення як окрема мікроекономічна дисципліна. При цьому для розвитку теоретичних основ контролінгу, необхідно спочатку чітко ідентифікувати предмет та методи контролінгу.

Одним із підходів для виокремлення окремої наукової дисципліни є аспектний підхід: передумовою для ідентифікації окремої наукової дисципліни є наявність специфічного аспекту (кола проблем), який не досліджується іншими дисциплінами. І вже тільки після ідентифікації (формулювання) кола досліджуваних проблем формується інструментарій (методологічна основа) нової науки.

За Х. Кюппером, для системи контролінгу таким специфічним аспектом, який не досліджується в рамках інших наукових дисциплін, є проблема координація системи управління. При цьому первинна координація, направлена на економічну систему підприємства – це прерогатива менеджменту, а функція координації в рамках контролінгу – це координація на вищому ієрархічному рівні – на рівні системи управління.

На сьогоднішній день в контролінгу не існує специфічних інструментів (методів), які б не використовувались в рамках інших мікроекономічних дисциплін. Але новим в рамках контролінгу є цільове спрямування при використанні відомого вже з інших дисциплін інструментарію.

Весь інструментарій контролінгу відноситься до таких дисциплін, як менеджмент, маркетинг, фінанси, теорія аналізу ризиків. Цінність ж даної моделі полягає в комплексності та узгодженості між собою інформації з різних областей функціонування підприємства.

Інструментарій контролінгу можна класифікувати за двома критеріями (табл. 1). По-перше, залежно від сфери застосування: завдання, які вирішуються

завдяки даному інструменту. По-друге, за періодом дії: оперативний або стратегічний.

Таблиця 1

Інструментарій контролінгу за сферами застосування

Сфера застосування	Інструментарій
Облік	Система управлінської звітності: звіти про господарську діяльність, в тому числі зведені; облікові форми; показники управлінського обліку; методи аналізу звітності;
Організація потоків інформації	Система документообігу, карта бізнес-процесів, побудова ієрархії звіту та інформації та ін.
Планування, встановлення, стратегічних та оперативних цілей функціонування	Аналіз і оптимізація обсягу замовлень, ABC-аналіз, аналіз точки безбитковості, ступінчастий розрахунок суми покриття, методи аналізу інвестиційних проєктів, маржинальний аналіз, методи розрахунку комісійних винагород, аналіз показників якості, аналіз системи знижок, аналіз системи збуту, функціонально-вартісний аналіз, аналіз структури споживання, методи аналізу конкуренції, бенчмаркетинг, методи логістики, портфельний аналіз, аналіз ресурсного потенціалу, аналіз життєвого циклу продукту, SWOT-аналіз, аналіз сценаріїв, аналіз ланцюжка доставки цінності, аналіз конкурентних сил Портера, карти аналізу ризиків, аналіз якості обслуговування, аналіз бар'єрів входу, аналіз чутливості, збалансовані стратегічні карти, мережеве планування, методики ціноутворення, бюджетування, визначення цільових витрат, методи лінійного програмування, розрахунок рівня запасів, планування завантаження потужностей та ін.
Моніторинг і контроль	Система раннього попередження, система управління ризиками, аналіз розривів потоків (фінансів, сировини, постачання і т.д.), контроль відповідності фактичних показників плановим, аналіз витрат в центрах обліку і звітності.

Таким чином, контролінг розглядається як основна ланка в системі інтеграції управлінських рішень і аналітичного апарату на підприємстві. Нами проведена класифікація інструментарію контролінгу по сферах застосування (табл. 1). При впровадженні контролінгу необхідно ретельно оцінювати ті інструменти, які будуть впроваджуватися і зіставляти складність впровадження, необхідність отримуваної інформації і відповідність отримуваної моделі підприємства дійсності.

Необхідно звернути увагу на інструментарій інтегрованих планово-контрольних розрахунків як складової контролінгу.

Під найменуванням «економічні розрахунки» в системі контролінгу об'єднується кілька підсистем, які в сукупності реалізують широкий набір різних за видами взаємопов'язаних економічних розрахунків. У систему управління ресурсами включені наступні такі економічні підсистеми:

1. Підсистема розрахунку вартісних оцінок («система оцінки»), яка включає функції:

- калькулювання собівартості і ціни продукції;
- вартісної оцінки і записування на рахунки («контрування»);
- інвентаризаційної оцінки.

2. Підсистема розрахунку витрат і результатів діяльності, що включає функції:

- здійснення розрахунків по місцях витрат;
- здійснення розрахунків по носіям витрат;

– розрахунок економічних результатів діяльності.

Кожна з функцій, що входять в зазначені підсистеми, є складною функцією, що реалізує значний перелік можливостей.

Функція калькулювання здійснює розрахунок калькуляцій різних видів: планових, прогнозних, розрахункових (під фактичний випуск), фактичних. При цьому можливий облік різних видів затрат для всіх ступенів виробництва, облік побічних продуктів (по різних стратегіях), виконання багатоваріантних розрахунків з використанням різних видів цін, а також засоби діагностики помилок і підготовки звітів. Всі види калькулювання можуть бути проведені для різних напрямків діяльності та так званих «центрів прибутку».

Функція вартісної оцінки і записування на рахунки призначена для відображення всіх можливих видів руху матеріалів у вигляді відповідних записів на бухгалтерських рахунках. Ці процедури називаються контируванням і відповідають проводкам по рахунках в матеріальній бухгалтерії. Алгоритми контирування фіксовані і реалізуються автоматично при зазначенні коду руху матеріалу (наприклад, «прихід на склад готової продукції з виробництва»). Таким чином, розглянута функція виконує в автоматичному режимі перелік бухгалтерських проводок в сфері обліку руху матеріальних цінностей.

У підсистемі розрахунку вартісних оцінок також передбачена функція інвентаризації матеріальних цінностей, що надає можливості виконання цієї операції в різних варіантах: періодично, на встановлену дату, в різних розрізах – по деталях, по групах деталей, по партіях та інших одиницях складського обліку, по складах, окремих виробництвах, з використанням різних цін.

Підсистема розрахунку витрат і результатів виконує широкий набір функцій, які в сукупності підтримують методику виробничого обліку, засновану на системі віднесення непрямих затрат на певні місця затрат і співвіднесення їх з носіями затрат – готовою продукцією, виручка від реалізації якої повинна покривати зазначені затрати. Підсистема є стандартним програмним засобом і являє собою відкриту інтегровану систему контролінгу, що охоплює планування, управління і звітність.

Методика виробничого обліку і, відповідно, підтримуючі її програмні засоби системи управління ресурсами, дозволяють реалізувати систему обліку затрат на будь-якому бажаному рівні деталізації і тим самим створити інформаційну основу для розрахунку собівартості і рентабельності продукції за видами, що є одним з найважливіших видів економічного аналізу.

Як зазначають фахівці-практики, знання сучасних методів управління необхідні в ринковій економіці кожному, хто прагне грамотно приймати економічні рішення, робити правильний вибір в як у бізнесі, так і в інших сферах суспільного життя.

Підводячи підсумки необхідно зазначити наступне:

1. На сьогоднішній день на зростання динаміки зовнішнього середовища підприємства відповідають диференціюванням і фрагментуванням системи управління (децентралізація управління на центри відповідальності). Це в свою чергу призвело до наростання координаційних проблем в системі управління. Відповідно, виникла потреба у вирішенні проблеми координації в системі управління, що на сьогоднішній день більшістю науковців визнається специфічним колом досліджуваних проблем контролінгу.

2. Інструментарій контролінгу на сьогоднішній день не включає в себе якісь специфічні інструменти, але специфічним є функціональне призначення використовуваного інструментарію (координація в системі управління).

3. Критерієм для віднесення інструменту до сфери контролінгу є можливість його використання в цілях координації в системі управління.

4. Наявність специфічного кола досліджуваних проблем створює передумови для розробки нових інструментів контролінгу.

Література:

1. Ананькіна Е.А. Контролінг як інструмент управління підприємством / Е.А. Ананькіна, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 279 с.

2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.

3. Грещак М.Г., Коцюба О.С. Управління витратами : Навчально.-методичний посібник / М.Г. Грещак, О.С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.

4. Долинская Р.Г., Мищенко В.А. Контролінг в действии: Учебное пособие / Р.Г. Долинская, В.А. Мищенко. – Х. ИД «ИНЖЭК», 2008. – 472 с.

5. Остапенко Т.М. Інформаційне забезпечення контролінгу витрат // Проблеми економіки. – № 4. – 2013. – С. 375-383.

6. Сухарева Л.А. Контролінг – основа управління бізнесом / Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – К. : Ольга; Ника-центр, 2002. – 208 с.

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

СОЛОДКА В. І.

студентка

Науковий керівник: **КУЗНЕЦОВА С. А.**

доктор економічних наук, професор

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Банкрутство, як елемент ринкових відносин, стало реальністю і сучасної української економіки. Сьогодні ще багато керівників не хочуть вірити в те, що їхні підприємства можуть бути визнані банкрутами.

Основними причин банкрутства:

1. Систематичне порушення фінансової фундаменти підприємства, яке призвести до втрати стабільної прибутковості.

2. Незбалансованість у рамках щодо тривалого періоду обсягів його грошових потоків.

3. Низька ліквідністю активів, яка призводить до довгострокової неплатоспроможності підприємства.

Розглянемо такі дикримінантні моделі оцінки ймовірності банкрутства: модель Альтмана, модель Спрінгейта.

Модель Альтмана запропонована в 1968 році і ґрунтується на розрахунку індексу кредитоспроможності, побудованому із застосуванням апарату

мультиплікативного дискримінантного аналізу, що дозволяє виділити серед господарюючих суб'єктів потенційних банкрутів [1].

При визначенні індексу Е. Альтман спостерігав за групою підприємств, частка з яких збанкрутіла в період між 1946 і 1965 роками, а інші працювали успішно. Дослідження 22 аналітичних коефіцієнтів, які сприяли прогнозуванню можливого банкрутства дозволило відібрати п'ять найбільш значущих і вивести багатofакторне регресійне рівняння. Отже, індекс Альтмана є функцією від певних показників, які характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. У 1983 році Е.І. Альтман отримав модифікований варіант даної формули для компаній, акції яких не котируються на біржі.

Переваги цієї моделі – простота розрахунку; наявність послідовності дослідження.

Також присутні і недоліки, а саме: модель можна застосовувати лише на відносно великих підприємств, що котирують свої акції на біржах; нерозвиненість фондового ринку України, зокрема, вторинного фондового ринку; відмінність українського бухгалтерського обліку від західних стандартів; необхідність адаптації вагових коефіцієнтів та прогнозних значень; не враховуються коливання курсів акцій.

Модель Спрінгейта була побудована в 1978 році Г.Л.В. Спрінгейтом за допомогою методу поетапного дискримінантного аналізу, розробленого Е.І. Альтманом. При створенні моделі Спрінгейт використовував дані 40 підприємств і досяг 92,5% точності прогнозування неплатоспроможності на наступний рік, проте за часом цей показник зменшується. Пізніше Бодерас, використовуючи дану модель на показниках 50 підприємств із середнім балансом в 2,5 млн. доларів, досяг 88% точності передбачення [1].

Перевагою моделі Спрінгейта є точність до 90%.

Недоліком є те, що модель була створена для підприємств США і Канади; коефіцієнти наведені в доларах; модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств.

Отже, серед існуючих моделей прогнозування банкрутства, на сьогодні не має методики, що може надати достовірні результати про банкрутство вітчизняних підприємств. При використанні тих чи інших методів та методик прогнозування ймовірності банкрутства має місце отримання суперечливих висновків про рівень фінансового стану підприємства за загрозу банкрутства.

Потрібно розробити модель, в якій оцінка фінансового стану українських підприємств базувалася б на вітчизняних стандартах обліку і звітності, яка б використовувала статистичну, інформаційну базу вітчизняних підприємств з урахуванням специфіки галузі, що дало б змогу враховувати особливості їх діяльності.

Література:

1. Ракицька С.О., Шовченко Т.В. Аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuiv.gov.ua/portal/soc_gum/en/em/2008_5_2/Zbirnik_EM_08_2_134.pdf.

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «УКРТЕЛЕКОМ»

СОЛОДКА В. І.

студентка

Науковий керівник: **КУЗНЕЦОВА С. А.**

доктор економічних наук, професор

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Українське об'єднання елекрозов'язку «Укрелектрозов'язок» створено 1993 року, а у 1998 році реорганізовано в єдине державне підприємство «Укртелеком» з дворівневою вертикальною структурою управління. А в 2000 році було зареєстровано відкрите акціонерне товариство «Укртелеком» [1].

Це Публічне Акціонерне Товариство «Укртелеком» являє собою одне з найбільш розгалужених організацій України, яка є постачальником телекомунікаційні послуги.

«Укртелеком» займає лідируючі позиції на ринку швидкісного фіксованого доступу до мережі Інтернет та є провідним постачальником фіксованої телефонії на ринку.

«Укртелеком» надає телекомунікаційних послуг, таких як:

- 1) міжнародний, міжміський та місцевий телефонний зв'язок;
- 2) послуги передавання даних і побудови віртуальних приватних мереж;
- 3) Інтернет послуги;
- 4) постійне IP з'єднання по виділеній лінії;
- 5) апаратний і віртуальний хостінг;
- 6) надання в користування виділених некомутованих каналів зв'язку; ISDN;
- 7) відео конференц зв'язок;
- 8) проводове мовлення;
- 9) телеграфний зв'язок;
- 10) мобільний зв'язок за технологією UMTS/WCDMA (оператор «ТриМоб»).

На момент створення ПАТ «Укртелеком» до його складу входили лише 7 підприємств і організацій таких як: Українське підприємство міжнародного та міжміського зв'язку і телебачення «Укртек», «Київський телеграф», Київська міська радіотрансляційна мережа, Центр інформаційних технологій, Державний Інститут по розвідуванню і проектуванню засобів та споруд зв'язку «Укрзв'язокпроект», Державний Інститут по проектуванню засобів та споруд зв'язку «Діпрозв'язок» і «Закарпаттелеком».

На сьогодні це підприємство є учасником (акціонер) низки спільних підприємств та акціонерних товариств, що функціонують на телекомунікаційному ринку. Корпоративні права:

1. ТОВ «ТриМоб» (єдиний в Україні оператор, що надає послуги рухомого (мобільного) зв'язку стандарту UMTS/WCDMA; частка у статутному фонді – 100%);

2. Дочірнє підприємство ТОВ «Укртел Глобал ГмбХ» (частка у статутному фонді – 100%);

3. ПрАТ «Елсаком Україна» (мобільний супутниковий зв'язок у системі «Глобалстар»; Укртелекому належить 34% акцій);

4. ТОВ «Агрофірма «Україна» (виробництво сільськогосподарської продукції, торгівля – частка в статутному фонді – 0,0748%);

5. ПАТ «Страхова компанія «Мир»(послуги страхування – частка в статутному фонді – 0,03%);

6. ТОВ ДОП «Лісова казка» оздоровлення дітей – частка в статутному фонді – 59,52%);

7. ВАТ «Свемонінвест» (частка у статутному фонді – 1,12%);

8. ТОВ «Телесистеми України» (фіксований абонентський радіо доступ; частка у статутному фонді – 2,47%).

Дніпропетровському РЦ ТЗІ, як підрозділу ВАТ «Укртелеком», дозволяється виконання підприємницької діяльності, пов'язаної з наданням послуг з технічного захисту інформації, яка становить державну таємницю, за ліцензією (серія АВ № 109452 від 23.05.2006 р.), отриманої ВАТ «Укртелеком» від Департаменту спеціальних телекомунікаційних систем та захисту інформації СБ України:

1) розроблення, впровадження, дослідження ефективності, обслуговування на об'єктах інформаційної діяльності комплексів (систем) технічного захисту інформації, носіями якої є акустичні поля, надання консультативних послуг;

2) розроблення, впровадження, дослідження ефективності, обслуговування на об'єктах інформаційної діяльності комплексів (систем) технічного захисту інформації, носіями якої є електромагнітні поля та електричні сигнали, надання консультативних послуг;

3) розроблення, виробництво, впровадження, дослідження ефективності, супроводження засобів та комплексів технічного захисту інформації в інформаційних системах, інформаційних технологій із захистом інформації від несанкціонованого доступу, надання консультативних послуг;

4) виявлення та блокування витоку мовної та видової інформації через закладні пристрої на об'єктах інформаційної діяльності, надання консультативних послуг.

Література:

1. Про компанію, – Режим доступу: <http://www.ukrtelecom.ua/about/today>

ВАЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

СОЛОНЕЦЬ К. А.

студентка

Науковий керівник: **КУЗНЕЦОВА С. А.**

доктор економічних наук, професор

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Впровадження та розвиток культури управління ризиками – це складний і необхідний процес. І цей процес повинен починатися зверху, тобто необхідно розуміння, що управління ризиками є загальною метою і відповідальністю.

Культура управління ризиками є найважливішою складовою системи ризик менеджменту. Вона впливає на прийняті керівництвом та працівниками рішення, навіть якщо не проводиться виправданий аналіз можливих ризиків і потенційних вигод. В цілому культуру управління ризиками можна охарактеризувати як існуючу в організації систему цінностей і способів проведення, яка визначає суть і форму рішень, прийнятих в галузі управління ризиками.

Культура управління ризиками є засобом забезпечення того, що будуть прийняті не просто необхідні, а ретельно продумані і виважені заходи. Безліч фірм зазнають краху через невдачі в управлінні ризиками, часто через нестачу уваги до культури управління ризиками. Ризики були або проігноровані, або недооцінені або перекручені. Необхідно формування такої організаційної культури, при якій весь управлінський персонал компанії буде зацікавлений не тільки в отриманні більшого прибутку, а й в адекватному управлінні ризиками.

Найчастіше управління фінансовими ризиками не знаходить підтримку з боку керівництва, співробітники підрозділів розцінюють управління ризиками як не виправдану додаткове навантаження і, як наслідок, підходять до процесу формально, а деє співробітники компанії замовчують про ризики, намагаючись уникнути відповідальності або покарання. Основна ціль впровадження культури управління ризиками передбачає виявлення найбільш істотних ризиків і загроз, які можуть негативно вплинути на цілі підприємства.

Для підвищення рівня культури управління ризиками в організації необхідно:

- Підвищувати рівень значущості системи управління ризиками;
- Залучати до процесу управління ризиками вище керівництво для більш чіткого розуміння ризиків, що виникають в повсякденній діяльності організації;
- Вибудовувати матеріальні стимули з урахуванням ризику (система виплати винагород впливає на результативність роботи і приємним підходи до прийняття ризиків).
- Виплата винагород повинна враховувати ступінь проявленої працівниками обачності при прийнятті ризиків;
- Надання точної інформації органам управління. Важливим є так ж надання «не відфільтрованою» інформації, що має на увазі надання інформації про всі негативні факти з точки зору управління ризиками;

– Чітко формулювати ризик – апетит організації та забезпечити його застосування на рівні всієї організації. Забезпечити відповідність між рівнем ризик апетиту і стратегічними цілями організації .

Керівництво повинно усвідомити всю важливість і необхідність формування комплексної та ефективної системи управління ризиками всієї компанії. Без сильної культури управління ризиками ніяка сума інвестицій в інформацію про ризик, аналітику ризику, на ризик експертів не захистять компанію від потенційного бездіяльності або від пропущених можливостей для зростання.

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

СОРОКІВСЬКА О. А.

доктор економічних наук, доцент

ГЕВКО В. Л.

кандидат економічних наук, доцент

ГЕВКО О. Б.

кандидат економічних наук, доцент

Тернопільський національний технічний університет

імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

В умовах розвитку євроінтеграційних процесів саме малі та середні підприємства можуть забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток держави за рахунок підвищення рівня конкурентоспроможності національних товарів і послуг на міжнародних ринках, прискорити процеси впровадження інновацій, зокрема екологічних та сприяти збільшенню обсягу іноземних інвестицій.

Сьогодні країни Євросоюзу переважно розвиваються за економічною моделлю народного капіталізму, носієм якої є середній клас, дрібна і середня національна буржуазія, яка складає від 60 до 82% населення. Малі та середні підприємства в цих державах складають від 70 до 90% усіх суб'єктів господарювання [1, с. 17]. Підґрунтям успішної діяльності країн-членів ЄС є саме євроінтеграція, якій притаманно формування єдиного, інтегрального європейського ринку і створення спільних інституційних форм та структур для підвищення ефективності взаємодії. Європейський Союз сьогодні, по суті, має єдиний валютний ринок, у більшості країн діє єдина валюта євро.

Таким чином євроінтеграція сьогодні є могутньою рушійною силою, яка дозволяє європейським країнам втримувати стабільність, досягати помірного росту валового внутрішнього продукту і добробуту членів свого суспільства навіть в умовах світової структурної фінансово-економічної кризи.

Євроінтеграція України та формування системи відносин у рамках Угоди про Асоціацію між ЄС та Україною може відіграти величезну роль у досягненні успіху на шляху зміни нинішньої моделі розвитку вітчизняної економіки та формуванні нової економічної моделі і креативного бізнес-середовища. Саме

євроінтеграція є тим механізмом, що дозволить Україні позбутися статусу країни «сірої зони», демонтувати кланово-олігархічну модель, подолати залежність від архаїчних форм господарювання та управління та якісно змінити бізнес-середовище.

Враховуючи євроінтеграційні наміри України і прискорюючи їх практичну реалізацію для подальшого ефективного функціонування національних підприємств малого та середнього бізнесу перш за все необхідно провести модернізацію існуючої системи менеджменту, враховуючи накопичений позитивний досвід в цій сфері малих підприємств ЄС.

Для поліпшення бізнес-клімату малого та середнього бізнесу і створенню умов для його розвитку була прийнята Європейська Хартія малих підприємств, згідно до якої малі підприємства розглядаються як основа європейської економіки, а також як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, соціальної та локальної інтеграції до Європи [2]. Спираючись на потреби малого бізнесу в Хартії викладені наступні напрями діяльності, спрямовані на підтримку його розвитку; навчання та професійна підготовка для підприємництва; дешевше та швидше відкриття нової компанії; удосконалення законодавства та регулювання; наявність кваліфікації адаптованої до потреб малого бізнесу; поліпшення доступу в режимі «он-лайн»; отримання більшої вигоди від єдиного ринку; оподаткування та фінансові питання; посилення технологічного потенціалу малих підприємств; заохочення малих підприємств до використання найефективніших методів і їх адаптації; міцніше та ефективніше представлення інтересів малих та середніх підприємств в ЄС та на національному рівні.

На перший погляд, напрями державної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва у національній і європейській практиці по багатьох аспектах є подібними, але результати від їх практичного впровадження і вплив на покращення фінансового стану підприємств суттєво відрізняються.

Прискорення реалізації євроінтеграційних намірів України потребує також використання можливостей входження малих та середніх підприємств у зону вільної торгівлі між Україною і ЄС, та прийняття участі в європейських програмах «Конкурентоспроможність малих і середніх підприємств» і «Горизонт-2020».

В умовах дефіциту коштів державного і місцевих бюджетів на реалізацію заходів, передбачених в напрямках державної політики та стратегічних програмах розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва суттєва фінансова допомога надається Україні Європейським Союзом. Зокрема, 55 млн. євро виділено ЄС в рамках програми EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy для створення в 15 регіонах центрів розвитку бізнесу та 40 млн. євро для фінансування фонду гарантування кредитів [3].

Однак суб'єкти малого та середнього підприємництва повинні не тільки розраховувати на державну підтримку і допомогу з боку ЄС, але і самостійно шукати шляхи виходу з ситуації, що склалася, проявивши здатність до розвитку власної підприємницької поведінки в умовах постійної зміни ринкового середовища, розробки ефективної фінансово-економічної стратегії, реформування існуючих моделей і підходів до управління.

Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу належать до пріоритетних напрямів

економічної політики європейських країн. Формами підтримки малого бізнесу у розвинених країнах найчастіше є спеціальні режими оподаткування, пільгові умови кредитування, спрощення процедур реєстрації та звітності, державна підтримка конкуренції на ринку. У багатьох країнах створюються спеціалізовані урядові організації, які мають достатню ресурсну нагоду і повноваження для реалізації програм розвитку малого та середнього бізнесу (Національне агентство з обслуговування малого бізнесу у Великій Британії; Агентство малого і середнього підприємництва в Португалії; Департамент ремісництва, малого і середнього підприємництва в Польщі) [4, с. 238]. В Україні такого спеціального органу немає, завдання підтримки малого бізнесу покладено на Кабінет Міністрів України відповідно до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» [5].

Таким чином, доречно звернутися до зарубіжного досвіду побудови державної підтримки експортно-орієнтованих підприємств, яка включає кредитування, страхування, надання експортних гарантій, підтримки венчурного інвестування. До джерел фінансування такої підтримки відносяться залучення державних коштів, ресурсів міжнародних фінансових організацій, капіталів приватних фірм.

Досвід Польщі є цінним надбанням стосовно найнижчих відсоткових ставок за кредитними операціями для малих та середніх підприємств, в Італії надаються послуги підприємцям для провадження зовнішньоекономічної діяльності. Заслуговує уваги досвід Угорщини з підтримки та розвитку малих та середніх підприємств, та в створенні організованих промислових зон, що в свій час дало змогу залучити в країну численні іноземні інвестиції. У Чехії здійснюється підтримка експорту Чеським експортним банком, а також державною програмою «Підприємство та інновації» для підтримки малих та середніх підприємств. Досвід Словаччини у підтримці та розвитку малого і середнього підприємництва, в тому числі експортної діяльності, є цінним для України в галузі гармонізації норм і стандартів, а також уніфікації законодавчої бази до стандартів Європейського Союзу [6, с. 87].

Отже, як доводить практика європейських країн, макроекономічна політика щодо малого бізнесу повинна перш за все враховувати його здатність створювати стійкий позитивний соціально-економічний ефект. Тому на сьогодні основним завданням євроінтеграційної політики в Україні залишається формування умов для розвитку малого бізнесу, що сприятиме подальшому формуванню ефективної підприємницької діяльності в Україні, збільшенню надходжень до бюджету та створенню конкурентного середовища у сфері малого бізнесу.

Література:

1. Соскін О.І. Модель народного капіталізму: стійкість та адаптивність до будь-яких викликів (на прикладі Австрії) // Науковий економічний журнал «Актуальні проблеми економіки». – 2015. – № 6(132) – С. 16-29.
2. Європейська хартія малих підприємств [Електронний ресурс] / Європейський Союз; Хартія, Міжнародний документ від 19.06.2000. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
4. Циганкова Т. М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ // Монографія. – К.: КНЕУ, 2013. – 660 с.

5. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

6. Бураковський І., Мовчан В., Бетлій О., Куценко К., Кравчук В., Сисенко Н. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ: оновлена оцінка / Міжнародна благодійна організація «Гуманітарний фонд «Єдиний світ»; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2015. – 130 с.

НОРМАТИВНО-РЕГУЛЯТОРНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

СУСІДЕНКО В. Т.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку*

*Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

СУСІДЕНКО О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

Донецький національний університет

імені Василя Стуса

м. Вінниця, Україна

Процес забезпечення фінансової безпеки підприємства вимагає інформаційно-аналітичного забезпечення, що є обов'язковим для ефективної оперативної оцінки її рівня, прогнозування можливих внутрішніх та зовнішніх загроз, дотримання достатності фінансових ресурсів для своєчасного виконання зобов'язань суб'єктом господарювання.

Сукупність чинників впливу на систему забезпечення фінансової безпеки визначають механізми системи фінансової безпеки підприємств. Створення та функціонування системи фінансової безпеки вимагає розробки та реалізації основних механізмів, а саме: організаційного механізму системи фінансової безпеки підприємств; фінансового механізму системи фінансової безпеки підприємств та інформаційного механізму системи фінансової безпеки підприємств.

Організаційний механізм системи фінансової безпеки включає:

- а) методи, способи та прийоми організації системи фінансової безпеки;
- б) правове забезпечення організації системи фінансової безпеки;
- в) нормативне забезпечення організації системи фінансової безпеки;
- г) кадрове забезпечення організації системи фінансової безпеки [1; 2].

Фінансовий механізм системи фінансової безпеки включає:

- а) методи та прийоми впливу на фінансовий стан та фінансове забезпечення господарської діяльності машинобудівних підприємств;
- б) важелі впливу на фінансовий стан та фінансове забезпечення господарської діяльності машинобудівних підприємств;
- в) норми та нормативи фінансової діяльності машинобудівних підприємств [1; 2].

Інформаційний механізм, що має у складі:

а) методи, способи та прийоми організації збору, опрацювання та збереження фінансової, маркетингової та іншої, пов'язаної інформації;

б) правове забезпечення організації збору, опрацювання та збереження фінансової, маркетингової та іншої інформації;

в) нормативне забезпечення організації збору, опрацювання та збереження інформації;

Вказані механізми в сукупності обумовлюють вибір напрямів та заходів її реалізації.

Найважливішим елементом у запропонованій концепції є система забезпечення фінансової безпеки, яка базується на основних положеннях її загальної теорії:

– фінансова безпека розглядається як цілісність з особливими властивостями, яка в той же час складається із елементів;

– можливе визначення межі та її середовища (зовнішнього та внутрішнього), що впливає на рівень фінансової безпеки підприємства та вступає у взаємодію з ним [1; 3].

Вважаємо, що з практичної точки зору, структура системи забезпечення фінансової безпеки підприємства є трьохкомпонентною (рис. 1.):

1. Підсистема забезпечення, яка складається з підсистем нормативно-правового та методичного, ресурсного та наукового забезпечення фінансової безпеки підприємства.

2. Функціональна підсистема, яка базується на здійсненні управлінського процесу з використанням загальних функцій управління.

3. Цільова підсистема, яка базується на визначенні цілей та результатів діяльності підприємства.

Виходячи із вищевикладеного, на нашу думку, для забезпечення фінансової безпеки підприємства потрібно мати ефективну систему забезпечення, яка складається із підсистем: інформаційної, наукової, правової, нормативної, які забезпечують взаємозв'язок із зовнішнім середовищем підприємства, а також характеризують внутрішнє середовище підприємства та сприяють ефективності функціонування.

Фінансова безпека підприємства пов'язана із системою та результатами управління і тому важливим етапом її забезпечення є оцінка та прогнозування факторів впливу та показників фінансової безпеки. В такій ситуації можна застосувати різні напрями підвищення фінансової безпеки. Серед них можна виділити:

– введення системи моніторингу та центрів відповідальності, що призводить до ефективного використання ресурсів та дозволяє знаходити резерви підприємства;

– створення та функціонування логістичних ланцюгів, які забезпечують повний цикл створення та реалізації продукції (послуг, робіт).

Головна мета забезпечення фінансової безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективно функціонування в поточному періоді і на перспективу.



Рис. 1. Основні підсистеми забезпечення фінансової безпеки
(Розроблено авторами)

Отже, важливими елементами забезпечення фінансової безпеки підприємства є цільова підсистема. Загалом цілі забезпечення фінансової безпеки підприємства пропонується структурувати таким чином:

– ринкові цілі – забезпечення розширення ринків збуту, збільшення реалізації обсягів продукції; критерії: частка ризику, обсяг реалізації, зміна пропорцій, пріоритетів у товарній політиці;

– виробничі цілі – забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання; критерії: обсяг виробництва, показники якості;

– фінансові цілі – забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства; критерії: прибуток, рентабельність, фінансова стійкість, приріст власності тощо;

– соціальні цілі – досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів; критерії: рівень життя працівників, заробітна плата, соціальний захист, інше.

Для підвищення фінансової безпеки важливо впроваджувати заходи, які призведуть до ефекту синергії при використанні ресурсів підприємства.

Отже, головними результатами реалізації моделі системи забезпечення фінансової безпеки підприємств, на нашу думку є:

- 1) підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств;
- 2) зменшення фінансових втрат від загроз, небезпек і ризиків;
- 3) зростання вартості підприємства;
- 4) задоволення інтересів власників підприємства;
- 5) задоволення інтересів трудового колективу підприємства;
- 6) виконання фінансових вимог держави;
- 7) виконання фінансових вимог кредиторів та партнерів по бізнесу [1; 2; 4].

Література:

1. Каменська Т.О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд : монографія / Т.О. Каменська ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К. : Інформ-аналіт. аг-ство, 2010. – 499 с.
2. Дудукалова Г.Н. Концептуальные основы внутривозвращенного контроля экономических субъектов / Г.Н. Дудукалова // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 5. – С. 198-201.
3. Ромашко О.М. Ідентифікація та оцінка ризиків діяльності суб'єктів господарювання як одне із завдань внутрішнього аудиту. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект : кол. монографія ; за ред. П.Й. Атамас. – у 2 т. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – Т. 2. – 414 с.
4. Сусіденко О.В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика: монографія / Сусіденко О.В. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 128 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДУ ОЦІНЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ

ХАСАН АЛІ АЛЬ-АБАБНЕХ

кандидат технічних наук,

аспірант кафедри міжнародної економіки

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

Рекламна кампанія є однією з основних сил з просування інноваційного товару на ринок. Величезна кількість робіт присвячені саме вивченню позитивної ролі реклами в підприємницькій діяльності.

При плануванні рекламної кампанії не завжди правильно визначається об'єкт її дії, групується і сегментується ринок і споживачі. До того ж на результат реклами впливає велика кількість чинників. Все це обумовлює багатofакторність рекламного процесу.

Факторів, які впливають на результат реклами величезна кількість, як контрольованих (якість товару/послуги, ціна, сервіс, доступність точок реалізації товару / послуг та ін.), так і тих, що не залежать від рекламодавця (курс валюти, національне законодавство, психологічні особливості споживача, форс мажорних обставин і т. д.). Таким чином, при оцінці ефективності рекламного заходу доводиться стикатися з багатокритеріальною оптимізацією. Планування реклами є багатокритерійний процес з декількома змінними, тому раціональним є розглядати планування, в першу чергу, як математичну модель.

Застосування методу моделювання дозволяє отримати цілісну картину показників з урахуванням їх взаємного впливу в умовах впливу конкретного набору факторів. На основі результатів розрахунку ефективності елементів планування рекламної кампанії за допомогою статистичного моделювання можна визначити момент часу досягнення точки беззбитковості і максимальної ефективності, спланувати бюджет рекламної кампанії з позицій досягнення максимальної ефективності.

Найчастіше вихідними даними для вирішення поставлених економічних завдань є укладення та висновки експертів, представлені фразами і словами, тобто лінгвістичними даними, тому виникає необхідність перетворення лінгвістичних параметрів в числові вирази. Саме таке завдання і вирішує теорія нечітких множин.

Нечітка логіка – це розділ математики, в якому розглядається комплекс класичної логіки і теорії нечітких множин. Основною характеристикою теорії нечітких множин є оперування такої складової, як лінгвістична змінна. Лінгвістична змінна є змінною, значеннями якої є не числа, а слова і вирази, які і обумовлюють нечіткість, оскільки не мають конкретного числового значення [7, с. 18].

Методи, що базуються на теорії нечітких множин, відносяться до методів оцінки і прийняття рішень в умовах невизначеності. Їх використання передбачає формалізацію вихідних параметрів і цільових показників ефективності процесу у вигляді вектора інтервальних значень (нечіткого

інтервалу), потрапляння в кожен інтервал якого характеризується деякою ступенем невизначеності [5, с. 181].

Метаеврістичка – це метод оптимізації, який багаторазово використовує прості правила або евристики для досягнення оптимального або субоптимального рішення. Метаеврістичні підходи, що застосовуються в даний час, це алгоритм імітації відпалу, алгоритм мурашиної колонії, генетичний алгоритм [4, с. 165].

Зважаючи на складність і багатоплановість явища оцінки елементів планування маркетингового заходу не представляється можливим вибрати найбільш оптимальний і достовірний метод, що веде до необхідності застосовувати кілька евристик одночасно, оскільки рішення, вироблене одним методом, може бути покращено іншим методом. Таким чином поліпшується якість рішення і підвищується помилкостійкість.

Література:

1. Бобильова М.П. Рекламний менеджмент: основи професійної діяльності. – М.: ТОВ «Журнал» Управління персоналом», 2004. 198 – 240 с.
2. Герчикова І.М. Менеджмент. Москва: 2000. – 315 – 486 с.
3. Дорошів В. І. Введення в теорію маркетингу. Москва 2000. – 258 с.
4. Заде, Л.А. Поняття лінгвістичної змінної і його застосування до прийняття наближених рішень: пров. з англ. / Л.А. Заде. – М.: Світ, 1976. – 165 с.
5. Недосекин, А.О. Нечітко-множинний аналіз ризику фондових інвестицій / А.О. Недосекин. – СПб.: Друкарня «Сезам», 2002. – 181 с.
6. Ризик – аналіз інвестиційного проекту / Під. ред. М. В. Грачової. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 344 с.
7. Ходашинський І.А. Идентификация нечетких систем: методы и алгоритмы // Проблемы управления. – 2009. – № 4. – С. 15–23.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ НЕЙРОМЕРЕЖ

ШУМАКОВА А. К.

студент

МЄШКОВА Н. Л.

доцент кафедри економіки та управління

Донбаський державний технічний університет

м. Лисичанськ, Луганська область, Україна

Нейронні мережі являють собою нову і дуже перспективну обчислювальну технологію, що дає нові підходи до вирішення різних завдань в області економіки.

Є певна схожість у використанні нейронних мереж і методів багатовимірної статистичного аналізу при оцінці фінансового стану підприємства. Перевага використання нейронних мереж, як інструменту оцінки фінансово-економічного стану організації, полягає в тому, що взаємини між величинами заздалегідь не встановлюються, оскільки метод передбачає вивчення існуючих взаємозв'язків на готових моделях. Для нейронних мереж також не потрібно ніяких припущень щодо основного розподілу сукупності, а також, на відміну

від багатьох традиційних статистичних методів, вони можуть працювати з неповними даними [1, с. 115].

З недоліків застосування нейронних мереж в фінансовому аналізі слід зазначити складність математичного апарату, необхідність наявності спеціальних знань у фахівців, які проводять оцінку стану підприємства, придбання спеціального програмного комплексу, що дозволяє автоматизувати аналіз. Крім того, для ефективного використання нейронних мереж необхідна наявність достатнього обсягу навчальної вибірки, використовуючи яку нейронну мережу можна навчити. Таким чином, методи нейронних мереж і статистичні методи можуть доповнювати один одного [2, с. 180].

Аналіз існуючих літературних джерел стосовно побудови та використання нейронних мереж дозволив сформулювати таку методичку нейромережевого моделювання для вирішення різноманітних задач управління на підприємстві:

1. Чітка постановка завдання, яку при цьому необхідно розв'язати.

2. Формування масиву вхідних показників.

2.1. Формування набору показників та масиву їх значень, які характеризують стан та динаміку зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ.

2.2. Визначення вимог до даних, що потребує виконання певних критеріїв стосовно корисності інформації.

2.3. Адаптація первинної вибірки даних (трансформація даних відповідно до вимог 2.2).

3. Нейромережеве моделювання.

3.1. Визначення економічної сутності вхідних та вихідних змінних мережі.

3.2. Формування бази альтернативних моделей нейронних мереж (персептрони, лінійні мережі, радіальні базисні мережі, самоорганізаційні мережі Кохонена, мережі Елмана, мережі Хопфілда).

3.3. Формування архітектури нейронних мереж та проведення ініціалізації.

3.4. Підготовка даних (класифікація типу даних, зменшення розмірності, кодування, шкалування).

3.5. Налаштування нейронної мережі.

3.6. Проведення числових експериментів та оцінка рівня настроювання нейронних мереж.

3.7. Вибір конфігурації нейронної мережі, яка дозволить найбільш успішно розв'язати поставлену задачу.

4. Розв'язання поставленої задачі та техніко-економічна інтерпретація отриманих результатів.

5. Розроблення управлінських рекомендацій із отриманих у результаті моделювання рішень.

Для оцінки та класифікації ефективності управління підприємством необхідно провести конструювання та дослідження моделей нейронних мереж. Для побудови адекватної економіко-математичної моделі реалізуємо модель на нейронних мережах і проведемо порівняльний аналіз ефективності її застосування. Модель засновано на найбільш уживаних нейронних мережах типу багат шаровий персептрон, уперше розроблених Розенблаттом [3, с. 15]. Модель персептрону містить три шари. Персептрон здійснює розрахунок вихідних показників шляхом послідовного нелінійного перетворення у нейронах з першого по останній шари сигналів, поданих на входи цих нейронів ззовні чи з нейронів попереднього шару, що зважені на вагові коефіцієнти

міжнейронних зв'язків. Таким чином, тришарова нейронна мережа типу персептрон здійснюватиме розрахунок вихідних змінних за функціональним співвідношенням:

$$y_j = \varphi_j^{(3)} \left(b_j^{(3)} + \sum_{l=1}^p \omega_{lj}^{(3)} \varphi_l^{(2)} \left(b_l^{(2)} + \sum_{i=1}^n \omega_{ij}^{(2)} \varphi_i^{(1)}(x_i) \right) \right)^n, j = \overline{1, m}$$

де $\varphi_i(k)$, $b_i(k)$, – функція активації та параметр зміщення суматора i -го нейрона k -го шару нейронної мережі; $w_{ij}(k)$ – вага міжнейронного зв'язку між i -им нейроном $(k-1)$ -го шару та j -им нейроном k -го шару нейронної мережі.

Нейронна мережа типу персептрон може ефективно відтворювати залежності між вхідними/вихідними змінними навіть за повної відсутності значимих кореляційних зв'язків між ними, бо здатна виявити лінійні закономірності розвитку (як це роблять класичні економетричні моделі) і складні нелінійні функціональні залежності. Така здатність обумовлюється використанням у нейронах нелінійного функціонального перетворювача, який описується деякою функцією активації, наприклад, пороговою, сигмоїдною, гаусовою тощо. Завдяки такій особливості нейронні мережі отримують більшу апроксимуючу здатність для відтворення вихідних функціональних залежностей і прогнозування подальшого розвитку досліджуваних процесів, ніж економетричні аналоги [4, с. 105].

Для підвищення ефективності функціонування нейронної мережі значення змінних моделі потрібно перевести у відносну форму чи нормалізувати приблизно за однією розмірністю [5, с. 305].

Для отримання більш точного визначення оцінки ефективності управління підприємством необхідно враховувати додаткові вхідні параметри, що розширюють можливості оцінки, а отже і більш детальної класифікації.

Для нашого випадку додаємо до вхідних параметрів, ще два параметра.

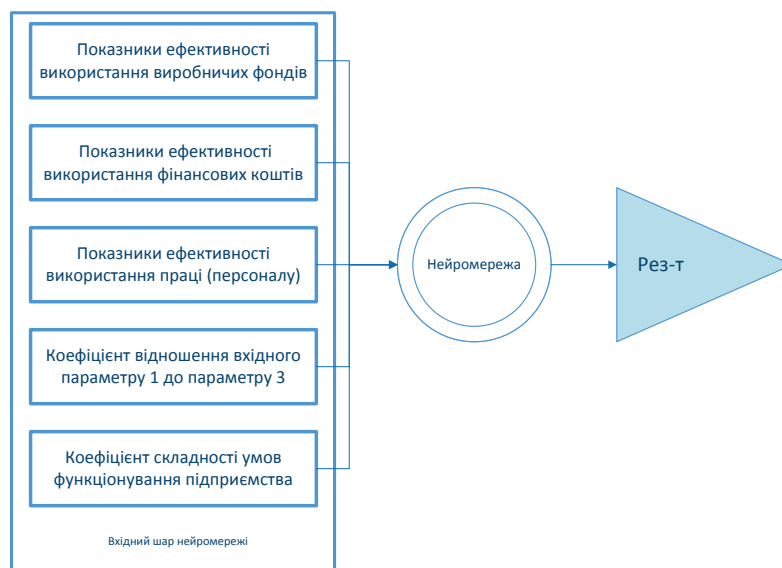


Рис. 1. Схематичне зображення організації моделі оцінки ефективності управління підприємством на основі нейронної мережі

По-перше, для більш точного корегування вагових коефіцієнтів застосуємо коефіцієнт відношення загального показника ефективності використання праці (персоналу) та показника ефективності використання виробничих фондів.

По-друге, застосуємо коефіцієнт, який буде характеризувати складнощі умов функціонування. Цей параметр надасть можливість провести градацію підприємств за умовами функціонування, наприклад, такими як близькість до зони проведення АТО. Так для звичайного підприємства такий показник матиме значення 0, для підприємства в зоні АТО на підконтрольній території – 1, а на не підконтрольній території – 2. Також до цієї шкали можуть бути додані конкурентні умови функціонування, наприклад, для тільки створеного підприємства.

Література:

1. Ансофф, И. Стратегическое управление. / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
2. Гелей Л.О. Економічна ефективність як наслідок функціонування господарських систем // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 180-182.
3. Гетьманський В.О. Економічна природа та теоретична сутність ефективності функціонування підприємства / Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13.
4. Кігель В.Р. Моделі і методи прийняття рішень в ринковій економіці. КЕІМ, 2003. – 125 с.
5. Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенська В.В. Економічний аналіз и діагностика стану сучасного підприємства/видання 22-ге перероблене та доповнене. Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
6. Методи і моделі прийняття рішень в аналізі і аудиті / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 352 с.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ЯПОНСЬКА МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ЗУБКОВ Р. С.

*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри
економіки і підприємництва*

Миколаївський міжрегіональний інститут

розвитку людини вищого навчального закладу

«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Миколаїв, Україна

Сучасні реалії стану більшості регіонів України потребують більш детального аналізу та залучення значних сучасних фінансово-технічних ресурсів. Практика та досвід зарубіжних країн демонструє можливість швидкого результативного регіонального розвитку лише при умові використання постійного фінансового потоку та розвиткові потужної інноваційної регіональної бази.

Японія займає друге місце в світі після США за рівнем розвитку науки і технологій. В Японії з середини 1980-х років дрібні інноваційні фірми з венчурним фінансуванням також стали розглядатися як джерело інноваційної моделі економічного розвитку. Їх число становить 99% загального числа підприємств даного типу, а їх частка у ВВП країни досягає 52% [1].

Для фінансування венчурного бізнесу там використовується як приватний капітал, так і державна підтримка, податкові пільги, організуються нові корпорації для дифузії нововведень в високотехнологічних галузях. Успіху японського венчура сприяє також створення позабіржових ринків цінних паперів для мобілізації капіталів в найбільших містах. Одна з цілей японської політики – створення дрібних, але гнучких активних інноваційних підприємств, які вузько спеціалізуються на стадіях інжинірингу та розробки нових технологій і продуктів.

Японія, як і нові індустріальні країни Південно-Східної Азії, в області інноваційної діяльності сконцентрували свої ресурси на скупці перспективних високотехнологічних нововведень на останній стадії інноваційного циклу, забезпечуючи кінцеве доопрацювання нововведення, запуск його у виробництво, комерціалізацію і споживання.

Протягом останніх років Японія є світовим лідером за часткою витрат на НДДКР. Основними учасниками сучасного інноваційного інвестування в країні виступають фінансово-промислові групи, корпоративний сектор, який здійснює фінансування близько 2/3 інновацій. Фінансово-промислові групи інвестують кошти переважно в прикладні дослідження і дослідно-конструкторські розробки, зростає значення НДІ при приватних корпораціях і витрат корпорацій на НДДКР.

Особливістю японської моделі є розвиток економічного програмування і державного контролю над інноваційною політикою, спостерігається чітка орієнтація інноваційної стратегії на потреби економічної політики і, тим самим, на розвиток регіону. Така модель направлена на поширення наукоємких галузей промисловості, приймаючи до уваги, перш за все, власні досягнення, а не запозичення наукових розробок від інших країн. Тому, основна увага тут зосереджена на цілеспрямованій підготовці кваліфікованих кадрів.

Основою регіонального економічного зростання в Японії виступають корпорації, а малий бізнес являється недостатньо розвиненим і надто залежить від державної підтримки, без якої він не може обійтися [4].

Японська модель інвестиційно-інноваційного розвитку передбачає високу енергетичну і матеріальну ефективність виробничого процесу і представляє продукцію із збереженням передових споживчих якостей. Держава здійснює протекціоністські заходи для захисту національних ринків, в результаті чого відбувається розвиток корпорацій, які працюють в інноваційних галузях та які є пріоритетними для країни.

Механізми сприяння розвитку інновацій в Японії регулюються Законом з науково-технічного розвитку, який був прийнятий Парламентом цієї країни у 1995 році. Цей закон був покликаний зміцнити національну економіку та покращити стан всієї нації, яка на той час знаходилась у стані довготривалої рецесії. Крім того, цей законодавчий акт націлений на розвиток науково-технічної галузі, яка б забезпечувала сталий розвиток країни та світове лідерство у зазначеній сфері. Законом також передбачено обов'язкову розробку та підтримку з боку Ради з питань політики у сфері науки і техніки (РПНТЯ) при Кабінеті міністрів Японії так званих «Базових Планів розвитку науки і технологій в Японії». У Плані повністю викладається політика розвитку основних науково-дослідних розробок та їх застосування у суспільстві і економіці країни. Відповідно до основного Закону Базові Плани приймаються кожні п'ять років (рис. 1).

Державний розвиток та стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Японії здійснюється в наступних напрямках [3]:

- зменшення пільгового податку на прибуток венчурних підприємств;
- зменшення податкового навантаження на приватні інвестиції в НДДКР;
- обов'язкове відшкодування коштів (до 80%) у венчурний бізнес;
- запровадження пільгових кредитів інноваційним та науково-дослідним фірмам, зменшення відсоткової кредитної ставки для малих інноваційних підприємств;
- проведення стимулюючих заходів для розвитку малих інноваційних підприємств;
- звільнення від оподаткування пенсійних фондів малих інноваційних підприємств;
- звільнення від оподаткування відрахувань, що надходять до страхових фондів захисту від ланцюгових банкрутств;
- створення товариств взаємного кредитування.



Рис. 1. Базові плани інвестування в розвиток науки і технологій в Японії

*Складено автором за [5]; [2].

Отже, за останні п'ять років, під впливом світових політичних трансформаційних змін, намітилась негативна тенденція перегляду загальних принципів світового укладу. Ті держави які знаходяться у безпосередній близькості до потужних регіональних держав, що прагнуть отримати статус світових, почали відчувати негативні прояви впливу таких держав. Одним з механізмів протидії негативній взаємодії з зазначеними державами є розвиток регіонів як невід'ємної складової економічної безпеки в цілому держави.

Таким чином, економіка України потребує чіткого зосередження на її системному та довготривалому перебуванні в кризовому становищі. Дослідження, аналіз та адаптування найкращих практик зарубіжного досвіду інноваційно-інвестиційного розвитку дозволить подолати значне часове відставання національної економіки від провідних економік світового рівня.

Література:

1. Белобородова М.А. Инновационная модель экономического развития и особенности ее инвестиционного обеспечения в развитых странах / М.А. Белобородова // Проблемы современной экономики. – № 1 (29). – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2508>

2. Гершман М. Семинар Кацухито Оямада: новые планы и программы развития науки и технологий Японии // Институт статистических исследований и экономики знаний. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/81511803.html>
3. Дмитрів В.І. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності / В.І. Дмитрів // Ефективна економіка. – № 7. – 2014
4. Інвестування української економіки: Монографія / За ред. А.І. Сухорукова. – К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2005. – 440 с.
5. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети // Інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом Верховної Ради України з питань науки і освіти та Міністерством закордонних справ України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48725>

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

САМОФАТОВА В. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
Одеська національна академія харчових технологій
м. Одеса, Україна*

Сталий розвиток окреслює такий вектор руху, коли економічна, екологічна та соціальна складова знаходяться у консенсусі. Забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери спрямоване на збалансоване вирішення екологічних та соціально-економічних проблем при недопущенні руйнування та зменшення його природно-ресурсного потенціалу, збереженні і покращенні сприятливого навколишнього середовища, задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь у якісних, екологічно безпечних продуктах харчування. Найголовнішою функцією агропродовольчої сфери, в умовах сталого розвитку, є задоволення потреб споживачів в умовах раціонального використання природно-ресурсного потенціалу і поліпшення соціально-економічних умов працівників.

В основі сталого розвитку закладено потенціал з великою кількістю складових. Управління потенціалом сталого розвитку відбувається в ієрархічному порядку за трьома рівнями реалізації і взаємоузгодженості цілей: матерія – енергія – інформація [1, с. 125]. Таким чином, головною ідеєю, сутністю сталого розвитку агропродовольчої сфери повинна стати ідея інтелектуалізації виробничих систем за рахунок заміни частини енергії високої якості інформаційними та інтелектуальними ресурсами, наукоємними технологіями. Це і є той новий системоутворюючий фактор, біля якого, як біля центру конденсації, повинен розвинутиися, спрямовуваний державою, процес самоорганізації агропродовольчої сфери [2, с. 12]. За рахунок інноваційних перетворень агропродовольча сфера регіонів може мати конкурентні переваги на національному та світовому агропродовольчих ринках та зміцнювати продовольчу безпеку. Забезпечити конкурентоспроможний і сталий розвиток будь-якого регіону в умовах прискорення глобалізації та інтеграції до європейського простору можна лише на інноваційно-інвестиційній основі.

Поєднання інвестиційної та інноваційної діяльності, вкладення значних коштів у сучасні інноваційні технології та виробництво інноваційних продуктів слід розглядати як найважливішу передумову ефективного функціонування вітчизняного сільського господарства та інших галузей агропродовольчої сфери у відкритому конкурентному середовищі [3, с. 355]. Інвестиції – це гарантія розвитку. Тільки за січень–вересень 2016 року їх обсяг у вітчизняну агропродовольчу сферу склав 41,5 млрд. грн. Це на 14, 8 млрд. грн., або на 55,4% більше, ніж за відповідний період попереднього року. Серед найбільших інвестиційних проектів 2016 р. – будівництво терміналу по перезавантаженню зернових і олійних культур китайської державної корпорації COFCO у м. Миколаєві. Це важлива ланка грандіозного проекту «Один пояс – один шлях» і найбільша інвестиція КНР в агросектор України. Крім Китаю вкладають гроші у вітчизняну агрологістику і США, зокрема провідна агропромислова корпорація Bunge реалізувала також у Миколаєві проект з будівництва виробничо-перевантажувального комплексу, що включає підприємство з виробництва рослинної олії та два термінали з перевантаження олії та зерна. Крім того, зазначене підприємство забезпечується енергією за допомогою твердопаливного котла, що працює, використовуючи лузгу насіння соняшника. З переліком інших проектів можна ознайомитись на сайті [4].

Розвиток системи управління регіональною агропродовольчою сферою є важливою і актуальною науковою проблемою і має велике практичне значення. Управління регіональною агропродовольчою сферою повинно здійснюватися шляхом використання взаємопов'язаних один з одним правових, економічних, управлінських і моніторингових механізмів. Як об'єкт наукового дослідження, проблемне поле управління сталим розвитком агропродовольчої сфери привертає увагу, перш за все, в силу своєї трансдисциплінарної природи. В основі процесу управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону лежить система управління, що дозволяє цілісно, комплексно підходити до процесу взаємодії її складових підсистем. Сучасне навколишнє середовище характеризується мінливістю, невизначеністю, складністю та багатозначністю. Концепція, що описує нестабільність сучасного і, швидше за все, майбутнього світу отримала назву VUCA. Це акронім, утворений початковими літерами чотирьох слів: Volatility (мінливість, нестабільність, нестійкість, волатильність); Uncertainty (невизначеність), що означає значну складність у визначенні майбутнього; Complexity (складність), що означає наявність багатьох фактів, причин і факторів, які впливають на ситуацію; Ambiguity (багатозначність), що означає багатоваріантність основних умов і ситуацій [5, с. 122]. Сталий розвиток агропродовольчої сфери регіону у таких умовах повинен спиратися на сучасні інструменти управління, концепції маркетингу, які дозволяють гнучко реагувати на зовнішнє середовище, адаптуватися до нього та створювати умови для ефективної взаємодії зі споживачами та партнерами. У зв'язку з цим актуалізується необхідність формування багаторівневої системи управління сталим розвитком агропродовольчої сфери, яка має ґрунтуватися на раціональному використанні і побудові взаємозв'язків між різними видами і рівнями напрямів діяльності, ієрархії управління, сферами функціональної відповідальності, ресурсами.

Процес сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону має довгостроковий характер і залежить від:

- ефективності використання і розподілу економічних ресурсів;
- продуктивності економічних ресурсів;
- ефективності економічних процесів;
- погодно-кліматичних факторів;
- оптимізації бізнес-процесів (комбінації видів діяльності) з метою нарощування потенціалу системи і синергії в порядку забезпечення безперервного відтворювального процесу (циклу).

Одержані висновки є основою для розробки функціонально-управлінської моделі управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіонів. В конкретній ситуації, що існує у сучасній агропродовольчій сфері, модель управління сталим розвитком повинна передбачати, з одного боку, створення загальних макроекономічних передумов для зростання виробничої, інвестиційної, інноваційної та ресурсозберігаючої активності, а з іншого – спеціальні заходи щодо стимулювання внутрішніх структурних прогресивних змін. Таким чином, сучасні економічні умови обумовлюють становлення територіальної організації агропродовольчої сфери України з урахуванням спеціалізації регіонів, їх природно-ресурсного потенціалу, а також особливостей функціонування бізнес-середовища.

Література:

1. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства / С.Л. Пакулін, А.А. Пакуліна // Траектория науки – 2016. – №3 (8) – С. 120–132.
2. Шатохин М.В. Планирование комплексного устойчивого развития АПК региона / М.В. Шатохин, С.О. Новосельский, В.В. Дуплин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии – 2013. – № 3. – С. 1–17.
3. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики. Монографія – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2010. – 412 с.
4. Національний агропортал «Латифундист». ТОП аграрних інвестпроектів – 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://latifundist.com/spetsproekt/246-top-agrarnyh-investproektov-2016>
5. Попова Н.В. Особливості розвитку підприємств транспортно-логістичної галузі в умовах VUCA-світу / Н.В. Попова // Економіка транспортного комплексу – 2015. – Вип. 26 – С. 120–132.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ОЦІНКА ПРИДАТНОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ДЛЯ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА

НЕСВЕТОВ О. О.

кандидат економічних наук, доцент

НЕСВЕТОВА С.В.

старший викладач кафедри фінансів

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

На сучасному етапі розвитку землеробства та забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки, значної актуалізації набувають форми і методи господарювання, засновані на принципах сталого розвитку сільських територій, раціонального використання і збереження природних ресурсів і, в першу чергу, – земельних та водних. Науковці наголошують: використання ресурсів, не узгоджене з можливостями природного середовища, руйнує його, призводить до погіршення якості життя, що в кінцевому рахунку загострює проблему збереження цивілізації, виживання людства.

Забруднення та виснаження сільськогосподарських угідь позначається не лише на земельних ресурсах, але впливає і на стан загальної екологічної рівноваги, погіршення якої є не тільки екологічною проблемою, але й справою покращення добробуту суспільства, умов життя людини, ставлення до світу й реальної дійсності, її культурних і політичних поглядів. Тому питання запровадження органічного землеробства є однією з передумов забезпечення підвищення якості і конкурентоздатності сільськогосподарської продукції, сталого розвитку територій, поліпшення якісного складу ґрунтів. Органічне землеробство, що передбачає екологічно безпечне ведення сільського господарства, стало обов'язковою умовою виходу сільськогосподарської продукції на світові ринки.

Оцінка придатності земель для виробництва органічної продукції проводиться на основі детального аналізу інформації про якість ґрунтів, визначення ступеня антропогенного навантаження, фактичного виконання заходів щодо збереження родючості ґрунтів, а також встановленню їх придатності для виробництва окремих видів органічної продукції та сировини.

Зони виробництва органічної продукції встановлюються відповідно до критеріїв якості земель, їх придатності для виробництва такої продукції, а також придатності для виробництва окремих культур. У межах зон виробництва органічної продукції допускається наявність земель, обмежено придатних для виробництва органічної продукції, але не більше 50% від загальної площі [1, с. 40-45]. Виділення зон виробництва органічної продукції здійснюють з урахуванням соціально-економічних, ґрунтово-кліматичних факторів та рівня культури землеробства. При виділенні зон для ведення

органічного землеробства повинні враховуватися перехідний (конверсійний) період і паралельне виробництво як етап для переходу на органічні технології. На основі проведеної оцінки ґрунтів визначаються зони, придатні для вирощування органічної продукції рослинництва.

Стан земельних ресурсів значною мірою визначається просторовою диференціацією типів ґрунтоутворення та інтенсивністю їх трансформації та експлуатації, головним чином у галузі агропромислового виробництва. [2, с. 129-133]. Перехід до органічного виробництва має здійснюватися на засадах екологічної стабільності та за принципом поєднання законів розвитку природи і людської цивілізації, а економічні закони не повинні суперечити законам відтворення природного середовища та його ресурсів і створювати умови для їх оптимальної взаємодії.

У порівнянні з іншими областями України у Сумській області є досить гарні передумови для розвитку виробництва органічної продукції рослинництва. Ґрунти області в основному представлені чорноземами типовими, темно-сірими лісовими ґрунтами та чорноземами опідзоленими, дерново-підзолистими, ясно-сірими та сірими лісовими та іншими (рис. 1).

Ці ґрунти здатні повністю задовольнити потреби області у виробництві рослинного білку, що використовується безпосередньо для харчування людей та відгодівлі сільськогосподарських тварин.

Для збереження природної родючості ґрунту шляхом рівноважного балансу основних елементів живлення потрібно щороку вносити на 1 га посівної площі з різними видами добрив не менше ніж 70 кг азоту, 25 кг P₂O₅ і 35 кг K₂O, тобто мінімальна потреба у поживних речовинах становить 130 кг/га (рис. 2)

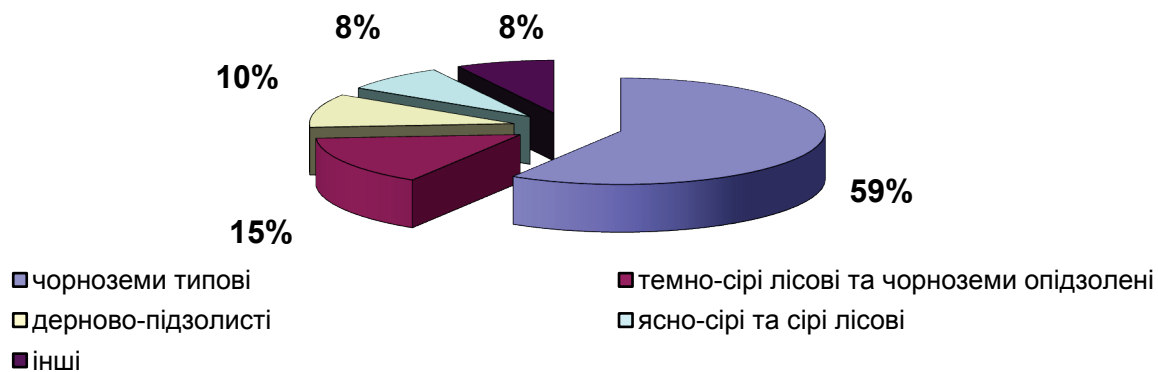


Рис. 1. Ґрунти, поширені на території Сумської області, %



Рис. 2. Динаміка внесення мінеральних добрив під основні сільськогосподарські культури (діючих речовин), кг/га

Внесення мінеральних добрив в повній мірі не зможе компенсувати втрати органічної речовини в ґрунті при вирощуванні сільськогосподарської продукції. Щорічні втрати гумусу ґрунтами області становлять 0,6 т/га. Для відтворення родючості ґрунтів області необхідно вносити органічної речовини в перерахунку на органічні добрива під основні культури: озима пшениця – 10,4 т/га; кукурудза на зерно – 12,8 т/га; цукровий буряк – 18,5 т/га; соняшник – 20,7 т/га; кукурудза – 11,9 т/га. У цілому по області потреба в органічних добривах становить 11,2 млн. тон.

Частка удобреної площі мінеральними добривами становить 90,3% від посівної. Однак при виробництві органічної продукції товаровиробниками використовуються органічні добрива, однією з важливих особливостей яких є те, що вони істотно поліпшують властивості ґрунту: структуру, реакцію та ін. Основними органічними добривами є: гній, гноївка, пташиний послід, торф, компости, зелене добриво. У 2015 р. органічних добрив в господарствах Сумської області було внесено в обсязі 420,78 тис. т, що в середньому припадає по 0,5 т на 1 га посівної площі. Удобрена органічними добривами площа становить 13,957 тис. га, що складає лише 1,5 % від удобреної площі області. Найбільше органічних добрив на 1 га посівної площі внесено у Сумському районі – 1,5 т.

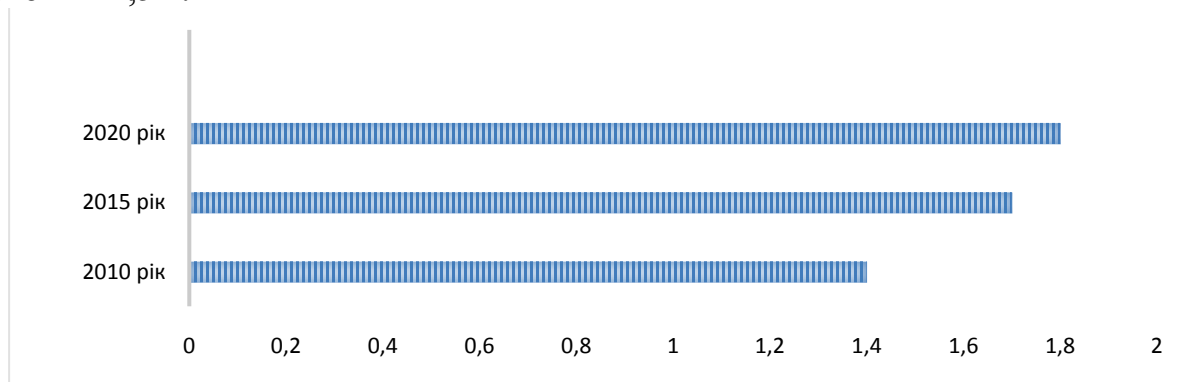


Рис. 3. Динаміка виробництва органічних добрив, млн. тон

Перспективним заходом для забезпечення органічною речовиною ґрунту є загортання пожнивних решток. Використання пожнивних решток для компенсації органічної речовини в ґрунті у 2010 році становила 0,51 млн. тон, у 2015 році – 1 млн. тон, до 2020 року – 1,5 млн. тон (рис. 4).

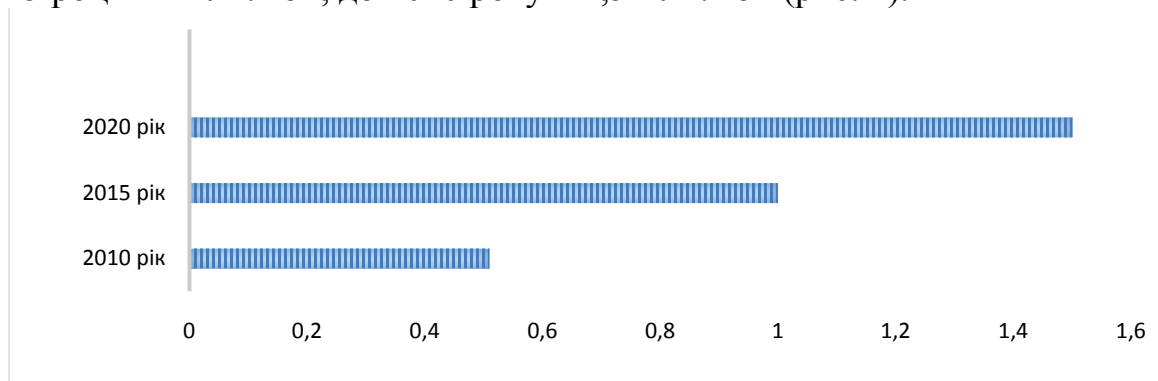


Рис. 4. Використання пожнивних решток для компенсації органічної речовини в ґрунті, млн. тон

Сумська область лідирує за показниками сільськогосподарського виробництва, так за темпом виробництва валової продукції сільського господарства область посідає 11 місце, а за обсягами виробництва валової продукції сільського господарства на 1 особу – 8 місце серед регіонів України.

Розвиток органічного виробництва – це крок до нарощування виробництва високоякісних продуктів харчування як для власних потреб, так і для перспективних зовнішніх ринків. Усього по області в 2015 році запроваджено технології по виробництву органічної продукції на 4143,6 гектарах. Найкращий приклад введення органічного землеробства можуть продемонструвати такі сільськогосподарські товаровиробники області, як фермерське господарство «Світанок» Великописарівського району, державне підприємство дослідне господарство «Правдинське» Великописарівського району, яке вперше в 2015 році запровадило систему органічного землеробства, зокрема було засіяно 70 гектарів під баштаними культурами. Науковий супровід впровадження органічного землеробства в господарствах області забезпечує Сумський національний аграрний університет, на базі якого було відкрито центр природного землеробства.

З метою популяризації виробництва екологічно чистої продукції у Сумському національному аграрному університеті відбулася перша обласна спеціалізована виставка-ярмарок «Життя в стилі Еко – Сумщина 2015». У ній взяли участь понад 150 підприємств із Сумської, Харківської, Чернігівської та Полтавської областей, що представили свою екологічно чисту продукцію: від екологічно чистих овочів, фруктів, меду, молока і молочних виробів до одягу і взуття, виготовлених з природної сировини, та екоматеріалів у будівництві.

Однак, до сьогоднішнього дня міністерством аграрної політики не винесено на розгляд і затвердження постанови «Про затвердження Порядку оцінки придатності земель (грунтів) та встановлення зон виробництва органічної продукції та сировини і Критеріїв якості земель (грунтів), їх придатності для виробництва органічної продукції та сировини, придатності для виробництва окремих культур», що було встановлено законом

Література:

1. Єрмоленко В.М., Деякі правові проблеми органічного виробництва в Україні / В.М. Єрмоленко, Є.О.Черняк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2014. – Вип. 197. – Ч. 1. – С. 40-45.

2. Шкуратов О.І., Організаційно-економічний механізм екологічної безпеки в аграрному секторі економіки/ О.І. Шкуратов, О.І. Ковалів // Сталій розвиток економіки. – 2012 – № 2(12) – С. 129-133.

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

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

СМИРНОВА Т. А.

старший викладач кафедри менеджменту і туристичного бізнесу

ТЕН А. В., КАРПЕНКО В. В.

студентки

*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара*

Новітні тенденції розвитку міжнародного туризму і політика держав в цій галузі викликають велику зацікавленість з боку потенціальних споживачів туристичних послуг, суб'єктів туристичної діяльності, науковців в галузі економіки, а також державних органів різноманітних держав у галузі регулювання та розвитку туризму. Туризм, зокрема міжнародний, стає атрибутом новітнього стилю життя, важливою частиною розвитку світової економіки й економіки окремих регіонів. Україна активно гармонізує з міжнародними туристичними процесами, що виявляється, з одного боку, у зацікавленості іноземними туристами нашою державою, а з іншого – виділення туристично приманливих територій на внутрішньоукраїнському рівні і зростання навантаження на ці регіони.

Сучасні тенденції міжнародного туризму досліджували багато авторів, серед яких М.Б. Онисько [1], С.С. Галасюк [2-5].

Завданням цієї роботи є здійснення аналізу й оцінювання сучасних інформаційних потоків щодо розвитку туристичної галузі.

На теперішній день туризм є однією з найважливіших, а в деяких випадках основним шляхом доходу багатьох держав світу, а також головним чинником у їх розвитку, процвітанні і благополуччі.

У новітньому світі спостерігається тенденція розвитку новітніх різновидів туризму і разом з тим місць призначення, а гроші, вкладені в цей розвиток країнами, переростають на рушійну силу соціально-культурного піднесення через створення нових робочих місць і підприємств, як наслідок зростають експортні надходження і удосконалюється інфраструктура. За минулі шість десятиліть туризм відчуває стабільне розширення та диверсифікацію і стає одним з швидко зростаючих економічних секторів в світі. Крім таких традиційних фаворитів як Європа і Північна Америка з'являються і відкриваються нові напрямки, що зацікавлюють туристів.

Україна має неупереджені передумови, щоб стати однією з розвинутих туристичних держав світу. Саме туризм спроможний подолати відмінності в розвитку різних регіонів країни, які дуже збільшилися останнім часом. Розширення робочих і культурних зв'язків нашої держави зі світом сприяє зростанню комунікацій між підприємствами та збільшенню кількості іноземних і вітчизняних туристів, які приїжджають в окремі регіони України, що визначає

необхідність розміщення гостей у зручних готелях із належним рівнем обслуговування [1].

Згідно з дослідженнями Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, продукти та послуги, пов'язані з роботою туристичної сфери діяльності, становлять близько 7% валового національного продукту, а за загальними оцінками, близько 11% робітників в Україні зайнято в туристичному бізнесі та супровідних галузях [1].

Незважаючи на різні періодичні економічні потрясіння, частка туризму на світовому ринку зростає. Одним з критеріїв оцінки є туристичні прибуття. Згідно зі статистичними спостереженнями UNWTO в 1950 році цей показник склав 2,5 млн. чол., у 1980 році – 278 млн. чол., в 1995 р. – 527 млн. чол., а в 2015 р. – 1133 млн. осіб. Крім того, доходи від туризму по всьому світу в 1950 р. становили 2 млрд. дол. США, у 1980 році – 104 млрд. дол. США, в 1995 р. – 415 млрд, а вже в 2015 р. – склали 1254 млрд. дол. США [1].

Згідно з довгостроковим прогнозом UNWTO в період між 2010 і 2030 рр. кількість міжнародних туристів буде зростати щорічно на 3,3% і до 2030 р. число досягне 1,8 млрд. чол.

У 2015 році спостерігається тенденція зростання міжнародних переїздів, причому в Америці вони зросли більше за все – на 8%, потім слідують Азіатсько-Тихоокеанський і Близькосхідний регіони, в кожному з них кількість збільшилася на 5%, в Європі кількість збільшилася на 3%, в той час, як в Африці вона зросла на 2%.

У 2015 р. відбулося декілька змін в рейтингах з міжнародних туристських переїздів та прибутками від міжнародного туризму. У рейтингу переїздів, Мексика піднеслася на п'ять позицій і таким чином ввійшла в світову десятку країн з міжнародних переїздів. У рейтингу за прибутками від туризму, Китай і Великобританія піднялися на дві позиції, на місця 3 і 7 відповідно в рейтингу. В результаті, Франція і Макао (Китай) пересунулися на одну позицію вниз на 4 і 5 відповідно, а Таїланд перемістився вниз на два місця на 9 позицію [2-4].

Франція, Іспанія, США та Китай як і раніше займають лідируючі місця в обох списках, як за міжнародними переїздами, так і по надходженнях від туризму.

Згідно з прогнозами UNWTO, число міжнародних туристських переїздів буде збільшуватися майже на 43 млн. в рік, в порівнянні із середнім збільшенням на 28 млн. в рік в період з 1995 по 2010 рік.

При прогнозованих темпах зростання міжнародних туристських переїздів в усьому світі, показник досягне 1,4 млрд. до 2020 року і 1,8 млрд. до 2030 р. У 2030 р. 57% міжнародних переїздів буде ставитися до країн з економікою, що розвивається (в 1980 р. частка переїздів в ці країни становила лише 30%) і 43% – в країни з розвинутою економікою (в 1980 р. частка становила 70%).

Найбільше зростання переїздів буде спостерігатися в Азії і Тихоокеанському регіоні, де число переїздів зросте на 331 млн. і досягне 535 млн. у 2030 р. (+4,9% за рік). В Європі (від 475 млн. до 744 млн.) і Америці (від 150 млн. до 248 млн.). Як ми бачимо темп зростання міжнародних переїздів останніх в майбутньому не великий, порівняно з іншими регіонами [1].

Міжнародний туризм стає джерелом не тільки надходження іноземної валюти, але і створення нових робочих місць. Статистичні дані показують, що незважаючи на кризу, політичну нестабільність в сучасному світі за останні

роки ми все ж бачимо позитивний характер тенденцій розвитку туризму в усьому світі. Кількість подорожуючих з кожним роком збільшується. Завдяки великій кількості реклами, технічному прогресу, доступності інформації збільшується можливість спілкування між різними державами, народами, що дозволяє людям розуміти краще один одного та сприяє взаємному збагаченню країн.

Література:

1. Онисько М.Б. Міжнародний туризм: Світові Тенденції та українські реалії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sd.net.ua/2012/05/24/turizmukraine-mir.html>
2. Галасюк С.С. Місце України в структурі світового туристичного ринку / С.С. Галасюк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2012. – Вип. 33. – С. 373-379.
3. Галасюк С.С. Основні напрями розвитку туристичного ринку Великої Британії / С.С. Галасюк // Індустрія гостинності в країнах Європи: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Сімферополь: КІБ, 2013. – С. 31-33.
4. Галасюк С.С. Основні напрями розвитку туристичного ринку Німеччини / С.С. Галасюк // Індустрія гостинності в країнах Європи: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Сімферополь: КІБ, 2012. – С. 42-44.
5. Галасюк С.С. Основні напрями розвитку туристичного ринку Франції / С.С. Галасюк // Індустрія гостинності в країнах Європи: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Сімферополь: КІБ, 2012. – С. 43-46.

ПРОБЛЕМИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

НАЗАРЧУК О. О.

студентка

КОЛОСІНСЬКА М. І.

викладач

Чернівецький національний університет

імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

Міграція населення зумовлена економічними, політичними, етнічними та релігійними чинниками. Протягом усієї історії людства вона відігравала визначну роль у суспільному розвитку. З одного боку, масштаби та напрями міграційних процесів певною мірою свідчать про стан соціального та економічного розвитку країни. З іншого боку, процес міграції сам значною мірою впливає на розвиток країни.

Проблеми трудової міграції досліджували такі вітчизняні вчені: Гнибіденко І.М., Заклекта О.В., Реліна І.Є. [1-3].

Метою даної роботи є визначення факторів що спричиняють міграцію українців за кордон та розгляд шляхів вирішення даної проблеми.

Сучасна міжнародна трудова міграція є багатогранним явищем у економіці України, що впливає на процес розвитку людства. З розвитком господарства трудова міграція охопила всі континенти і справді набула глобального характеру та нових рис [1].

На сьогоднішньому етапі економічного розвитку України, глобальною проблемою є демографічна ситуація, саме негативна динаміка народжуваності, смертності, від'ємне сальдо міграції. У лютому 2009 року Відділ економічних і соціальних проблем ООН оприлюднив прогноз, згідно з яким до 2050 року населення України скоротиться майже вдвічі, з 46 до 26 млн. чол. Трудова міграція відіграє провідну роль у даній проблемі. Україна – міграційний донор, а не міграційний реципієнт. Масова міграція є загальносвітовою тенденцією сучасності, в якій Україна відіграє провідну роль [2].

З прийняттям незалежності в економіці України відбулися структурні зміни, девальвувалися старі і з'явилися нові цінності. Тоді почалися міграції чи не найбільшої частини працездатного населення в пошуках робочих місць. Наразі економічна ситуація не є кращою: падіння рівня і якості життя, нестача робочих місць, низька заробітна платня, інфляція, що веде до росту цін на продукти харчування, медичне обслуговування, навчання [3].

Загальна кількість українських громадян, які залучені до міжнародної трудової міграції (особи, які виїхали за кордон з метою працевлаштування) у 2014–2015 роках, становить приблизно 688000 осіб. З них близько 423800 є довгостроковими трудовими мігрантами (тривалість міграції яких – кілька років), в той час як 264400 громадян України є короткостроковими трудовими мігрантами (тривалість міграції яких від трьох місяців до одного року). На додаток до цих трудових мігрантів, приблизно 25400 українців отримують освіту за кордоном і 18200 осіб виїхали за кордон з метою возз'єднання сім'ї.

Набуття громадянами України права на вільне пересування співпало у часі із глибокими структурними трансформаціями економіки, що супроводжувалися падінням рівня життя та зростанням безробіття. Внаслідок деградації системи безплатної освіти та медицини оплата цих послуг лягла на населення. За відсутності розвинутої системи кредитування особи, які прагнули започаткувати свій бізнес, потребували стартового капіталу. Перехід до ринкової економіки створив новий споживчий попит на такі товари високої вартості як житло, автомобілі, побутову техніку та інше. Все це стимулювало трудову міграцію за кордон, яка наприкінці 1990-х рр. перетворилася на масове явище і джерело доходів для багатьох сімей. Відповідно до даних дослідження, проведеного в рамках проекту МОМ у 2014-2015 рр., за кордоном перебувають для здійснення трудової діяльності близько 700 тис. громадян України [4].

За даними цього ж дослідження, серед трудових мігрантів переважають чоловіки, найчисленнішими серед них є особи 30-44 років (понад 40%), більшість мігрантів походить із областей заходу країни. 41% трудових мігрантів мають середню або середню спеціальну освіту, 36% – вищу освіту. Основні країни призначення працівників-мігрантів – Польща, Російська Федерація, Чеська Республіка та Італія. На них припадає близько 80% загальних потоків короткострокових та довгострокових трудових мігрантів з України. Сфери зайнятості українських працівників за кордоном – це передовсім будівництво (чоловіки) і праця в домашніх господарствах (жінки), а також сфера послуг та сільське господарство.

Під впливом воєнного конфлікту та глибокої економічної кризи еміграційні настрої населення зростають. Спробам вирішити життєві проблеми у спосіб працевлаштування за кордоном сприяє й набутий українцями досвід роботи за межами держави, потужні міграційні мережі, що сформувалися впродовж

останніх десятиліть. Опитування, проведене на замовлення Міжнародної організації з міграції навесні 2015 року, показало, що 8% українців планують найближчим часом знайти роботу за кордоном або вже її знайшли. За даними аналогічного дослідження 2011 р., таких було 6% [5].

До найбільш позитивних наслідків міграції як правило відносять фінансування власних родин із – за кордону, що як правило підвищує платоспроможність родин трудових мігрантів, сприяє формуванню середнього класу в Україні, відбувається надходження додаткових коштів до бюджету України, знижується навантаження на ринок праці в державі.

З інвестиціями зароблених за кордоном коштів у житлове будівництво пов'язаний і такий негативний наслідок, як «омертвіння» капіталу, тобто витрати на будівництво в депресивних регіонах, де немає роботи і де новозбудоване житло в результаті залишається невикористаним. Певна частина мігрантів спрямовують кошти на купівлю житла в регіональних центрах чи столиці, що прискорює міграцію молоді з рідних місць з усіма негативними наслідками для їх розвитку.

Економічний ефект заробітків мігрантів неоднозначний, інвестиції в людський капітал, зокрема освіту та медицину, поліпшення якості життя не можна не оцінювати позитивно.

На нашу думку вирішення проблеми трудової міграції можливе, шляхом проведення таких заходів:

- створення умов для мінімізації стихійної зовнішньої трудової міграції громадян України, шляхом посилення контролю на митниці;
- встановлення належного контролю за зовнішньою трудовою міграцією, припинення діяльності комерційних посередницьких структур, що незаконно займаються організацією зовнішньої трудової міграції, створення програм надання допомоги жертвам торгівлі людьми, особливо жінкам і дітям без супроводу дорослих;
- створення соціально-економічних умов для проживання громадян і працевлаштування на території України, підвищення заробітних плат та соціальний захист населення.

Створенням робочих місць в таких галузях, як сільське господарство, текстильна і хімічна промисловість, тобто там де сьогодні використовується праця мігрантів за кордоном, можна досягти хоча б на деяку міру зменшення міграції і відтоку робочої сили за кордон. І також, слід радикально переглянути механізм оплати праці всередині країни.

Література:

1. Реліна І.Є. Масштаби, форми та напрямки сучасних міграційних процесів // Науковий вісник. – №2. – С. 14-17.
2. Гнибіденко І. Проблеми трудової міграції в Україні та їх вирішення// Економіка України – 2008. – № 4. – С. 19-21.
3. Заклекта О.А. Трудова міграція як умова розвитку міжнародного ринку праці // Вісник КНТЕУ №4. – С. 9-13.
4. Міграція як чинник розвитку в Україні. – К.:МОМ, 2016. http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf
5. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015.: http://iom.org.ua/sites/default/files/pres_kit_gfk_iom2015_ua_fin_3_2.pdf (Проведено в березні-лютому 2015 року компанією GfK Ukraine на замовлення Міжнародної організації з міграції України. Опитано 2087 осіб на контрольованій території України віком від 15 років)

УЧНІВСЬКА МОЛОДЬ ЯК ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ПОМІНЧУК С. Г.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці

Інститут підготовки кадрів

Державної служби зайнятості України

м. Київ, Україна

Зростання економічного потенціалу країни не можливе без підготовки кваліфікованих кадрів для забезпечення потреб ринку праці. Науковці зазначають, що економічний спад в 90-х рр. минулого століття призвів до масової ліквідації промислових і сільськогосподарських підприємств і, як наслідок, відтоку кваліфікованих робітничих кадрів зі сфери матеріального виробництва. Вивільнені робітники перейшли до сфери самозайнятості, насамперед торгівельно-посередницького спрямування. Економічне зростання, яке розпочалося в Україні наприкінці 90-х рр. ХХ століття, актуалізувало проблему нестачі кваліфікованих робітничих кадрів, насамперед у промисловості та сільському господарстві [1, с. 53].

О.А. Грیشнова зазначає, що в сучасному розвинутому суспільстві саме людські знання стають основним двигуном прогресу. Інтелектуалізація, креативність змінюють світ у всіх його проявах, але особливо – світ праці. Для України 2015 – 2016 роки відрізнялись досить низьким рівнем зайнятості, майже третина працівників зайнята у неформальному секторі, найбільший відсоток безробіття серед молоді (11 – 21%). Але є низка професій, попит на які достатньо великий: спеціалістів потребують сфери ІТ та агросектор, частково – промисловість, будівництво, транспорт, сфера добування корисних копалин. Найменш затребувані: юристи, працівники банківської сфери (через фінансову кризу та закриття банків), рекламисти (через скорочення витрат підприємств на просування продукту) [2, с. 23].

Окремі дослідники констатують, що функціональна незбалансованість освітянських послуг і ринку праці призводить до виникнення феномену «надмірність освіти», а стратегію подолання кризових тенденцій в секторі економіки і на ринку праці зокрема, вбачають у розвитку таких галузей як сільське господарство, металургія, ІТ – сфери, фармація, туризм [3].

Учнівська молодь, як кадровий потенціал перспективного ринку праці, потребує кваліфікованих знань про світ професій та його сучасні і перспективні тенденції. Наразі, великого значення набуває професійна орієнтація, яка дає можливість змоделювати перспективний ринок праці.

Науковці констатують, що професійна орієнтація, яка є одним із засобів підготовки молоді до вибору робітничих професій, у переважній більшості загальноосвітніх і професійно-технічних закладах здійснюється несистематично або не здійснюється взагалі [1, с. 57].

Дослідниками проблем професійної орієнтації учнівської молоді є: Л. Авдєєв, Д. Закатнов, С. Крягжде, О. Лавріканець, В. Маркіна, О. Мельник, Н. Ортікова, Є. Павлютенков, О. Пильтяй, К. Платонов, М. Пряжніков, В. Сидоренко, В. Синявський, Б. Федоришин, С. Чистякова, М. Янцур.

Н. Побірченко, А. Гончар, О. Сергієнкова, вивчаючи професійну орієнтацію учнівської молоді, звертали увагу на недостатній рівень обізнаності учнів з професій, ринкової ситуації та праці дорослих [4].

Питанням професійної орієнтації надається постійна увага в науковій літературі, однак констатуємо відсутність оновленого методичного забезпечення, що базується на потребах ринку праці, зокрема потреб ринку праці регіонів. Впровадження регіональноцентрованої моделі професійної орієнтації учнівської молоді на основі економічних тенденцій розвитку регіональних ринків праці упередить загострення дисбалансу попиту та пропозиції локальних ринків праці.

Авторська концепція інноваційної моделі професійної орієнтації учнівської молоді системна, поетапна, враховує вікові особливості учнів. Її структурними компонентами є:

I етап – «Світ професій»;

II етап – «Моя професія у світі професій»;

III етап – «Я і моя професія»;

IV етап – «Майбутнє обираю сьогодні».

Кожен етап містить аналіз даних адміністративної та державної статистики, який відображає основні економічні тенденції розвитку пріоритетних галузей економіки регіонів, їх демографічні та суспільно – господарські особливості, містить інформацію про стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів [5].

Методологія базується на державній стратегії регіонального розвитку, що окреслює перспективи розвитку регіонів на середньостроковий період, повинна забезпечити стабільність розвитку регіонів та створювати передумови для економічного зростання, підвищення якості та рівня конкурентоспроможності вищої освіти, забезпечення функціонування системи ступеневої (аграрної, технічної, морської, гуманітарної тощо) освіти шляхом утворення в регіонах науково-освітніх центрів Утворення сучасних центрів професійної освіти з упровадженням новітніх технологій для пріоритетних галузей економіки регіонів [6].

Запропонована методологія є комплексом методичних рекомендацій з організації ефективної профорієнтаційної роботи наближеної до потреб ринку праці на засадах доступності відповідно до вікових особливостей учнів. Загальноосвітні навчальні заклади не володіють інформацією про стан та перспективи ринку праці, компетентність в такому напрямку роботи має державна служба зайнятості. Впровадження даної моделі повинно здійснюватись за участю держави та її інститутів: служби зайнятості, загальноосвітніх навчальних закладів, системи професійно – технічної та вищої освіти, різних форм фінансових інституцій та виробництва.

Запропонована модель професійної орієнтації на основі поєднання психолого-педагогічних засад та показників економічного розвитку регіонів, дозволить встановити відповідність освіти молоді потребам сучасного та перспективного ринку праці, поєднати державну політику регулювання з ринковими регуляторами, оптимізувати та спрямувати витрати держави на вирішення проблеми насиченості спеціалістами та розвитку пріоритетних галузей економіки.

Позиціонуючи учнівську молодь як трудовий потенціал країни необхідно:

- оновити наукове та науково-методичне забезпечення професійної орієнтації учнівської молоді в державній службі зайнятості;
- запровадити посади спеціалістів-профорієнтаторів у штаті всіх загальноосвітніх шкіл та інших навчальних закладів, забезпечити їх належну профорієнтаційну підготовку з питань регіональних потреб економіки;
- розширити шляхи доступу до інформації про потреби поточного та перспективного ринку праці учнів загальноосвітніх навчальних закладів, їх батьків.

В статті не розкрито всі аспекти оновленої моделі професійної орієнтації учнівської молоді з урахуванням потреб пріоритетних галузей регіональної економіки. Потребує подальшого дослідження кожна з її структурних компонентів і особливості взаємодії соціальних інституцій щодо вирішення досліджуваної проблеми.

Література:

1. Закатнов Д.О. Організаційно-педагогічні умови професійної орієнтації учнівської молоді на робітничі професії. Професійна орієнтація: теорія і практика: науково-методичний посібник [для педагогічних працівників] / За ред. О.В. Мельника. – Івано-Франківськ: «Тіповіт», 2011. – Вип. № 2. – 279 с.
2. Грішнова О.А. Нові виклики ринку праці і проблеми конкурентоспроможності людського капіталу в майбутньому// Матеріали XVI Міжнародної науково – практичної конференції «Конкурентоспроможність національної економіки» (7–8 квітня 2016, м. Київ) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/science/conferences/2016/>.
3. Труд пруди. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.business.ua/work_reserves/Trud_prudi-259072.
4. Побірченко Н.А. Вибір успішної професії на ринку праці: посібник / Н.А. Побірченко, А.М. Гончар, О.П. Сергієнкова. – К.: Наук. світ, 2009. – 77 с.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п>.
6. Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua>.

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ЗАПОРУКА ЗБЕРЕЖЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

ЧУХНО І. А.

кандидат наук з державного управління, доцент

Харківський національний медичний університет

м. Харків, Україна

Надзвичайно великого значення в сучасних умовах при управлінні регіональним розвитком набувають поняття людського капіталу та трудового потенціалу регіону. В динамічних умовах суспільного життя та стрімкого розвитку технологій і економіки знань саме людський капітал є одним із основних факторів забезпечення конкурентоспроможності національних та регіональних економік. Трудовий потенціал регіону в сучасних умовах може

стати як одним із визначальних чинників забезпечення економічного зростання регіону та його сталого розвитку, так і суттєвим обмеженням в досягненні цих цілей.

Загалом, людський капітал визначають як сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника [2].

Під трудовим потенціалом розуміють інтегральну оцінку кількісних та якісних характеристик, здібностей і можливостей економічно активного населення, які реалізуються в межах і під впливом системи економічних відносин. Він залежить від демографічних, професійно-кваліфікаційних, соціально-економічних факторів і складається з багатьох компонентів: здоров'я; освіта; моральність, мотивованість і вміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; професіоналізм; ресурси робочого часу. Трудовий потенціал суспільства – конкретна форма матеріалізації людського фактору, показник рівня розвитку та межі творчої активності працюючих [1].

На сьогодні, в умовах глобалізації економіки, зменшення стримуючої ролі кордонів, посилення трудової міграції, для людей вкрай важливо де вони будуть жити і працювати. До факторів, що відіграють істотну роль при прийнятті такого рішення можна віднести рівень економічного розвитку країни та регіону, рівень доходів в певній галузі, рівень розвитку соціальної сфери та соціальної інфраструктури, сприйняття регіону місцевими жителями, населенням власної країни та інших країн тощо.

На жаль, в нашій країні склалася несприятлива економічна ситуація, внаслідок якої протягом всього часу існування нашої держави відслідковується негативна тенденція трудової міграції. Причому, здебільшого, в пошуках кращого життя, і в першу чергу, роботи, за кордон виїжджають молоді і активні люди, здатні до продуктивної роботи, впровадження інновацій тощо, що значно послаблює трудовий потенціал як країни, так і окремих регіонів.

Вкрай негативну роль для регіонального розвитку має тенденція, що отримала назву «відтоку мізків», коли виїжджають високоосвічені, кваліфіковані та талановиті люди, що за кордоном отримують кращі пропозиції роботи з точки зору як заробітку, так і свого подальшого розвитку.

Вирішуватися ці проблеми мають в рамках, в першу чергу, державної політики та регіональних політик на рівні окремих регіонів. Відзначимо, що Т.П. Норкіна під об'єктом державного управління трудовим потенціалом суспільства визначає соціально-економічні та організаційні відносини, що складаються в суспільстві з приводу формування, розподілу та використання ресурсів праці. Ці відносини ґрунтуються на економічних і соціальних інтересах людей. Конкретними проявами можуть бути відносини з приводу: демографічної поведінки населення; ставлення людей до міграції; професійного самовизначення; професійної підготовки і підвищення рівня освіти та кваліфікації; мотивації і стимулювання трудової діяльності, охорони праці тощо [4, с. 144].

Одним із управлінських інструментів, що може сприяти подоланню негативних міграційних процесів, збереженню і більш повному використанню як людського капіталу, так і трудового потенціалу на регіональному рівні є формування в свідомості населення позитивного бренду регіону, що здатен підвищити мотивованість і зацікавленість населення до роботи і життя в регіоні, збільшити прихильність до власного регіону, стимулювати прояв ініціативи в економічному і соціальному житті, сприяти розвитку туризму, вкладенню інвестицій в економіку регіону.

Бренд регіону – комплексний образ, системне сприйняття і осмислення регіону різними зацікавленими групами громадськості, що стає важливим елементом когнітивного механізму сприйняття рішень та механізмом регулювання внутрішніх процесів, які мають місце в рамках регіональної спільності [5, с. 257].

Ведучи мову про бренд держави Н.М. Колісницька відзначає, що він більше пов'язується не з економічним рівнем її розвитку, але з ідеологічною політикою чи історичними подіями. Бренд не є статичним феноменом, проте дуже важко його змінити, а в деяких випадках простіше збудувати нові асоціації з певною державою, аніж змінити чи зруйнувати старі. Бренд є складовою іміджевої кампанії і власне є одним з головних факторів успішного позиціонування країни [3, с. 49].

Погоджуючись з цими тезами стосовно бренду держави зауважимо, що формування регіонального бренду нерозривно пов'язано з фактичною регіональною політикою, стратегією розвитку регіону та тими цілями, які в ній ставляться. При цьому слід зазначити, що регіон в будь-якому випадку матиме певний імідж, незалежно від того чи займатимуться органи державного управління і місцевого самоврядування його формуванням, чи ні. Проте використання територіального брендингу, докладення необхідних зусиль для формування позитивного іміджу регіону (наприклад, як такого, що є економічно розвиненим, підтримує економічну і творчу реалізацію молоді, надає підтримку молодим сім'ям, має істотний рекреаційний потенціал тощо) може стати одним із суттєвих факторів щодо зменшення трудової міграції та збереження і найбільш ефективного використання людського капіталу і трудового потенціалу регіону.

Таким чином, можна говорити про те, що територіальний брендинг має бути одним із інструментів органів регіональної влади, що забезпечуватиме підтримку реалізації стратегії розвитку регіону і регіональної політики, при правильному застосуванні їх посилюватиме і може бути одним із важливих факторів забезпечення соціально-економічного розвитку регіону на засадах сталості.

Література:

1. Білецька К.В. Трудовий потенціал як чинник активізації інноваційних процесів / К.В. Білецька // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2932>

2. Добрынин А.Н. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.Н. Добрынин., С.А. Дятлов. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.

3. Колесницька Н.М. Територіальний брендинг: науково-методологічні підходи до визначення та формування / Н.М. Колесницька // Наукові праці. Поліологія. – 2012. – Вип. 185. Т. 197. – С. 47-50.
4. Норкіна Т.П. Проблеми управління трудовим потенціалом регіону / Т.П. Норкіна, З.О. Скарбун, Н.О. Тарханова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2010. – Т. 6, № 3. – С. 141-148.
5. Тихомирова Є. Історико–культурний потенціал Волинського регіону як основа формування регіонального іміджу // Слов'янський вісник. Збірник наукових праць. – № 12. – Рівне, 2011. – С. 256-261.

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ

ГЛАДКИХ Д. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач сектору грошово-кредитної політики
відділу фінансової безпеки*

*Національний інститут стратегічних досліджень
м. Київ, Україна*

Зростання обсягу іноземних інвестицій у банківській системі є об'єктивним процесом, пов'язаним із глобалізацією економіки та входженням України до Світової організації торгівлі. Проте дискусійним питанням залишається оптимальний рівень присутності іноземних інвестицій у банківській системі. На думку Голови АУБ О.А. Сугоняка, найбільш вигідним для України рівнем присутності іноземного капіталу в банківській системі є 30% [1]. Серед індикаторів економічної безпеки, визначених «Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» та затверджених Міністерством економічного розвитку та торгівлі України [2], присутній індикатор «Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків», оптимальне значення якого має становити 20-25%. Натомість значення в інтервалі 26-30% вважається задовільним, 31-35% – незадовільним, 36-40% – небезпечним, 41-60% – критичним, що призводить до втрати контролю над банківською системою з боку держави.

Станом на 01.10.2016 р. в Україні працювали 40 банків з іноземними інвестиціями, у т. ч. 17 – зі 100% іноземним капіталом. Найбільшими за розміром сплаченого статутного капіталу інвесторами у банківську систему є банки Росії (33% статутного капіталу банківської системи), Італії (7%), Кіпру (3%), Австрії (2%), Угорщини (2%), Франції (2%) та Греції (2%). Натомість розмір інвестицій з боку резидентів Польщі, Нідерландів, ФРН, Швеції, Туреччини, США, Бельгії, Люксембургу є незначним та не перевищує 1% по кожній країні. Одним із провідних інвесторів у банківську систему також є ЄБРР, що володіє 30% статутного капіталу АТ «Райффайзен банк Аваль» та 40% статутного капіталу АТ «Укрсиббанк», що загалом забезпечує його частку у статутному капіталі банківської системи на рівні 1,5%.

Порівняння результатів діяльності банків з капіталом українського походження та банків іноземних банківських груп в Україні за ключовими показниками (станом на 01.10.2016 р.) свідчить про те, що:

– частка присутності іноземного капіталу в статутному фонді банківської системи станом на 01.10.2016 р. складає 56%, що перевищує порогове значення у 40 %, визначений «Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України»;

– збитковість банків іноземних банківських груп протягом 2016 року обумовила збитковість банківської системи в цілому (за 9 міс. 2016 р. з 11627 млн. грн. поточного збитку 10972 млн. грн., або 94% всієї суми збитку припадає на банки іноземних банківських груп);

– банки іноземних банківських груп разом володіють 47% власного капіталу, 34% активів та 32% зобов'язань банківської системи, 36% кредитного портфеля юридичних осіб та 54% кредитного портфеля фізичних осіб, 37% залучених коштів юридичних осіб та 26% вкладів населення, що забезпечує їм домінуючу позицію у сфері кредитування населення та вагомий рівень присутності у всіх інших сегментах банківського ринку;

– рівень доларизації кредитів банків іноземних банківських груп (57%) вищий, ніж у банків з капіталом українського походження (42%). Натомість рівень доларизації депозитів, навпаки, у банків іноземних банківських груп (41%) є нижчим, ніж у банків з капіталом українського походження (52%).

Отже, основними проблемами банківської системи України, пов'язаними з високим рівнем присутності в ній банків іноземних банківських груп є наступні:

– зростання частки банків іноземних банківських груп на тлі зменшення частки присутності банків з капіталом українського походження в банківській системі. При цьому, найбільш суттєве зростання показника частки іноземного капіталу у статутному капіталі банківської системи відбулось у 2015-2016 рр., що пов'язане, зокрема, з виходом з ринку значної кількості банків з капіталом українського походження;

– хронічна збитковість окремих банків іноземних банківських груп протягом останніх років, що негативно впливає на збитковість банківської системи в цілому;

– знецінення вартості іноземних інвестицій у банківську систему;

– надмірний рівень доларизації кредитів і депозитів банків іноземних банківських груп.

Виходячи з переліку основних проблем банківської системи України, пов'язаних з активною присутністю в ній банків іноземних банківських груп, що загрожуватимуть стабільності її функціонування в майбутньому, шляхами вирішення цих проблем мають бути наступні.

Проблема зростання частки банків іноземних банківських груп на тлі зменшення частки присутності банків з капіталом українського походження в українській банківській системі має вирішуватись за рахунок зростання абсолютної суми та частки статутного капіталу банків з капіталом українського походження. Для досягнення цього мають бути реалізовані такі заходи:

– прискорення чинного графіку рекапіталізації банків,

– податкові канікули для банків (дозвіл не сплачувати податок на прибуток), обов'язковою умовою яких є спрямування розрахункової суми податку на прибуток до статутного фонду банків,

– продаж до 20 % статутного фонду державних банків не зовнішнім, а внутрішнім інвесторам, що може забезпечити додаткові надходження до бюджету у сумі до 16 млрд. грн. (у випадку, якщо ціна продажу не буде включати дисконтів та премій від балансової суми і буде розраховуватись виходячи з розміру статутного капіталу державних банків у загальній сумі

80 млрд. грн. станом на 01.10.2016 р.), проте залишить цю частку статутного капіталу банківської системи у власності резидентів.

Проблема хронічної збитковості окремих банків іноземних банківських груп протягом останніх років, що забезпечує збитковість банківської системи України в цілому, має вирішуватись за рахунок повернення довіри до банківської системи з боку вкладників та зростання банківських пасивів, що є базою для активізації кредитування. Для досягнення цього мають бути реалізовані такі заходи:

- збільшення мінімальної суми гарантування вкладів фізичних осіб з 200 до 500 тис. грн.,

- відмова від державного гарантування валютних депозитів шляхом внесення відповідної поправки у чинний Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [3]. При цьому відмова від гарантування валютних вкладів має розповсюджуватись лише на нові вклади.

Проблема знецінення вартості іноземних інвестицій у банківську систему має вирішуватись за рахунок забезпечення стабільного курсу гривні у середньостроковій перспективі. Результатом цього має стати утримання на банківському ринку банків іноземних банківських груп, що вже працюють в Україні.

Для досягнення цього мають бути реалізовані такі заходи:

- скорочення терміну повернення валютної виручки підприємств-експортерів на першому етапі зі 120 до 60 днів, у подальшому – до 30 днів, посилення штрафних санкцій за несвоєчасне надходження валюти в Україну,

- заборона валютного кредитування юридичних осіб,

- відновлення практики застосування різних норм обов'язкового резервування залучених коштів для гривні та валюти, шляхом застосування підвищених норм резервування залучених коштів для будь-якої іноземної валюти на рівні від 15 %,

- стимулювання своєчасного повернення в Україну валютних коштів підприємств-експортерів, у першу чергу – через механізм автоматичного відшкодування ПДВ та шляхом поетапного зниження норм обов'язкового продажу їх виручки: на першому етапі – з 65% до 50%, на другому – з 50% до 25%, на третьому – з 25% до 0%,

Проблема надмірного рівня доларизації кредитів і депозитів банків іноземних банківських груп має вирішуватись за рахунок регулювання валютної структури балансів всіх українських банків за допомогою додаткових економічних нормативів НБУ, а саме:

- нормативу максимального розміру валютних кредитів у структурі кредитного портфеля банків, який має розраховуватись щомісячно по кожному банку окремо та не повинен перевищувати 50 % наданих банком кредитів станом на звітну дату,

- нормативу максимального розміру валютних зобов'язань у структурі залучених коштів, який має розраховуватись щомісячно по кожному банку окремо та не повинен перевищувати 50 % основної суми всіх залучених банком коштів станом на звітну дату.

Література:

1. Сугоняко О. А. Аналітична записка «Уроки банківської кризи 2008-2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.org.ua>
2. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29 жовтня 2013 року N 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
3. Закон України № 4452-17 в редакції від 19.11.2016р. «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ ФІНАНСОВІ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ГОРЖАНКІН М. К.

студент

*Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля
м. Дніпро, Україна*

На сьогоднішній день кризові явища в економіці не є чимось незвичайним. Криза не є більше наслідком прояву локальних управлінських помилок або фінансових складнощів. Сучасні економічні подолання наслідків економічної кризи та її наслідків на будь-якому підприємстві і в будь-якій державі є, на сьогоднішній день, дуже актуальним економічним завданням. Вивчення кризових явищ та шляхів виходу з них тільки сьогодні набуває належну значимість.

У глибинних причинах кризи, що вибухнула лежить багато різних факторів. Дані фактори можна розділити на дві основні групи:

- Зовнішні (не залежать від діяльності підприємства);
- Внутрішні (залежні від діяльності підприємства).

Зовнішні фактори виникнення кризи можна класифікувати на:

- соціально-економічні фактори загального розвитку країни (зростання інфляції; нестабільність податкової системи; нестабільність регулюючого законодавства; зниження рівня реальних доходів населення; зростання безробіття);

- ринкові фактори (зниження ємності внутрішнього ринку; посилення монополії на ринку; нестабільність валютного ринку; зростання пропозиції товарів-субститутів).

- інші зовнішні фактори (політична нестабільність; стихійні лиха; погіршення криміногенної ситуації).

Внутрішні фактори виникнення кризи – це:

- управлінські (високий рівень комерційного ризику; недостатнє знання кон'юнктури ринку; неефективний фінансовий менеджмент; погане управління витратами виробництва; відсутність гнучкості в управлінні; недостатньо якісна система бухгалтерського обліку та звітності);

– виробничі (незабезпеченість єдності підприємства як майнового комплексу; застарілі та зношені основні фонди; низька продуктивність праці; високі енерговитрати; перевантаженість об'єктами соціальної сфери та ін.);

– ринкові (низька конкурентоспроможність продукції; залежність від обмеженого кола постачальників і покупців).

Звичайно, всі перераховані вище фактори можуть лежати в основі кризи підприємства, але більший вплив на стан підприємства надають управлінські чинники. Саме неефективність управління слід віднести до найбільш характерною для сучасних підприємств проблемі, що перешкоджає їх ефективному функціонуванню в умовах сформованих ринкових відносин.

Ця проблема обумовлена такими чинниками:

– відсутність стратегії в діяльності підприємства та орієнтацією на короткострокові результати на шкоду середньостроковим і довгостроковим;

– низька кваліфікація і недосвідченість менеджерів;

– низький рівень відповідальності керівників підприємства перед власниками за наслідки прийнятих рішень, за збереження та ефективного використання майна підприємства, а також за фінансово-господарські результати його діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що, незважаючи на різноманіття чинників, що призводять до кризи на підприємстві, їх причиною, в більшості випадків, є недоліки у якості управління. Криза, в кінцевому підсумку, стає причиною банкрутства підприємства. Вона викликається невідповідністю його фінансово-господарських параметрів параметрам навколишнього середовища. Перш ніж вдаватися до санаційної реорганізації, слід поглиблено проаналізувати фінансово-господарський стан підприємства, яке перебуває у кризі, з огляду на основні характеристики його діяльності. На основі результатів аналізу робиться висновок про санаційну спроможність підприємства.

Література:

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К., 2012. – С. 412.

2. Манойленко О. Теоретичні засади формування ефективного механізму діагностики кризових явищ у процесі розвитку складно структурованих корпоративних систем // Підприємство, господарство, право. – 2015. – №5. – С. 17–20.

3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико – методологічні засади та практичний інструментарій. – К., 2000. – С. 390.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РЕФІНАНСУВАННЯ

ДЕМЧУК І. Ю.

студентка

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Одним з ключових елементів грошово-кредитної політики є рефінансування комерційних банків. Сутність цього інструменту полягає в тому, що кредитно-банківські інститути, які відчувають тимчасові фінансові труднощі, мають можливість звернутися до центрального банку за одержанням позичок. Кредити

рефінансування дають їм змогу зменшити запаси власних ліквідних коштів у результаті використання запозичень у центрального банку. У цьому значенні кредити рефінансування є складовою механізму захисних заходів, джерелом тимчасових ресурсів, необхідних для поповнення резервів. Однак доступ до цих кредитів не вільний, а розглядається як привілей. Можливість отримання кредитів рефінансування залежить від ряду факторів, і насамперед, від стану грошово-кредитної сфери країни, фінансового стану позичальника.

Під рефінансуванням, у широкому значенні цього поняття, розуміється надання банкам тимчасових запозичень у тих випадках, коли вони гостро потребують додаткових ресурсів. У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі існує різноманіття думок з приводу суті рефінансування.

Як зазначає М. Пуховкіна, для комерційних банків рефінансування у центральному банку – це процес відновлення банківських ресурсів, які були вкладені в позички, цінні папери та інші активи, це останній спосіб (надія) регулювання їхньої ліквідності. Для центральних банків – це спосіб випуску в обіг платіжних засобів, тобто канал безготівкової емісії, спосіб регулювання банківської ліквідності та спосіб запобігання банківській паніці [1, с. 147].

У свою чергу С. Міщенко стверджує, що кредити рефінансування, навіть в умовах кризи, не повинні надаватися істотно недокапіталізованим чи неплатоспроможним банкам для вирішення їх капіталізації. Якщо банк є неплатоспроможним або має серйозну нестачу капіталу, спочатку потрібно вирішити питання поповнення його капіталу, а вже потім можливість надання йому додаткових кредитних ресурсів [2, с. 77].

Професор О.І. Лаврушин розуміє під рефінансуванням можливість кредитних інститутів отримувати при необхідності кредити центрального банку шляхом переобліку векселів або під заставу цінних паперів [3].

На думку К.Р. Тагирбекова, під рефінансуванням банків розуміється надання Центральним банком кредитних ресурсів у формі прямих кредитів, переобліку векселів, позик під заставу цінних паперів, а також через механізм організації кредитних аукціонів [4].

Так, А.Г. Грязнова вважає, що комерційні банки мають можливість проводити рефінансування шляхом взаємного кредиту на міжбанківському кредитному ринку, випуску єврооблігацій на міжнародних фінансових ринках, а також залучення синдикуваного кредиту [5].

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю під рефінансуванням розуміють процес отримання кредитними організаціями позик від федеральних резервних банків, що спричиняє збільшення своїх резервів/активів в обмін на боргові зобов'язання [6].

З точки зору Е.Дж. Долану, рефінансування – це кредитування комерційних банків, свого роду певний механізм забезпечення центральними банками ліквідності комерційних банків [7].

Сто тридцять п'ять років тому В. Бейдджет писав, що для того, щоб зупинити банківську паніку [8, с. 334]:

- 1) «кошти повинні активно і вільно переміщатися банківській системі»;
- 2) «дані кредити повинні бути надані тільки з дуже високим процентними ставками»;
- 3) «при даній ставці, кредити повинні бути надані під будь-яке забезпечення, і в тій мірі, в якій банківська система потребує них».

Ці принципи стали основою виведення центральними банками теорії кредитора останньої інстанції. Починаючи з ХІХ століття, за історичними даними, наука почала замислюватися про значущість рефінансування, роль рефінансування центральним банком країни як кредитора останньої інстанції.

Д. Полозенко та К. Раєвський переконані, що рефінансування не є функцією НБУ, а вимушеним заходом під час кризи для підтримання ліквідності банків (в усіх інших випадках рефінансування призводить до негативних наслідків) [9, с. 8].

Англійські автори У. Шарп, Р. Александер, Дж. Бейлі визначають рефінансування як відшкодування витрачених на даний момент коштів фінансовими ресурсами іншого вигляду з метою продовжити надання кредиту в умовах, коли всі кошти розподілені, або забезпечити погашення заборгованості, що раніше утворилася [10].

У той же час, згідно з нормативно-правовими актами України, рефінансування банків розглядається у вужчому сенсі і виступає як операції з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком України порядку. Відповідно до ст. 7, 25 Закону України «Про Національний банк України», виступаючи у ролі кредитора останньої інстанції, НБУ організовує систему рефінансування (кредитування) банків, встановлює порядок і умови рефінансування, здійснює операції рефінансування, забезпечуючи тим самим регулювання ліквідності банківської системи [11]. Окрім цього, забезпечує передбачене ст. 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» право банків при нестачі коштів для здійснення кредитування клієнтів і виконання, прийнятих на себе зобов'язань звертатися за отриманням кредитів до НБУ на визначених ним умовах [12].

На підставі узагальнення наукових думок автор вважає, що рефінансування є комплексною системою реалізації грошово-кредитної політики, яка спрямована на кредитування НБУ банків другого рівня під заставу певних активів з метою підтримки ліквідності останніх і регулювання грошової пропозиції в економіці. Таким чином, рефінансування банків на сучасному етапі є одним із найважливіших інструментів грошово-кредитної політики НБУ.

Література:

1. Пуховкіна М.Ф. Еволюція політики рефінансування в Україні / М.Ф. Пуховкіна // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 146-153.
2. Міщенко С. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75-88.
3. Банковское дело: учеб. для студентов вузов, обучающихся– ся по экон. специальностям / Лаврушин О.И. и др.; под ред. Лаврушина О.И. 6-е изд., стереотип. – М.: КноРус, 2010. – 378 с.
4. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / под ред. К.Р. Тагирбекова. – М.: Инфра-М, Весь Мир, 2003. – 718 с.
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
6. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. – Т. 1. – М.: Республика, 1992. – 785 с.
7. . Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. / пер. с англ. В. Лукашевича и др.; В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. Лукашевича. – М.: Туран, 1996. – 448 с.

8. Файзуллаев, З. Теоретические основы рефинансирования: содержание понятийного аппарата / З. Файзуллаев // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 333-334.

9. . Полозенко Д. Бюджетна і кредитна політика України на сучасному етапі / Д. Полозенко, К. Раєвський // Вісник Національного банку України : журнал. – 2009. – № 10. – С. 7-11.

10. Шарп У.Ф. Инвестиции : пер. с англ. / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бэйли. – М. : Инфра-М, 1998. – 1028 с.

11. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України, затверджений Верховною Радою України від 20.05.1999 № 679-XIV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page>.

12. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України, затверджений Верховною Радою України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/2121-14>.

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ДУБАС А. О.

кандидат економічних наук,

завідувач кафедри фінансів та банківської справи

КАЧУР Х. С.

студентка

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Київ, Україна

Капітал підприємства є основним чинником виробництва. У системі факторів виробництва (капітал, земля, праця) капіталу належить пріоритетна роль, тому що він поєднує усі фактори в єдиний фінансово-господарський комплекс. Як відомо, капітал підприємства формується за рахунок різних зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування та розподіляється на матеріальні і нематеріальні активи, що створюють дохід, приймаючи участь в різних господарських чи фінансових процесах. У зв'язку з цим, виникає необхідність розгляду особливостей формування складу і структури капіталу підприємства.

Структура капіталу – це співвідношення різних джерел, власних і позикових (залучених) коштів у пасиві підприємства. Так, при використанні підприємством власного капіталу, воно не зобов'язане регулярно і в попередньо визначених сумах здійснювати виплати. При використанні позикового капіталу, як короткотермінова так і довготермінова заборгованості повинні бути виплачені незалежно від фінансового стану підприємства і в попередньо обумовлених сумах (відсотки та борг) та у визначений час.

Склад і структура капіталу підприємства визначаються чинниками економічного і організаційного характеру та в різних галузях економіки відмінні. Розглянемо для прикладу склад і структуру капіталу фінансової установи, зокрема банку. Акціонерний капітал, емісійний дохід, резерв об'єднання (резервний фонд), резерв переоцінки основних засобів та цінних паперів, непокритий збиток (нерозподілений прибуток) входять до складу власного капіталу, а заборгованості перед Національним банком України та іншими банками, довгострокові зобов'язання і забезпечення наступних витрат

та платежів, кошти клієнтів та інші позикові кошти – це позиковий (залучений) капітал банківської установи.

Першочерговими цілями управління капіталом банківської установи є забезпечення дотримання зовнішніх вимог до капіталу та утримання високих кредитних рейтингів і належних показників капіталу з метою підтримки свого бізнесу та максимального збільшення біржової вартості акцій. Банківська установа управляє структурою капіталу та відповідно змінює її з огляду на зміни в економічних умовах та показниках ризику його діяльності. З метою підтримання або коригування структури капіталу вона може коригувати суми виплат дивідендів акціонерам, повернути капітал акціонерам або випустити капітальні цінні папери.

Для прикладу наведемо дослідження структури капіталу ПАТ «Перший український міжнародний банк» (далі – Банк) за період 2013-2015 роки (табл. 1). Загалом валюта балансу мала тенденцію до збільшення. У 2013 році загальне значення балансу Банку становило 32 158 721 тис. грн., у 2014 році – 37 431 279 тис. грн., у 2015 році – 37 644 091 тис. грн.

Таблиця 1

Аналіз складу та структури капіталу Банку

Стаття	2013	%	2014	%	2015	%	Відхилення	Темп приросту, %
Зобов'язання								
Заборгованість перед НБУ	1062916	3,30	1190046	3,18	485426	1,29	-577490	-54,33
Заборгованість перед іншими банками	1352951	4,21	244119	0,65	224827	0,60	-1128124	-83,38
Кошти клієнтів	21067555	65,51	26272519	70,19	27584757	73,28	+6517202	+30,93
Випущені єврооблігації	1989392	6,19	3272979	8,74	4722461	12,55	+2733069	+137,38
Інші позикові кошти	90939	0,28	25725	0,97	26289	0,07	-64650	-71,09
Інші зобов'язання	360592	1,12	295679	0,79	441508	1,17	+80916	+22,44
Відстрочене податкове зобов'язання	133686	0,42	105745	0,28	-	-	-133686	-100
Субординований борг	529162	1,64	492825	1,32	492174	1,30	-36988	-6,99
Всього зобов'язань	26587193	82,67	31899637	85,22	33977442	90,26	+7390249	+27,80
Власний капітал								
Акціонерний капітал	3427350	10,66	3427350	9,16	3294492	8,75	-132858	-3,88
Емісійний дохід	56798	0,18	56798	0,15	101660	0,27	+44862	+79,98
Резерв об'єднання	34266	0,11	34266	0,09	-	-	-34266	-100
Резерв переоцінки основних засобів	597471	1,86	642188	1,72	538213	1,43	-59258	-9,92
Резерв переоцінки цінних паперів	(30010)	(0,10)	17873	0,05	(2153)	-	+27857	+92,83
Резервний фонд	-	-	-	-	1475430	3,92	+1475430	-
(Непокритий збиток)/ Нерозподілений прибуток	1485653	4,62	1353167	3,61	(1740993)	(4,62)	-3226646	-21719
Всього власного капіталу	5571528	17,33	5531642	14,78	3666649	9,74	-1904879	-34,19
Всього зобов'язань і власного капіталу	32158721	100	37431279	100	37644091	100	+5485370	+17,06

Щодо дослідження позикового (залученого) капіталу, то спостерігається така тенденція. Насамперед, слід відзначити, що на початок 2013 року кошти клієнтів склали 21 067 555 тис. грн. (65,51% всіх пасивів підприємства), а на кінець 2015 року сума сягала 27 584 757 тис. грн., що склало 73,28% всіх пасивів підприємства. Тобто протягом періоду дослідження надходження від клієнтів збільшилися на 6 517 202 тис. грн. (на 30,93%), що свідчить про довіру до Банку як фізичних, так і юридичних осіб.

В структурі зобов'язань Банку слід відмітити зростання частки випущених єврооблігацій. Їх частка зросла з 6,19% в 2013 році до 12,55% на кінець 2015 року, що призвело (разом зі збільшенням коштів клієнтів та інших зобов'язань) до зростання в цілому суми зобов'язань в загальній структурі капіталу. А це дещо загрозна тенденція, враховуючи, що частка власного капіталу в загальній структурі капіталу на кінець періоду дослідження зменшилася до 9,74% (в 2013 році складала 17,33%).

Щодо складу і структури власного капіталу, то на початок 2013 року власний капітал підприємства складав 5 571 528 тис. грн., з них акціонерний – 3 427 350 тис. грн., тобто 10,66% всього капіталу Банку, але значну половину власного. На кінець періоду дослідження частка акціонерного капіталу в структурі капіталу зменшилася до 8,75% (на 132 858 тис. грн.). Слід відмітити позитивну тенденцію зростання емісійного доходу (на 78,98%) та наявності резервного фонду на кінець 2015 року в сумі 1 475 430 тис. грн.

Досліджуючи показники власного капіталу як в абсолютному, так і в відносному виразі, можна зробити висновок, що розмір власного капіталу зменшується, і це не є позитивним для підприємства. Ця тенденція відбувалася за рахунок виникнення істотного непокритого збитку в 2015 році, зменшення суми акціонерного капіталу та резерву переоцінки основних засобів протягом 2015 року, а також суттєвого збільшення позикових (залучених) коштів.

Таким чином, протягом 2013-2015 років відбулися зміни у структурі власного капіталу за рахунок:

- зменшення резерву переоцінки основних засобів на 59 258 тис. грн.;
- збільшення резерву переоцінки цінних паперів на 27 857 тис. грн.;
- виникнення резервного фонду у розмірі 1 475 430 тис. грн.

Слід зазначити і позитивні тенденції в структурі позикового (залученого) капіталу, зокрема: зменшення заборгованості перед НБУ та іншими банками, субординованого боргу та інших позикових коштів. Але це зменшення не впливає на істотне переважання позикового (залученого) капіталу над власним на кінець періоду дослідження.

Загальний стан структури капіталу банку характеризується тим, що переважає залучений та запозичений капітал. І хоча досвід інших підприємств свідчить про те, що ефективність використання позикового капіталу більше ефективності використання власного капіталу, але звертання до зовнішніх джерел фінансування не дає позитивного результату, бо підприємство отримує збитки в останніх двох звітних періодах, про що свідчать результати фінансової звітності Банку.

Таким чином, динаміка капіталу підприємства є одним з найважливіших показників рівня ефективності його фінансово-господарської діяльності. Здатність власного капіталу до самозростання високими темпами характеризує високий рівень формування й ефективний розподіл прибутку підприємства,

його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. У той же час, зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної та збиткової діяльності підприємства.

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

МОРДАНЬ Є. Ю.

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

КИРИЧЕНКО Д. О.

студентка

*Сумський державний університет
м. Суми, Україна*

Інфляція є досить негативним процесом як для економіки окремої країни, так і для світу в цілому. Вважається, що інфляція виникла з появою паперових грошей і стабільно розвивається до сьогодні. Вона породжує руйнівні наслідки для економічного зростання, економічної рівноваги та стабільності, збільшення обсягів виробництва, працевлаштування, соціальної рівності, добробуту населення та рівня життя в країні. Інфляційні процеси призводять до знецінення результатів праці, зменшення заощаджень фізичних та юридичних осіб; перешкоджають притоку інвестицій та вкладень у новітні технологічні розробки в країні; спричиняють соціальну нерівність, оскільки відбувається перерозподіл капіталу, від бідних до заможних та багатих верств населення. Інфляційні процеси характерні для кожної країни, але їх обсяги значно відрізняються. Для розвинених країн інфляція може коливатися в межах 0,1-10% на рік, у країнах з перехідною економікою ці показники значно вищі, але не досягають того рівня, як у країнах, що розвиваються. В Україні постійне знецінення національної грошової одиниці є однією з основних проблем на шляху до стабільного розвитку вітчизняної економіки, з якою наша країна поки що не може впоратися з часів її незалежності.

Кожна країна намагається звести знецінення національної валюти до мінімального рівня, використовуючи для цього цілий ряд засобів та методів. Отже, тема інфляційних процесів, подолання інфляції та забезпечення економічної стабільності є актуальною для всіх країн у будь-який період їх розвитку.

Україна, здобувши свою незалежність, отримала в спадок від радянської, централізовано-планової економіки нестабільну економіку, а отже і великий інфляційний потенціал. У перші роки незалежності спостерігалася гіперінфляція, на що уряд мав оперативну та ефективно зреагувати. Комплекс державних заходів у вигляді фіксації цін, контролю заробітних плат та жорсткого валютного регулювання дали змогу пригальмувати ріст темпів інфляції. Надалі девальвація гривні залишалася майже на однаковому рівні, але у 2008 році світова економічна криза дала поштовх до збільшення рівня інфляції в Україні.

Динаміка індексу інфляції в Україні за 2008-2016 роки наведена на рисунку 1.

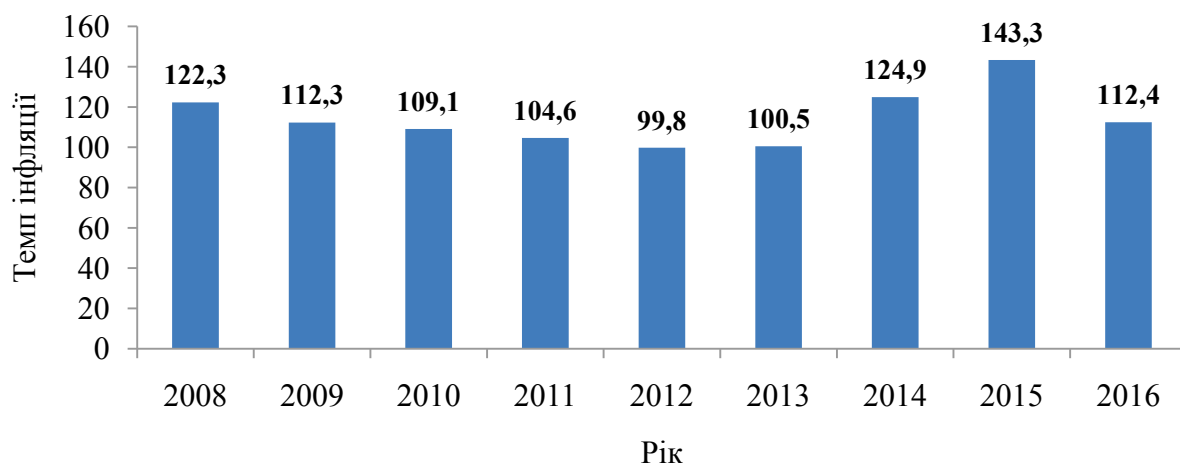


Рис. 1. Індекс інфляції в Україні за 2008-2016 роки, % [1; 3]

Світова криза 2008-2009 рр. сильно розбалансувала економіку України, зокрема скоротився ВВП, підвищився курс долара, зменшилася платоспроможність громадян, а ціни зросли на 22,3% у порівнянні з попереднім роком. Проте, у 2010 році спостерігалось певне економічне зростання, оскільки стабілізувався курс гривні, знизилися інфляційні очікування і збільшилася довіра населення до національної грошової одиниці. У 2011-2013 роках знецінення гривні досягло найменшого рівня за останні 8 років. Це було зумовлено рядом причин: зменшення цін на електроенергію, газ та воду, зниження цін у сфері виробництва, зниження обмінного курсу, також завдяки продуманій політиці уряду та НБУ [2].

Але вже у 2014 році девальвація національної валюти значно збільшилися, головною мірою через нестабільну ситуацію в країні, що спричинена зміною влади, анексією Криму та військовими діями на сході. Все це призвело до зменшення обсягів ВВП, зміни географічної структури експорту та імпорту, що негативно вплинула на зовнішньоекономічну діяльність, зростання ціни на товари та послуги та скорочення доходів населення. Так, у 2014 році ціни підвищилися на 24% в порівнянні з попереднім роком, а в 2015 році – ще на 43%. Складна ситуація спостерігається і до сьогодні, але все ж таки завдяки діям влади ріст цін у 2016 році вдалося утримати на прийнятному рівні – 12%.

Основні заходи, які варто вжити для зменшення інфляційних процесів: валютне регулювання, фіксація цін, зменшення інфляційних очікувань, введення жорстких лімітів щодо приросту грошової маси (через облікову ставку, норму обов'язкових резервів, операцій на відкритому ринку), зменшення видатків, особливо у військовий комплекс, пошук нових та утримання існуючих ринків зовнішньоекономічної діяльності та інші.

Висновки. Інфляція – досить негативне явище для економіки будь-якої країни, для боротьби з якою застосовують цілий комплекс заходів. Знецінення національної валюти в Україні завжди було вагомим проблемою, інколи навіть досягало критичного стану. Особливо в 90-х роках після здобуття незалежності, у 2008-2009 роках під час світової економічної кризи, у 2014 році і до сьогоднішнього дня через нестабільну ситуацію в країні, значні витрати на

військовий комплекс та втрата ринків у зовнішньоекономічній діяльності. Для подолання інфляції в Україні держава повинна вжити ряд заходів, у яких особливе місце посідає регулювання грошової маси, валюти, а також контроль за стабільністю цін та заробітної плати.

Література:

1. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]: Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2016>
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58162
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВОСТІ КОНТРИКЛІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

КОВАЛЕНКО М. О.

асистент кафедри банківської справи

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Характерними рисами української економіки є такі характеристики:

- відкрита економіка;
- мала економіка;
- ресурсна економіка.

І саме такі характерні риси і визначають особливості циклічних коливань в процесі нашого розвитку та вплив певних факторів зовнішнього характеру (висока залежність від цін на світових ринках на енергоносії, метали, пшеницю, кукурудзу тощо) на згадані процеси.

Виходячи із тенденцій зміни світової кон'юнктури та цін на ресурси на світових ринках можна спрогнозувати і тенденції у зміни ВВП України. Так за прогнозами НБУ реальний ВВП України у 2017 році повинен зрости на 3%, а вже у 2018 році на 4% [1, с. 46]. Грошова маса в країні має зрости до 2018 року на 17%, але як зазначає НБУ, що такий приріст буде як за рахунок готівки так і за рахунок депозитів. Але, на нашу думку, суттєвого приросту депозитів на рахунках банківської системи все ж таки не буде у найближчі два роки. Адже рівень доходів населення в Україні залишиться доволі малим і до того ж за ці два роки скоріше відновляться докризові обсяги поточного споживання а от щодо вільних грошових ресурсів їх суттєвого приросту не варто очікувати.

Із представленого прогнозу Світового банку чітко прослідковується тенденція до зростання ВВП в Україні на рівні 3% [2], і вона як і за прогнозами НБУ складає близько 3%. Але у всіх випадках таке зростання є досить не суттєвим. І знову ж таки спричиняється лише зростанням цін на українські ресурси експорту (сталь, пшениця, кукурудза тощо).

Це все є результатом того, що циклічність української економіки є залежною від відкритості її економіки, імпорто-залежному споживанню та малим обсягам у світовому значенні.

Цю ситуацію очевидно можна змінити і тоді цей прогноз до зростання можна покращити. До факторів, які б допомогли здійснити економічний прорив в Україні можна віднести наступні:

1. Прийняття та реалізація на практиці стратегії економічного розвитку України. Серед пріоритетів якої мають стати: розвиток реального сектору економіки за рахунок внутрішніх ресурсів, допомога держави у розвитку сільського господарства через пільгове кредитування і підтримка малого та середнього виробника та фермера, підтримка заводів та фабрик із завершеним циклом виробництва, що здатні експортувати не сировину а готову продукцію високої якості.

2. Зміна політики регулятора (НБУ) із органу, що руйнує банківську систему і надає легкий доступ зовнішнім інвесторам на ринок банківського бізнесу, на регулятора, що всіляко допомагає зберегти українську ідентичність банківській системі та розвиває малі, середні та кооперативні банки на місцевому рівні по всій країні. Адже це не секрет, що більш охоче місцеве населення понесе вільні грошові ресурси у банк, власника якого знає по його гарним справам із розвитку регіону. І саме так внутрішній грошовий ресурс українців ми зможемо акумулювати у банківську систему і запустити ефективний механізм «заощадження – інвестиції» для розвитку кожного окремого регіону і країни в цілому. Адже питання децентралізації в Україні сьогодні досить актуальне і банківський сектор має стати частиною такої децентралізації.

3. Поряд із розвитком внутрішнього виробництва потрібно активно працювати над пропагандою серед громадян ідеї «підтримки українського виробника», що дозволить зменшити імпорто-залежність нашої країни і як наслідок стане на заваді великому впливу валюти за межі нашої економіки.

Лише системні реформи та зміна підходів до подальшого розвитку нашої економіки може вплинути на закономірності нашої циклічності і призвести до суттєвих піднесень у рівні життя населення, поточному споживанні і вивільненні у інвестиційний ресурс більшої кількості вільних грошових ресурсів громадян.

Маючи прогноз циклічного розвитку вітчизняної економіки можна представити заходи контрциклічного регулювання.

Отже, з огляду на список дослідників, які вивчали питання контрциклічного регулювання (серед яких: А. Бернс, В. Зарновіц, Дж. Кейнс, М. Кондратьєв, У. Мітчелл, Г. Менк'ю, К. Ромер, Е. Хансен, Г. Хаберлер, Й. Шумпетер, Ж. Дебре, К. Ерроу, С. Кузнець, Р. Лукас, Р. Солоу, Р. Фріш) і велику кількість серед них тих, що мають світове ім'я в економічній науці, можна зрозуміти, що воно було як у минулі часи так і залишається до сьогодні беззаперечним. Адже, науковці завжди намагалися протистояти згубним наслідкам криз в процесі циклічних коливань і шукали шляхи яким чином продовжити періоди економічного зростання.

Сазик В. пропонує розглядати сутність антициклічного регулювання економіки країн як цілісну підсистему економічної політики урядів, наднаціональних інституцій і транснаціональних компаній, яка полягає у пом'якшенні негативних наслідків економічних циклів. Вона здійснюється

економічними, законодавчими та адміністративними методами на основі оптимального поєднання грошово-кредитної і бюджетно-податкової політики з метою забезпечення ендогенної стабілізації ринкової кон'юнктури і підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн [3, с. 133-134].

Контрциклічне регулювання – система методів і інструментів згладжування циклічних коливань розвитку банківської системи та окремо взятого банку в період кризи та використання превентивних заходів щодо нейтралізації потенційної можливості виникнення ризиків у банківській діяльності під час підвищеного попиту на процентні банківські послуги [4, с. 56].

Але поняття контрциклічного чи антициклічного регулювання економіки є досить широким і як видно із названих визначень включає досить широке коло заходів грошово-кредитної і бюджетно-податкової політики в державі.

Що стосується питання формування депозитних ресурсів банків у умовах контр циклічного регулювання економіки, то тут важливою є сфера саме вдалого прогнозування обсягів депозитних ресурсів, їх ефективного використання, збереження та примноження в умовах циклічних коливань, що є неминучими.

Якщо говорити про загальний вихід України із кризи, то тут визначальне значення має інноваційний шлях розвитку економіки.

Інноваційна теорія розвитку сформувалася як одна з теорій економічного циклу. Кінцевого свого вигляду вона набула тільки в середині ХХ століття [5]. До цього науково-технічний прогрес ще не розглядався більшістю вчених як основний фактор циклічного та інституціонального економічного розвитку. Тривалий час до цього економічна думка вбачала причину коливань ділової активності в психології агентів ринку, поведінка яких постійно порушувала баланс попиту і пропозиції, призводячи до різких піднесень і крутих руйнівних криз у розвитку промисловості й торгівлі.

Головною причиною необхідності запровадження інноваційної моделі розвитку є те, що за провадження ринкових відносин в Україні вивело на перший план проблему низької ефективності використання ресурсів та екстравитратності виробництва на мікро– та макрорівні. Тому відсутність структурної перебудови трансформаційного типу генерує в Україні потужні стагфляційні процеси, які є реакцією на відновлення макроекономічної рівноваги шляхом створення прогресуючої кризи відносного надвиробництва та значного зниження сукупного попиту в рамках традиційної структури національної економіки [6, с. 3].

Отже жодне контрциклічне регулювання не буде ефективним, якщо не змінити загальну стратегію розвитку української економіки. Ми постійно будемо стикатись із проблемами криз сировинних цін і будемо ходити по колу цих потрясінь, доки не вийдемо на якісно новий рівень розвитку.

Література:

1. Інфляційний звіт Національного банку України за липень 2016 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34754671>
2. The World bank. Global Economic Prospects Divergences and Risks [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>
3. Сацик В. Антициклічне регулювання економіки України в сучасних умовах волатильності міжнародних ринків // Міжнародна економічна політика. – 2009. – №. 1-2. – С. 129-156.

4. Коваленко В.В., Гайдукович Д.С. Достатність капіталу банківської системи в умовах циклічного розвитку економіки // Стратегічні пріоритети. – 2014. – №. 1. – С. 48-58.
5. Бернал Дж. Наука в истории общества. – М., 1956; Белл Д. Третья технологическая революция и ее возможные социально-экономические последствия. – М, 1990.
6. Бажал Ю. М. Інноваційна теорія економічного розвитку: М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер і проблеми перехідної економіки України // Наукові записки. – 2000. – Т. 18. – С. 3-7.

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕТАП ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

КОВТУНЕНКО І. В.

студентка магістратури

Дніпропетровський університет

імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Предметом розгляду даної статті є сутність аналізу ліквідності, як важливого етапу оцінки фінансового стану підприємства. Основними завданнями такого аналізу виступають – оцінка господарської ситуації; виявлення факторів і причин досягнутого стану; підготовка і обґрунтування майбутніх рішень; вироблення стратегії і тактики розвитку за рахунок викриття і мобілізації резервів підвищення ліквідності.

Під ліквідністю розуміють спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрат їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх строків і швидкість здійснення цього перетворення [1, с. 88]. Таким чином, ліквідність можна розглядати, як час, необхідний для продажу активу, і суму, одержану від продажу активу.

Важливо, що ці аспекти тісно пов'язані між собою, оскільки часто можна продати актив дуже швидко за короткий час, але із значною знижкою в ціні. Відмітимо також, що суттєвою ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами.

Чим більше це перевищення, тим сприятливіший фінансовий стан підприємства. Водночас варто уникати ситуації збереження залишків коштів та інших резервів високоліквідних активів на довгий термін поза виробничим процесом, бо це призводить до зниження рентабельності виробництва. Про погіршення можливостей ліквідності компанії свідчить збільшення іммобілізації власних активів, що виявляється в появі неліквідів, простроченої дебіторської заборгованості, векселів одержаних, прострочених тощо [2, с. 69–74].

Так, узагальнюючим показником ліквідності є коефіцієнт покриття, або загальний коефіцієнт ліквідності (розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань):

$$K_{\text{покриття}} = \frac{\phi 1 (\text{Баланс}) \text{ р. } 260}{\phi 1 (\text{Баланс}) \text{ р. } 620} (\text{Currentratio}).$$

Найбільш часто цей коефіцієнт використовується для оцінки ризикованості надання кредиту. З точки зору кредитора, вище значення коефіцієнта, безсумнівно, забезпечить більш надійний захист від можливих втрат. З іншої сторони, надмірно високе значення коефіцієнта може бути ознакою в'ялого управління. Він може сигналізувати про те, що грошові кошти бездіяльно осіли на рахунку, про надмірний рівень виробничих запасів порівняно з потребами компанії, про неправильну кредитну політику, результатом якої стало непомірне зростання дебіторської заборгованості. В той же час підприємство, можливо, не повністю використовує свої можливості з отримання кредитів [3, с. 157–158].

Підсумовуючи, зазначимо, що завжди необхідно пам'ятати – на практиці фактичні значення коефіцієнтів ліквідності бувають значно нижчими, і за цими показниками не можна робити відразу негативні висновки щодо можливості підприємства негайно погасити свої борги, бо мало ймовірно, що усі кредитори підприємства водночас пред'являть свої боргові вимоги.

При використанні показників ліквідності у межах оцінки фінансової стійкості підприємства не варто нехтувати й іншими доволі суттєвими чинниками. По-перше, розрахунок показників ліквідності базується на даних фінансової звітності, що відбиває результати обліку станом на звітну дату. Тобто, при обчисленні цих показників враховується не справжній рівень фінансової ліквідності підприємства, а орієнтований на минулі дані. По-друге, показник ліквідності не відбиває «платіжної моралі» підприємства та ставлення до власності на майно (наприклад, заставлене майно). Окрім цього, не враховуються резерви ліквідності у формі не використаних кредитних ліній або овердрафту. Та й сама інтерпретація цього показника не видається дуже простою справою: при надто низьких показниках існують ризик неліквідності, при надто високих – незадовільним стає рівень менеджменту оборотних активів.

Література:

1. Чупис А.В., Царенко А.М., Кашенко О.Л., Закоморный С.Н., Борисова В.А. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование). – Сумы: Сумский гос. аграрный ун-т: Университетская книга, 1998. – 331 с.
2. Терещенко С.І. Моделі оцінки платоспроможності підприємств // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 69–74.
3. Хелферт Э. Техника финансового анализа. – М.: Аудит, 1996. – 663 с.

ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

ПЧКУР А. О.

студент

Чернівецький національний університет

імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

В сучасних умовах банківський та страховий сектори відіграють ключові ролі в функціонуванні національної економіки в цілому, особливої уваги вони потребують в даний період фінансової нестабільності. З метою надання більш якісних фінансових послуг та пропозиції конкурентоспроможних продуктів відбувається поглиблення взаємодії між суб'єктами фінансового ринку та їх об'єднання в фінансові супермаркети. Найбільших змін на сучасному етапі розвитку фінансового ринку зазнали саме банки та страхові компанії, взаємодія яких дістала назву «bancassurance». Банкострахування в Україні є ще не достатньо розвиненим і тому потрібно покращувати умови для його розвитку, оскільки дана взаємодія має значний потенціал для прискорення розвитку та виходу економіки з кризи.

«Bancassurance» (банківське страхування) – одна з форм банківсько-страхової інтеграції, у межах якої передбачається взаємопроникнення банків і страхових компаній у фінансову, операційно-технологічну, структурно-управлінську сфери один одного з метою отримання синергетичного ефекту від спільного продажу комплексних банківсько-страхових продуктів спільній клієнтській базі на добровільній основі [1, с. 22]. У розвинених країнах справжній період становлення банкострахування припадає на 80-ті роки ХХ ст. Значний вплив на нього мав розвиток лібералізації та глобалізації, характерний для цього періоду.

Науковці виділяють декілька форм взаємодії банків та страхових компаній від найпростішої форми співробітництва, яка дає банку та страховику тільки незначні переваги у вигляді низьких витрат на таку діяльність та можливості взаємодії з декількома учасниками, при цьому й прибутки є не великими, до найскладнішої форми конвергенції банків та страховиків – їх злиття та утворення фінансового супермаркету, що дає змогу значно розширити межі діяльності, продавати інтегровані продукти та в наслідок цього краще задовольняти потреби споживачів, що призводить до підвищення конкурентоздатності [3, с. 276].

В Україні ж створення таких інститутів не передбачено законодавством, тому більшість банків та страхових компаній співпрацюють на основі агентських договорів. Під час даної взаємодії банки здійснюють продаж страхових продуктів окремо або разом з банківськими продуктами за комісійну винагороду, при цьому вони не надають доступ до своєї клієнтської бази або надають його в обмеженому обсязі. Тому, для того щоб стимулювати процеси взаємодії банків та страхових компаній необхідно в першу чергу звернути увагу на правове регулювання банкострахування.

Виходячи з наявної ситуації на ринку наведено шляхи стимулювання розвитку банкострахування в Україні:

1) усунення нормативно-правових обмежень та розумне втручання держави щодо діяльності страхових компаній та банківських установ сприятиме сталому розвитку банківського страхування в Україні;

2) для ефективної взаємодії банків страхових компаній необхідно створити систему державного регулювання функціонування й розвитку банківсько-страхових структур, визначити вимоги до функціонування таких структур згідно з нормами й стандартами Європейського Союзу;

3) модернізація законодавства з точки зору підвищення ефективності нагляду за спільною діяльністю страхових компаній і банків, що дасть змогу попереджати монополізацію ринку, фінансові махінації, шахрайство та зміцнити довіру клієнтів [2];

4) використання різноманітних маркетингових прийомів для утримання своєї клієнтури, до них можна віднести: знижки при придбанні банківських та страхових послуг в комплексі; можливість для клієнта у відповідності до власних потреб обирати, які саме продукти він хоче поєднати тощо;

5) не менш важливим для стимулювання розвитку банкострахування є запровадження системи податкових пільг щодо певних видів страхової діяльності, що є характерним для європейського ринку «bancassurance»;

6) також одним з найважливіших факторів розвитку банкострахування в розвинених країнах, в порівнянні з Україною є саме високий рівень усвідомлення важливості страхування суспільством, чого в нас поки що немає, тому потрібно підвищувати обізнаність населення з даного питання;

Отже, банкострахування має значний потенціал для розвитку економіки країни, при цьому найбільшою його перешкодою є національне законодавство. Першочерговим завданням в процесі посилення взаємодії банків та страхових компаній є гармонізація законодавства у відповідність до норм та стандартів Європейського Союзу. Також, не варто забувати про підвищення обізнаності населення щодо необхідності страхування, застосування заохочувальних заходів та інше.

Література:

1. Козьменко С.М. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції / С.М. Козьменко, К.В. Багмет // Вісник НБУ. – 2012. – №2. – С. 22–27.

2. Русаненко К.І. Банкострахування і проблеми його розвитку в Україні та закордонних країнах [Електронний ресурс] / К.І. Русаненко // Збірник тез наукових робіт V Міжнародна науково-практична конференція «Науковий диспут: питання економіки та фінансів». – 2016 – Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com/>

3. Шакура О.О. «Bancassurance» – як перспективна форма конвергенції банків та страховиків / О.О. Шакура // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 275-280.

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

ВИГОВСЬКА В. Ю.

студент

Науковий керівник: **ОСАДЧА Г. Г.**

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет харчових технологій

м. Київ, Україна

Розвиток ринкових відносин в Україні підвищує рівень відповідальності суб'єктів господарювання за результатами своєї діяльності, які значною мірою залежать від забезпечення основними засобами, їх технічного стану та ефективності використання.

В сучасних умовах при обмеженні матеріальних, трудових, фінансових ресурсів на перший план виступає проблема ефективного використання основних фондів. Раціональне їх використання є одним з основних факторів підвищення ефективності виробництва, що призводить до збільшення випуску продукції з кожної одиниці основних виробничих засобів.

У Податковому Кодексі України основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [1].

Інформацію щодо теоретичних основ та методологічних підходів до обліку, аналізу та контролю основних засобів розкрито в працях: Чернелевського Л.М.; Беренди Н.І.; Багацької К.В.; Говорушко Т.А.; Шеремета О.О.; Слободян Н.Г.; Михайленко О.В.; Осадчої Г.Г.

Проаналізувавши основні нормативно-правові акти та наукові праці з питань обліку основних засобів можна сказати, що об'єкти основних засобів є матеріальні активи, які використовуються досить тривалий період для здійснення діяльності суб'єктом господарювання.

Рух основних засобів оформляється на підприємстві такими основними первинними документами:

1. Типова форма № ОЗ-1 «Акт прийому-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів».

2. Типова форма № ОЗ-2 «Акт прийому-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів».
3. Типова форма № ОЗ-3 «Акт на списання основних засобів».
4. Типова форма № ОЗ-4 «Акт на списання автотранспортних засобів».
5. Типова форма № ОЗ-5 «Акт про установку, пуск та демонтаж будівельної машини».
6. Типова форма № ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів».
7. Типова форма № ОЗ-7 «Опис інвентарних карток з обліку основних засобів».
8. Типова форма № ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів».
9. Типова форма № ОЗ-9 «Інвентарний список основних засобів».
10. Типова форма № ОЗ-14 «Розрахунок амортизації основних засобів»(для промислових підприємств).
11. Типова форма № ОЗ-15 «Розрахунок амортизації основних засобів» (для будівельних організацій).
12. Типова форма № ОЗ-16 «Розрахунок амортизації по автотранспорту».

При документальному оформленні господарських операцій та пов'язаних з ними змін на підприємстві відбувається рух облікової інформації між первинною документацією, регістрами синтетичного й аналітичного обліку та звітністю.

Для обліку основних засобів Планом рахунків передбачені рахунки: 10 «Основні засоби» і 13 «Знос необоротних активів». Виділений рахунок 11 «Інші необоротні активи», сальдо якого разом з сальдо рахунка 10 «Основні засоби» відображаються в балансі загальною сумою за статтею «Основні засоби».

Бухгалтерський облік основних засобів, який використовується у виробничій діяльності підприємств, за сумою витрат, пов'язаних з придбанням, виготовленням, спорудженням, доставкою, встановленням, страхуванням під час транспортування, державною реєстрацією, реконструкцією, модернізацією основних засобів, ведеться на рахунку № 10 «Основні засоби». Рахунок № 10 також має такі субрахунки: 101 «Земельні ділянки»; 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель»; 103 «Будинки та споруди»; 104 «Машини та обладнання»; 105 «Транспортні засоби»; 106 «Інструменти, прилади та інвентар»; 107 «Робоча і продуктивна худоба»; 108 «Багаторічні насадження».

Для окремих видів основних засобів у плані рахунку застосовується спрощений або специфічний порядок обліку. Малоцінні та швидкозношувані предмети (МШП), термін експлуатації яких перевищує один рік, відображаються у складі необоротних активів на субрахунку 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи», по яких нараховується знос [2].

Стан основних виробничих засобів характеризують через такі коефіцієнти: зносу основних засобів; придатності; оновлення; вибуття (приросту) основних засобів. До показників, які характеризують ефективність використання основних засобів, належать: фондвіддача, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів. Найбільш загальним показником, який характеризує ефективність використання основних засобів, є фондвіддача. Абсолютним показником ефективності використання основних засобів є сума прибутку на одну гривню основних засобів. До показників

ефективності використання основних засобів можна також віднести показник питомої ваги активної частини основних засобів у їх загальній сумі.

Розглянемо основні показники забезпечення стану й ефективності використання основних засобів:

1. Фондомісткість – характеризує забезпеченість підприємства основними засобами;

$$\Phi_{\text{м}} = \frac{\Phi_{\text{к}}}{\text{В}_{\text{п}}} \quad (1)$$

де, $\Phi_{\text{к}}$ – балансова вартість основних виробничих засобів;

$\text{В}_{\text{п}}$ – вартість виробленої продукції;

Фондоозброєність – показує величину основних засобів на працівників;

$$\Phi_{\text{оз}} = \frac{\Phi_{\text{к}}}{\text{Ч}} \quad (2)$$

де, Ч – середньооблікова чисельність працівників;

2. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства – відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства;

$$\text{К}_{\text{рв}} = \frac{\Phi_{\text{з}}}{\text{М}} \quad (3)$$

де, $\Phi_{\text{з}}$ – залишкова вартість основних виробничих засобів;

М – вартість майна підприємства;

3. Коефіцієнт зносу – показує ступінь зносу ОЗ;

$$\text{К}_{\text{з}} = \frac{\text{З}_{\text{о}}}{\Phi_{\text{к}}} \quad (4)$$

де, $\text{З}_{\text{о}}$ – сума зносу основних виробничих засобів;

4. Коефіцієнт придатності основних засобів – показує частину основних засобів придатну до експлуатації;

$$\text{К}_{\text{п}} = 1 - \text{К}_{\text{з}} \quad (5)$$

де, $\text{К}_{\text{з}}$ – коефіцієнт зносу.

5. Коефіцієнт оновлення ОЗ – відображає частку введених основних засобів у загальній їх вартості;

$$\text{К}_{\text{он}} = \frac{\Phi_{\text{в}}}{\Phi_{\text{к}}} \quad (6)$$

де, $\Phi_{\text{в}}$ – вартість введених основних виробничих засобів;

6. Коефіцієнт вибуття ОЗ – характеризує інтенсивність вибуття основних засобів;

$$\text{К}_{\text{в}} = \frac{\Phi_{\text{у}}}{\Phi_{\text{к}}} \quad (7)$$

де, $\Phi_{\text{у}}$ – вартість уведених основних виробничих засобів;

7. Коефіцієнт приросту основних засобів – показує ступінь збільшення основних засобів у звітному періоді проти минулого періоду;

$$\text{К}_{\text{пр}} = \frac{(\Phi_{\text{в}} - \Phi_{\text{у}})}{\Phi_{\text{к}}} \quad (8)$$

8. Фондовіддача – характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних засобів;

$$\Phi_{\text{д}} = \frac{В_{\text{п}}}{\Phi_{\text{к}}} \quad (9)$$

9. Рентабельність ОЗв – визначає ступінь використання основних засобів.

$$P_{\text{оз}} = \frac{П_{\text{з}}}{\Phi_{\text{к}}} * 100\% \quad (10)$$

де, $П_{\text{з}}$ – загальний прибуток підприємства [3, с. 753-758].

На підставі досліджень бачимо, що потрібно підвищувати та вдосконалювати організацію обліку основних засобів. Застосування теоретичних норм в обліку основних засобів має доопрацьовуватись та пристосовуватись до реальних потреб суб'єктів господарювання для спрощення порядку обліку, складання звітності та, щоб поліпшити процес управління та ефективність використання основних засобів.

Література:

1. Податковий кодекс України от 02.12.2010 №2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

3. Ткаченко, Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підруч. / Н.М. Ткаченко. – 7-е вид., доп. і перероб. – К. : Алерта, 2016. – С. 928.

ЕКОНОМЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

КОЛОМИС О. О.

студентка

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

Національного університету водного господарства та природокористування

м. Рівне, Україна

Для здійснення господарської діяльності всі підприємства використовують виробничі запаси. Крім того, виробничі запаси є найбільш значною частиною запасів підприємства.

В економічній літературі часто зустрічається визначення поняття «виробничі запаси». Проте, у таких нормативних документах як МСБО 2 «Запаси» та П(С)БО 9 «Запаси» подано тільки визначення запасів. Так, згідно з МСБО 2 запаси – це активи, які:

- а) утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу;
- б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу;
- в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг [1].

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», під запасами розуміють активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; які перебувають у процесі виробництва для подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг а також управління підприємством [2].

Бутинець Ф.Ф. під виробничими запасами розуміє придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві [3, с. 303].

Сопко В.В. стверджує, що виробничі запаси – це накопичення ресурсів, що перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва [4, с. 56].

На нашу думку найбільш повним визначенням поняття виробничі запаси є визначення Лень В.С. і Гливенко В.В. Вони вважають, що виробничі запаси – це предмети праці підготовлені для запуску у виробничий процес; складаються вони із сировини і допоміжних матеріалів, палива, напівфабрикатів і комплектуючих виробів, тари і тарних матеріалів, запасних частин для поточного ремонту, виробничих фондів [5, с. 113].

Класифікація виробничих запасів залежить від виду діяльності підприємства.

Загальноновизнаною є типова класифікація виробничих запасів за їх призначенням та роллю у виробничому процесі підприємства. Вона називається економічною.

Проте, такі науковці як Лукинський В.В., Кулаковська Л.П., Піча Ю.В., Нашкерська Г.В. класифікують виробничі запаси за методом, який базується на 2-му класі рахунків бухгалтерського обліку. Вони поділяють запаси на: сировину і основні матеріали, незавершене виробництво, готову продукцію, товари, малоцінні та швидкозношувальні предмети [6, с. 25].

Ткаченко Н.М. пропонує класифікацію за такими ознаками: за місцем перебування, наявністю на підприємстві, наявністю на початок та кінець періоду, стосовно до балансу, ступенем ліквідності, обсягом, сферою використання, складом та структурою [4, с. 458].

Такі науковці як Сопко В.В., Гуцайлюк З.В., Щирба М.Т., Бенько М.М. – у якості класифікаційної ознаки розглядають сферу діяльності підприємства. Так наприклад вони виділяють запаси у виробничій сфері; запаси у сільському господарстві; запаси у комерційній сфері; запаси у всіх сферах діяльності [7, с. 67].

Бутинець Ф.Ф. пропонує більш ґрунтовну і розширену класифікацію за такими ознаками: за призначенням і причинами утворення; за місцем знаходження; за рівнем наявності на підприємстві; за наявністю на початок і кінець звітного періоду; по відношенню до Балансу – балансові і позабалансові; за ступенем ліквідності; за походженням; за обсягом; за сферою використання; за складом та структурою; за роллю у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) [8, с. 245].

Таким чином науковцями не виділено одної чіткої класифікації виробничих запасів, проте врахувавши вище наведені дані, можна здійснити узагальнену класифікацію виробничих запасів, за такими ознаками:

- за функціональним призначенням (для реалізації, для виробництва);
- за метою формування (підготовчі, резервні, спекулятивні, рекламні);

– за часом зберігання на підприємстві (швидколіквідні, тривалого зберігання, нетривалого зберігання);

– за формою власності (власні, запозичені, на утриманні);

– за структурою (сировина й матеріали, незавершене виробництво та ін.)

Отже, виробничі запаси є невід’ємною частиною активів будь якого підприємства. Однозначного трактування поняття «виробничі запаси» в економічній літературі немає, кожне джерело трактує його по різному. Проте найбільш повним, на нашу думку, є визначення Лень В.С. і Гливенко В.В. Також немає єдиної класифікації виробничих запасів. Їх можна класифікувати за різними ознаками, які залежать від сфери діяльності суб’єкта господарювання.

Література:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. (зі змінами) / [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку [навчальний посібник для студентів вищих навч. закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шумкова; 2-ге вид. доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 576 с.

4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність [підручник] / Ткаченко Н.М. – К. : Алерта, 2006. – 1080 с.

5. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика [навчальний посібник] / В.С. Лень, В.В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 556 с.

6. Лукинский В.В. Актуальные проблемы формирования теории управления запасами [монография] / В.В. Лукинский, Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча, Г.В. Нашкерська. – СПб. : СПбГИЭУ, 2008. – 213 с.

7. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в Україні [навчальний посібник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / В.В. Сопко, З.В. Гуцайлюк, М.Т. Щирба, М.М. Бенько. – Тернопіль : Астон, 2005. – 496 с.

8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець та ін. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЦИНИ

КОЧЕРГА О. В.

студент

Дніпропетровський університет

імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Міністерство охорони здоров’я України оголосило зміну з 2017 року системи фінансування медичної допомоги первинної ланки і екстреної меддопомоги та створення національного агентства для забезпечення цього фінансування. Мало не щодня з’являються анонси нових реформ, проектів і схем, які зроблять медичну допомогу якісною і доступною.

За словами в. о. міністра охорони здоров'я Уляни Супрун «Пацієнти підписуватимуть договір, контракт зі своїм лікарем. Вони отримають вільний вибір лікаря. Лікар, щоб лікувати і займатися цим пацієнтом або цією сім'єю, і отримуватиме фінансування на цілий рік»

Зміниться все – статус медичних закладів, умови оплати праці медиків, маршрути хворих, схеми фінансування – гроші таки змусять ходити за пацієнтом. Трансформація стартує з запуску сімейної медицини європейського зразка на базі існуючої первинної ланки української системи охорони здоров'я. Лікарі первинної ланки зможуть обрати будь-яку організаційну форму роботи – ФОПи (Фізичні особи підприємці), поліклініки, амбулаторії та ЦПМСД (Центри первинної медико-санітарної допомоги). Робота буде оплачуватись за подушним нормативом в залежності від кількості укладених лікарем угод і дотримання медичних протоколів лікування та діагностики.

Сім'я повинна довіряти сімейному лікарю, а для цього лікар має бути мотивований – передусім фінансово», – наголошує заступник міністра охорони здоров'я Павло Ковтонюк.

Але, будь-які плани, якщо вони стосуються кардинального оновлення системи, повинні мати міцну фінансову основу.

2017 рік вже почався з тим фінансуванням, яке вже затверджено і в бюджеті країни і в кошторисах медичних закладів, а реалії сьогодення говорять про наступне:

1. Нормативно-правове забезпечення анонсованої реформи ще не оприлюднене:

– державне агентство, яке стане посередником «між бюджетом, лікарями або лікарнями», в стадії створення;

– документообіг між страховою агенцією і лікарями – ще не готовий;

– угоди з чітко прописаним обсягом послуг, гарантованих і оплачених державою – ніхто ще не бачив:

– протоколи лікування та діагностики – тільки розробляються;

– процедуру ліцензування медичних практик тільки пообіцяли прискорити.

2. Фінансові питання теж не врегульовані:

– згідно прийнятого бюджету на 2017 рік, держава намагається перекласти «комунальне ярмо» на місцеві громади, тобто вони повинні знайти майже 4 млрд. грн., щоб оплатити закладам охорони здоров'я і освіти рахунки за комунальні послуги та енергоносії. Ситуація буде загострюватися ще й через те, що місцеві бюджети не мають достатньо коштів, аби оплачувати медичним закладам комунальні послуги;

– в 2017 р. медична галузь отримає на 6 млрд. грн. більше, а саме 62 млрд. грн., порівняно з 2016 роком. На які поліпшення можуть сподіватися пацієнти і медики, якщо 6 млрд. грн. – це не дотягує навіть до 10% покращення, а офіційні показники інфляції становлять 12% (2016 р.) і 8,1 (прогноз на 2017-й). Індексації, як відомо, не проводилося, комунальні та інші борги накопичуються;

– на місцях в режимі наради всіх керівників медичних установ оповістили, що в 2017 році на одного пацієнта для надання первинної допомоги розрахована сума трохи більше 200 грн. звідки взялася ця цифра не відомо, а за ці кошти треба буде платити абсолютно всі видатки бюджетної установи.

3. Соціальної аспект – не відомо скільки осіб забажають підписати угоди на отримання гарантованих медичних послуг на рівні первинної ланки і як їх долучити до цього процесу. Перехідними положеннями на це відведено пів року, але без детальних методичних матеріалів, які розтлумачують роль лікарів, пацієнтів і місцевих адміністрацій виконати задуми реформаторів із МОЗу не вдасться.

Крім того, хтось повинен взяти на себе цю просвітницьку роботу. А ні лікарі, а ні посадовці в медичних закладах не мають вільного часу, бо їм треба виконувати свої прямі обов'язки в умовах дефіциту кадрів.

З ким реформуватимуть охорону здоров'я, коли в селах закриваються останні ФАПи, а в райлікарнях – більш як половина лікарів передпенсійного та пенсійного віку? За найскромнішими підрахунками дефіцит лікарів перевищує 42 тис., а медсестер – більше 100 тисяч. Мотивація у вигляді заробітної плати 2–2,5 тис. грн. на місяць навряд чи буде привабливою для молодих спеціалістів.

І це тільки більш кричущі проблеми, що тягнуть за собою відчай розпорядників бюджетних коштів на місцях та паніку у бухгалтерських працівників медичних установ.

Схоже, обіцяні реформи поки що не матимуть фінансової підтримки. Зараз майже 60% бюджету на охорону здоров'я йде на зарплати, які становлять 1,5–2 тис. грн. І навіть якщо збільшити бюджетне фінансування вдвічі, то майже все піде на зарплати, які піднімуться до 3–4 тис. грн. Багато років поспіль до бюджету не включають фінансування таких статей, як технічне обслуговування, повірка і ремонт медичного обладнання та апаратури. Про яке впровадження міжнародних стандартів і протоколів лікування йдеться, коли немає елементарних умов для лікування і методів діагностики, якими вже давно користується весь світ?

А насправді, суть реформи полягає в тому, щоб бюджет використовувався інакше – гроші мають спрямовуватися на конкретні послуги для конкретного пацієнта. Неузгоджені підходи до реформування системи охорони здоров'я тільки дестабілізують систему фінансування медичної галузі і можуть створити соціальну напругу.

На нашу думку, швидкість розгортання реформи охорони здоров'я залежить від якості роботи місцевої влади. Поки не завершиться успіхом реформа децентралізації влади з потужними змінами у принципах фінансування місцевих бюджетів, створити максимум можливостей на місцях для покращення фінансування медицини і підвищення якості медичних послуг, що очікують українці, буде неможливо.

Література:

1. Уряд затвердив концепцію реформи фінансування системи охорони здоров'я. Урядовий портал., http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=249545365

2. Ольга Скрипник, Бюджет-2017 – медицина за бортом : http://gazeta.dt.ua/HEALTH/byudzhet-2017-medicina-za-bortom-_html

ПІДХОДИ ДО ЗМІСТУ СУЧАСНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

РАЙКОВСЬКА І. Т.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

м. Київ, Україна

На сучасному етапі розвитку стратегічне управління стає основою і одночасно інструментом ефективного довгострокового розвитку підприємства будь-якої галузі, для вирішення перспективних економічних завдань і досягнення соціально-економічної результативності. Взагалі поняття та концепція стратегічного менеджменту була запропонована американським вченим І. Ансоффом в кінці 60-х років ХХ ст., сутність якої полягала у формулюванні завдань довгострокового розвитку підприємства, виходячи з аналізу поточної ситуації та тенденцій розвитку зовнішнього середовища (у т.ч. конкуренції) [1].

Особливу роль у посиленні значимості стратегічного управління відіграють постійні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, зміни поведінки конкурентів. У науковій і методичній літературі представлена велика кількість варіантів визначень стратегічного управління, які акцентують увагу на тих або інших аспектах цього складного управлінського процесу.

Питанням сутності та процесу стратегічного управління приділяють значну увагу такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Р. Акофф, І. Ансофф, К. Боумен, О. Віханський, У. Глук, К. Друрі, М. Десмонд, Б. Карлофф, В. Катькало, М. Круглова, М. Мескон, М. Мінцберг, В.В. Пастухова, Д. Пірс, А. Стрікленд, А. Томпсон, Р. Форестер, З.Є. Шершньова та ін. Проте в сучасних умовах завдання щодо висвітлення сутності стратегічного управління з урахуванням трансформаційних процесів економіки країни потребує додаткових досліджень. Узагальнимо позиції науковців з метою встановлення основних недоліків у трактуванні стратегічного управління та формування сучасного його визначення.

Перший процесний підхід трактує стратегічне управління як процес прийняття рішень, який об'єднує внутрішні організаційні можливості з загрозами і сприятливими можливостями, що надаються зовнішнім середовищем (В.Г. Герасимчук, А. Роуз, М.М. Смірнов, Дж.М. Хігінс та ін.).

Відповідно до другого цільового підходу, стратегічне управління є комплексом завдань, досягнення яких допомагає підприємству утримувати свої позиції на ринку у довгостроковій перспективі (У. Глук і Л. Джаух, Дж. Пірс та Р. Робінсон, А.А. Томпсон и А.Дж. Стрікленд та ін.).

Відповідно до третього (дієвого) підходу, стратегічне управління є процесом, що допомагає в реалізації довгострокових планів суб'єкта господарювання. Представники даного напряму трактують стратегічний менеджмент як процес визначення і встановлення зв'язку підприємства з її оточенням, який полягає в реалізації вибраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємовідносин з цим оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно і результативно діяти підприємству і його підрозділам (Г. Джонсон і К. Скулз, Д. Шендел і К. Хаттен).

Суттєвою перевагою наведеного О.С. Віханським визначення стратегічного управління є його тісний взаємозв'язок з процесом досягнення конкурентних переваг підприємства. Автор підкреслює, що таке управління спирається на людський потенціал як основу підприємства, гнучко реагує і проводить своєчасні зміни, що дають змогу досягати конкурентних переваг [3]. Однак автор не враховує, що не лише зовнішнє середовище впливає на господарську діяльність суб'єкта господарювання, але й існує обернений зв'язок.

Проаналізувавши формулювання визначень стратегічного управління, запропоновані Д. Шенделом, К. Хаттеном, Дж. Хіггінсом, Дж. Пірсом, Р. Робінсоном, то можна відмітити, що в них стратегічне управління прирівнюється безпосередньо до процесу самого управління підприємством, або з окремими його етапами, лише з урахуванням майбутніх перспектив, що значно звужує трактування даного поняття. Крім того, усі наведені вище визначення стратегічного управління, окрім позиції О.С. Віханського, не включають у свою основу теорію конкурентних переваг. Це є суттєвим недоліком, оскільки ще засновниками теорії стратегічного управління було доведено, що конкурентні переваги закладені в її основі.

На основі виявлених недоліків у визначеннях, наведених у вказаних підходах, вважаємо необхідним виділити комплексний підхід (замість дієвого, тому що він дублює поєднання двох перших підходів), оскільки для вимірювання впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність суб'єкта господарювання слід правильно реалізовувати обрані цільові параметри, раціонально розподіляти ресурси з урахуванням динамічного оновлення стратегії, що забезпечує конкурентні переваги підприємства та дозволяє ефективно і результативно йому функціонувати.

Отже, пропонуємо наступне трактування підходів до розуміння сучасного стратегічного управління:

1) процесний підхід, який передбачає тлумачення стратегічного управління як процесу управління з метою здійснення місії підприємства за допомогою взаємодії його із зовнішнім середовищем;

2) цільовий підхід, який орієнтований на цілі і засоби, що ґрунтуються на визначенні довгострокових цілей підприємства і шляхів їх досягнення;

3) комплексний підхід, що ставить основним завданням здійснення реалізації управлінських рішень на основі використання стратегії підприємства з урахуванням можливості її динамічного оновлення, що забезпечує конкурентні переваги (табл. 1).

Основними представниками визначеного нами комплексного підходу можна назвати С.Л. Байдакова, В.С. Катькало, В.С. Просалову та ін. Автор С.Л. Байдаков акцентує увагу, що стратегічне управління підприємства спирається на людський потенціал як його основу, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання та своєчасні зміни в управлінні, які дозволяють досягати конкурентних переваг, що в сукупності дозволяє підприємству виживати і досягати своєї цілі в довгостроковій перспективі [2].

Підходи до сутності стратегічного управління

Підхід	Представники	Конкретизація позиції
1. Процесний	В.Г. Герасимчук, А. Роуз, М.М. Смірнов, Дж.М. Хігінс	процес управління з метою здійснення місії підприємства за допомогою взаємодії його із зовнішнім середовищем
2. Цільовий	І. Ансофф, Є.М. Белий та І.Б. Романова, О.С. Віханський, Т.В. Гавриленко, У. Глук і Л. Джаух, Г. Джонсон та К. Скулз. Дж. Пірс і Р. Робінсон, А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікленд, Л.В. Хашиєва і Л.С. Шеховцева, Д. Шендел і К. Хаттен	набір рішень з формулювання і виконання ефективної стратегії, розроблених з метою досягнення довгострокових цілей підприємства
3. Комплексний	С.Л. Байдаков, В.С. Катькало, В.С. Просалова та ін.	процес реалізації управлінських рішень на основі використання стратегії підприємства з урахуванням можливості її динамічного оновлення, що забезпечує конкурентні переваги

Підтримуємо позицію В.С. Катькало, який узагальнив наявні визначення стратегічного управління та визначив його як проактивний стиль управління, заснований на баченні майбутнього образу підприємства та на його динамічних організаційних можливостях до оновлення, з урахуванням змін зовнішнього середовища, своєї бізнес-моделі, що забезпечує надання недоступних конкурентам економічних вигід (рент) [4]. Дослідник відмічає декілька переваг наданого визначення: доповнення традиційних трактувань дефініції сучасними дослідженнями; використання ресурсного підходу і концепції динамічних можливостей; акцентування уваги на підприємницькому аспекті, комплексному врахуванні змісту, процесу та контексту стратегій підприємства, а також пріоритеті економічної логіки в теорії стратегічного управління.

Вважаємо, що у визначенні стратегічного управління, наведеному В.С. Просаловою та Є.Н. Смольяніною, були враховані усі зазначені вище недоліки існуючих визначень. Так, з їх позиції стратегічне управління – це процес реалізації управлінських рішень, заснований на використанні стратегії підприємства з урахуванням можливості її динамічного оновлення, що забезпечує конкурентні переваги [5]. Крім того, автори розділили поняття стратегії та стратегічного управління, основною відмінністю назвавши перехід від статичної дефініції до динамічної (процес реалізації управлінських рішень).

Підсумовуючи вищезазначене дослідження, дійшли наступних висновків. По-перше, з урахуванням узагальнення розглянутих трактувань стратегічного управління та умов його виникнення стратегічне управління можна визначити таким чином: це процес управління підприємством, який враховує людський потенціал, запити споживачів задля здійснення гнучкого регулювання господарської діяльності та своєчасного і швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища з метою досягнення конкурентних переваг, що в результаті забезпечує стабільне функціонування і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. По-друге, виходячи з наведеного визначення та еволюційного розвитку поняття стратегічного управління, нами узагальнено три підходи трактування його змісту, зокрема, процесний, цільовий та комплексний. Виділення останнього вважаємо доцільним з метою уточнення у сутності стратегічного управління необхідність забезпечення швидкого

реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища; прогнозування наслідків рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію відповідним розподілом ресурсів, встановленням ефективних зв'язків та формуванням стратегічної поведінки персоналу; формування стратегічного мислення працівників підприємства задля розуміння стратегії його розвитку.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. / сокр. пер. с англ.; Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Байдаков С.Л. Теория и методология стратегического управления мегаполисом и его территориальными единицами: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. / С.Л. Байдаков. – М., 2010. – 37 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб и доп. / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.al24.ru/pdf_kniga_7849.html
4. Катъкало В.С. Эволюция теории стратегического управления / В.С. Катъкало. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. Дом С.-Петербур. гос. Ун-та, 2008. – 548 с.
5. Просалова В.С. Генезис форм и методов стратегического управления / В.С. Просалова, Е.Н. Смольянинова // Современные исследования социальных проблем. Электронный научный журнал. – 2011. – № 4 (08). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/issues/2011/4/smolyaninova.pdf>.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛІЗУ

РУСАК О. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри аналізу і статистики імені І.В. Поповича

Житомирський національний агроекологічний університет

м. Житомир, Україна

Системні реформи економіки останніх років завадили розробці єдиного підходу щодо вирішення питання класифікації видів економічного аналізу. Наявність суперечностей економістів-аналітиків призвело не до модифікації класифікаційних ознак у певну змістовно-логічну систему, а навпроти, до розбалансованості та укрупнення видів економічного аналізу. Однак це позитивно вплинуло на формування класифікації видів економічного аналізу, оскільки стало очевидним врахування вимог функціонального підходу (тобто оцінки потреб споживачів результатів аналізу та отримані можливості від проведення відповідного виду аналізу); необхідності уніфікації інформаційного забезпечення аналізу; досвіду інших країн тощо. Класифікація видів аналізу за умов сьогодення сприяла систематизації їхньої різноманітності, чіткому визначенню та окресленню місця кожного окремого виду в їхній загальній системі; полегшенню вибору методів та прийомів для проведення конкретного виду аналізу.

Підприємництво, як первинна ланка національної економіки, керується різноманітними зв'язками (прямими та зворотними; горизонтальними та вертикальними; функціональними та координаційними та ін.) з усіма

ієрархічними рівнями економічного середовища, і потребує єдиного теоретичного підходу щодо аналітичної оцінки його діяльності. Окремий вид економічного аналізу, що може бути використаний на певних рівнях управління щоденно, приймаючи різноманітні рішення, проілюстровано на рис. 1.

Зазначена кількість класифікаційних ознак стали характерною рисою економічного аналізу за об'єктами управління, оскільки він направлений на опрацювання різних за змістом та формою масивів інформації. Серед найсуттєвіших виділяють часові ознаки економічного аналізу, ознаки за видом діяльності та мірою їх охоплення. Відмітними ознаками кожного виду аналізу є його цільова направленість, задачі і об'єкти дослідження, джерела інформації та методика проведення.

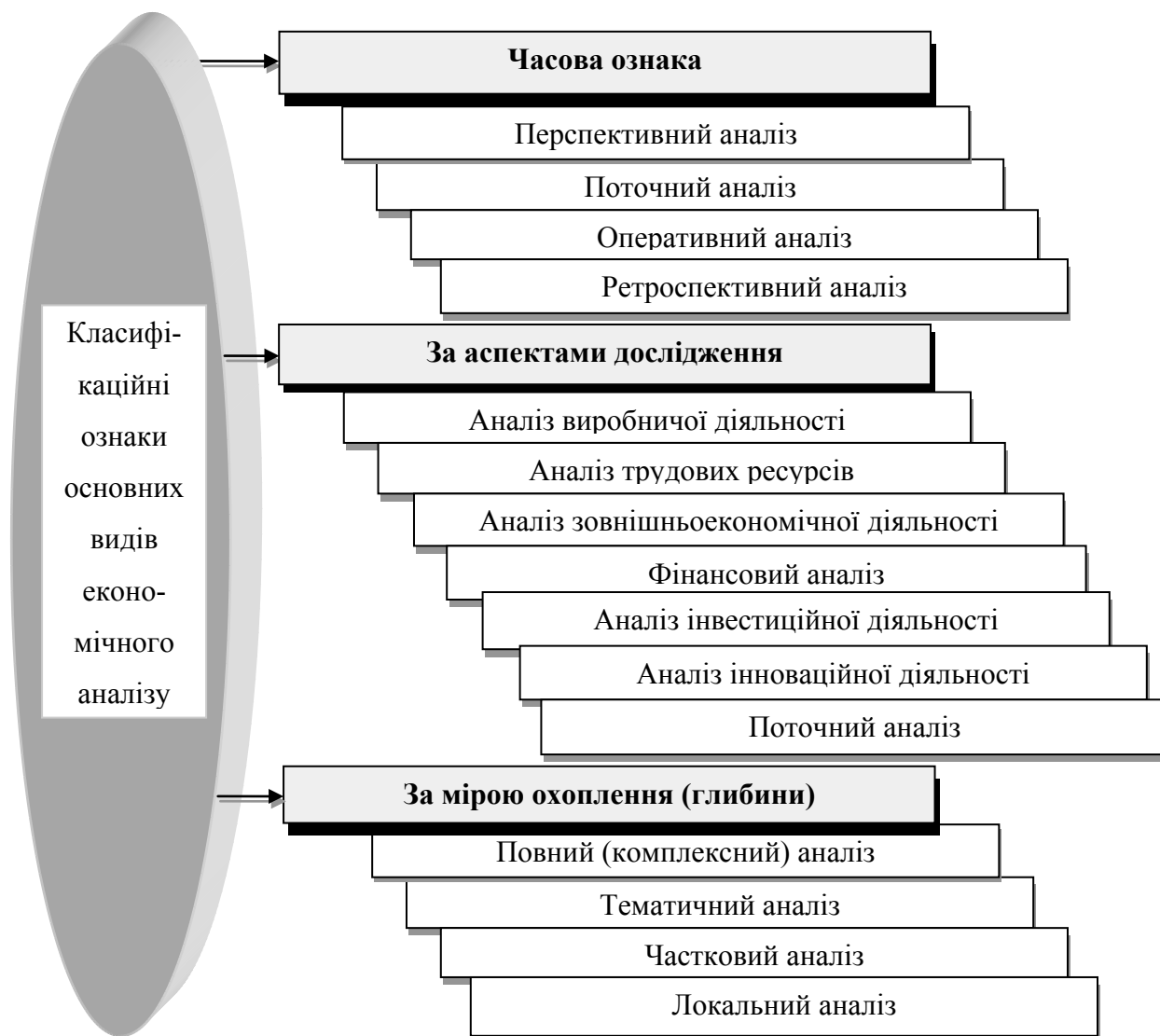


Рис. 1. Класифікаційні ознаки основних видів економічного аналізу

З-поміж найбільш суттєвих видів аналізу, які представляють собою теоретичне та практичне виокремлення важливих завдань аналітичної роботи, вирізняється оперативний аналіз, перевага якого проявляється у його дієвості, тобто в можливості керівництва своєчасно втручатися в господарські процеси для надання їм бажаної спрямованості [3]. Процес його використання здійснюється в оперативній або короткостроковій системі управління (за

декаду, тиждень, добу, зміну). Даний вид аналізу спрямований на вивчення первинних короткострокових причинно-наслідкових зв'язків в об'єкті управління, результати яких відображаються в основному оперативним обліком. Він є носієм об'єктивної оцінки господарських ситуацій, що складаються, і покликаний своєчасно виявляти та вимірювати вплив вирішальних чинників на відхилення від програми розвитку, викривати причини, що їх обумовлюють, та резерви з метою прийняття оптимальних оперативних управлінських рішень щодо виконання програми розвитку.

Діяльність сучасних підприємств, в умовах ризику, потребує самостійного прийняття управлінських рішень щодо перспективного розвитку, керуючись результатами ретроспективного аналізу, який за своїм характером, може бути поточним і оперативним. У ході господарської діяльності або ж відразу після її завершення чи зміни ситуації за порівняно невеликі проміжки часу здебільшого використовують *оперативний* вид аналізу, який охоплює:

- визначення відхилень від бізнес-плану за основними якісними та кількісними показниками роботи підприємства в цілому і його підрозділів;
- оцінки ступеня впливу різних факторів на відхилення від плану за цими показниками;
- з'ясування конкретних причин дії окремих факторів, встановлення винних та недоліків;
- швидка розробка і здійснення заходів, що направлені на ліквідацію негативних факторів, розповсюдження передового досвіду.

При визначенні внутрішніх аспектів організаційного апарату, особливу увагу доцільно звернути на характерні особливості оперативного аналізу, які сприяють усуненню кризових ситуацій на підприємстві, надаючи можливість бути мобільним, тобто швидко модернізуватись, змінюватися залежно від зміни пріоритетів діяльності і ринкової кон'юнктури. До таких слід віднести:

- терміновість – час проведення аналізу максимально наближений до часу здійснення господарських процесів, а це полегшує і прискорює прийняття відповідних управлінських рішень;
- дієвість – постійний контроль і оцінка господарської діяльності дають змогу вживати своєчасні заходи, спрямовані на недопущення й попередження розвитку негативних змін та використання сприятливого шансу;
- достовірність – можливість проведення оцінок і прийняття адекватних рішень за інформацією, що не систематизується і не проходить статистичного опрацювання;
- масовість – визначається можливістю суцільного спостереження господарських процесів у будь-якому місці і будь-який час та широким залученням зацікавлених осіб.

Методологічний контекст даного виду аналізу передбачає складання оперативних аналітичних відомостей на певну дату чи за короткий час. Такі відомості містять інформаційну характеристика досліджуваних процесів за нормативним (плановим, стандартизованим) фактичним значенням показників, їх відхилення на певну дату і наростаючим підсумком з початку аналізованого періоду, за місцем виникнення та винуватцями. Вихідною інформацією може бути також експертний висновок аналітика за результатами маркетингових досліджень.

В організаційному аспекті оперативний аналіз має певну послідовність виконання окремих етапів аналітичного процесу, який обумовлений особливостями виробничо-господарської діяльності підприємства (рис. 2). Першочерговим етапом проведення оперативного аналізу є вибір блоку аналітичних задач, який залежить від об'єкта організаційного процесу. У зазначеному контексті важливого значення набуває аналітична номенклатура, зміст якої полягає у переліку даних, що містяться у нормах, нормативах, кошторисах, квотах тощо та фактично облікованих характеристиках господарських фактів, явищ та процесів – майнових об'єктів та правових суб'єктів, різних видів операцій, які в подальшому слугують для оцінювання результатів господарської діяльності, підготовки управлінських рішень.



Рис. 2. Аналітичний процес організації оперативного аналізу

Використання оперативного аналізу та максимальна формалізація аналітичних процедур за допомогою сучасних інформаційних технологій на підприємстві сприятиме досягненню оптимального співвідношення централізованої і децентралізованої систем аналізу, підвищенню його мобільності та інтегрованості внаслідок раціоналізації інформаційного, програмного та технічного забезпечення.

Література:

1. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній / За ред. проф. А.Г. Загороднього. – Вид. 2-ге. Перероб. і доп. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 440 с.
2. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу / Г.І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ В ЗАЛІЗНИЧНІЙ ГАЛУЗІ

ТИЩЕНКО О. В.

аспірант

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Ключовим питання системи господарювання в умовах реформування цілої державної структури є оптимізація витрат. Нині швидкість змін у суспільстві вимагає оперативного прийняття управлінських рішень, що може бути досягнуто лише за рахунок використання сучасних технологій.

В умовах реформування залізничної галузі постає питання автоматизації управлінських рішень для одержання оперативних даних, покращення контролю та виявлення відхилень від норм з метою оперативного виправлення і впливу.

Відповідно до П(с)БО 16 «Витрати», при формуванні вартості продукції на підприємстві до вартості включаються: прямі витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, прямі матеріальні витрати, інші прямі витрати, непрямі витрати. Для раціонального калькулювання собівартості продукції збір даних ведеться з різних інформаційних баз даних та паперових носіїв.

Формування вартості – процес об'ємний, тому для прискорення та полегшення процесу доцільно використовувати автоматизовані системи, які прискорять збір даних.

На сьогодні управлінські рішення слабо автоматизовані, немає єдиної інформаційної бази, яка фактично б оцінювала всі процеси та витрати за сумою передачі в єдину базу бухгалтерського обліку.

Залежно від структури у господарській діяльності підприємств залізничної галузі потрібно розробити таку автоматизовану систему обліку, яка буде враховувати організаційно-технологічні особливості діяльності, планування, облік та фактичне виконання.

Автоматизація бухгалтерського обліку допомагає вирішити цілий ряд завдань, зокрема: прискорення обробки даних первинних документів; автоматизацію розрахунків заробітної плати, податків, страхових внесків, амортизаційних відрахувань; автоматизацію формування Головної книги, бухгалтерського балансу та інших форм звітності і т. д. Такі системи дозволяють здійснити одночасне ведення бухгалтерського та податкового обліку, тобто розрахувати базу по податку на прибуток на підставі даних бухгалтерських документів.

Бухгалтерські інформаційні системи являють собою програмні комплекси, призначені для автоматизації вирішення як окремих завдань обліку, так і комплексних завдань для виконання функцій планування, контролю та аналізу і прийняття грамотних управлінських рішень.

У процесі створення продукту беруть участь різні підрозділи – виробничі підрозділи, структурні підрозділи, філії та головні управління. Наприклад, при ліквідації вагонів з вагонного парку фактично операція відбувається у цехах

виробничого підрозділу служби вагонного господарства за місцем дислокації об'єкта, там формуються витрати понесені під час ліквідації та доходи від металобрухту та придатних запчастин вагону, вони фіксуються на первинних документах та відображаються в обліку. Надалі доходи та витрати передаються до служб вагонного господарства, які в свою чергу передають їх до служб вагонного господарства інших філій. Служба вагонного господарства філії, яка є балансоутримувачем даного об'єкту передає данні з фактичних витрат та доходів до Департаменту вагонного господарства, котрі порівнюють показники з плановими та відображають розрахунки між філіями.

Необхідно зазначити, що використання автоматизованих систем дасть можливість вирішити проблеми оперативності та ефективності управління виробництвом, виявляти невикористані внутрішньогосподарські резерви, а також своєчасно запобігати нераціональному витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Є доцільним розробити автоматизовані системи управління, які сполучатимуть в собі можливості автоматизації фіксування господарських операцій та подальшого їх облікового відображення й аналітичної обробки. Тобто щоб система охоплювала автоматизацію усіх функцій менеджменту, що дозволить в режимі реального часу спостерігати наслідки здійснення господарських операцій, а також усувати людський фактор формування звітності. Безумовно, автоматизація системи бухгалтерського обліку повинна бути вписана в загальну систему управління і відповідати специфіці діяльності суб'єкта господарювання.

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

ЧЕРНІН О. Я.

здобувач кафедри бухгалтерського обліку

Житомирський державний технологічний університет

м. Житомир, Україна

Оцінка ефективності системи внутрішнього контролю прямо пропорційно пов'язана з реалізацією управлінських рішень, своєчасністю та правильністю оцінки результатів їх виконання. Проведення моніторингу ефективності та оцінки якості системи внутрішнього контролю на підприємствах оптової торгівлі повинно здійснюватися з використанням наступних методів: опитування, прийоми документального контролю, інвентаризація, аналітичні процедури, тестування тощо.

У напрацюваннях вчених присвячених питанням оцінки ефективності відслідковуються два основних підходи: опрацювання кількісних показників оцінки ефективності системи внутрішнього контролю (на основі використання економіко-математичних методів та формул) та якісних показників оцінки ефективності системи внутрішнього контролю (на основі розробки відповідних

критеріїв з урахуванням специфіки та галузевих особливостей діяльності підприємства).

Зокрема, О.О. Шерстюк, О.А. Бакурова зазначають, що «критеріями ефективності функціонування системи внутрішнього контролю є можливість реалізації нею наступних функцій:

1) попередження відхилень, що можуть виникнути в процесі фінансово-господарської діяльності та в системі бухгалтерського обліку;

2) виявлення відхилень у фінансово-господарській діяльності та системі бухгалтерського обліку, які не вдалося попередити;

3) усунення відхилень фінансово-господарської діяльності та системі бухгалтерського обліку, які були виявлені» [4, с. 415].

Як стверджує В.П. Гончар, «оцінку ефективності системи внутрішнього контролю підприємств найбільш доцільно здійснювати за критеріями результативності, дієвості та економічності» [1, с. 448].

На необхідності використання аналітичних показників у процесі оцінки ефективності внутрішнього контролю наголошує Т.Ю. Серебрякова, яка зазначає, що «найбільш надійним способом визначення ефективності контролю є аналітичні процедури у вигляді тестування в розрізі визначених питань побудови аналітичних оглядів спеціальних показників, що характеризують ефективність внутрішнього контролю» [3, с. 47].

З метою забезпечення збереженості товарів підприємств оптової торгівлі, уникнення нестач, визначення результативності та дієвості функціонування системи внутрішнього контролю пропонуємо використовувати наступні критерії (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії оцінки ефективності системи внутрішнього контролю товарів на підприємствах оптової торгівлі

Критерій оцінки ефективності	Об'єкти внутрішнього контролю	Індикатори	Методи оцінки ефективності
Дотримання регламенту виконання контрольних процедур при перевірці надходження та руху товарів	Суб'єкти внутрішнього контролю	Своєчасність оформлення робочих документів та звітів про результати контролю	Тестування, перевірка якості формування робочих документів контролерами
Належна організація та облікове відображення товарів	Стан системи бухгалтерського обліку	Здійснення контролю за дотримання термінів надання звітів матеріально відповідальними особами, якість заповнення первинних документів	Тестування, опитування
Дотримання норм законодавчих актів, облікової політики в частині обліку товарів	Стан системи бухгалтерського обліку	Перевірка дотримання законодавства та положень облікової політики функціональними підрозділами	Тестування, спостереження
Періодичність та повнота проведення інвентаризацій товарів	Діяльність інвентаризаційної комісії	Кількість проведених інвентаризацій, суми виявлених нестач товарів, вжиття запобіжних заходів їх виникнення в майбутньому	Документальна перевірка інвентаризаційних описів та протоколів інвентаризації
Рівень організації внутрішнього контролю за дотриманням правил прийому, відпуску та реалізації товарів	Діяльність завідувачів складського господарства	Чіткий розподіл матеріальної відповідальності між працівниками підприємства	Тестування, перевірка організації матеріальної відповідальності

Використання запропонованих критеріїв оцінки ефективності внутрішнього контролю товарів на оптових підприємствах надасть можливість суттєво збільшити рівень відповідальності за результативність здійснення контрольних функцій як важливої складової системи внутрішнього контролю.

Служба внутрішнього аудиту повинна також опрацювати критерії оцінки якості внутрішнього контролю. Погоджуємось з Максимовою В.Ф., Ковальновою Н.М., Шляховим Є.В. [2, с. 218], що критеріями оцінки якості внутрішнього контролю є: «Систематизацію критеріїв якості контролю доцільно провести шляхом їх розподілу на групи за наступними аспектами оцінювання: цільові критерії якості (критерії загальносистемної якості); критерії якості ресурсного забезпечення; критерії організаційної якості; критерії якості функціонування системи внутрішнього контролю; критерії ефективності» (табл. 2).

Таблиця 2

**Критерії оцінки якості внутрішнього контролю
та їх характеристика [2, с. 218]**

№ з/п	Групи критерії оцінки якості	Характеристика
1	Цільові критерії якості	Відповідність системи контролю структурі управління підприємством; орієнтованість системи контролю на розвиток його об'єктів; орієнтованість системи контролю на сприяння досягненню основних цілей управління підприємством
2	Критерії якості ресурсного забезпечення	Аналіз складу працівників, що беруть участь у здійсненні контролю на підприємстві, з виділенням категорій керівників, виконавців контрольних процедур у відділах та підрозділах, працівників інформаційних служб
3	Критерії організаційної якості	Критерії, що характеризують досконалість структури системи; досконалість узгодженості, координованості дій виконавців контрольних процедур; досконалість контрольного середовища
4	Критерії якості функціонування системи внутрішнього контролю	Показник досконалості технології контролю охоплює контрольні процедури та засоби контролю, котрі підтверджують: санкціоноване виконання господарських операцій; правильне їх відображення в обліку; санкціонований доступ до активів; відповідність наявних і відображених в обліку активів
5	Критерії ефективності	Ступінь цінності інформації, отриманої в результаті контролю, доцільність контролю характеризує його здатність сприяти розвитку системи управління, вартість засобів контролю; вартість усіх витрат на проведення контролю та обробку його результатів

Використання зазначених критеріїв оцінки якості системи внутрішнього контролю товарів забезпечить виявлення недоліків її функціонування на підприємствах оптової торгівлі з метою забезпечення у подальшому стабільної реалізації профілактичної функції внутрішнього контролю.

Література:

1. Гончар В.П. Оцінка ефективності системи внутрішнього контролю підприємств та її критерії / В.П. Гончар // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції/ Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. – С. 444–44.
2. Максимова В.Ф., Ковальова Н.М., Шляхов Є.В. Формування критеріїв якості внутрішнього контролю / В.Ф. Максимова, Н.М. Ковальова, Є.В. Шляхов // Вісник соціально-економічних досліджень. – Вип. 47. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – С. 216–224.

3. Серебрякова Т.Ю. К вопросу об оценке эффективности внутреннего контроля потребительского общества / Т.Ю. Серебрякова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №5. – С. 45-49.

4. Шерстюк О.О., Бакурова О.А. Оцінювання системи внутрішнього контролю / О.О. Шерстюк, О.А. Бакурова // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(4). – С. 413-420.

10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ДИНАМІЧНІ МОДЕЛІ ДВОСЕКТОРНОЇ ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

ГРИГОРКІВ М. В.

доцент кафедри економіко-математичного моделювання

Чернівецький національний університет

імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

Особливої гостроти та актуальності для сучасної економіки набули проблеми її екологізації, які неможливо розв'язати без добре розвинутого так званого допоміжного виробництва, тобто того сектора економіки, який займається утилізацією екологічно небезпечних решток виробничої діяльності її суб'єктів. Виробництво було і залишається одним із основних джерел забруднення навколишнього середовища, особливо в умовах техногенного розвитку економіки, коли використовуються штучні засоби виробництва та невідновлювані види природних ресурсів. Надмірна і неконтрольована експлуатація таких ресурсів, необґрунтовано велике зростання споживчих благ приводить до екологічних проблем, які давно уже набули глобального характеру та загрожують усій нашій планеті. Це проблеми виснаження озонового шару, втрата глобально важливих генетичних ресурсів, забруднення морів і океанів, деградація багатьох природних ресурсів тощо, що в кінцевому результаті приводить не тільки до багатьох негативних для людського суспільства наслідків, але й до зміни клімату у цілому. Наявність екологічних проблем, усвідомлення необхідності їх розв'язання задля безпечного майбутнього людської цивілізації фактично зумовили появу концепції сталого або стійкого розвитку економіки, при якому економічне зростання повинно бути гармонійно збалансованим у екологічному та соціальному сенсі. Ігнорування важливості збереження природних ресурсів, клімату, економічної та соціальної поведінки елементів суспільства тощо є неможливим в умовах сталого економічного розвитку, з яким пов'язана історична перспектива людської цивілізації. Отже, без екологічно збалансованої економіки неможливий її сталий розвиток, проголошений стратегічною метою для економік багатьох країн світу, тому процеси еколого-економічної взаємодії належать до тих об'єктів досліджень, які потребують глибокого наукового обґрунтування з метою формування відповідного теоретичного та прикладного забезпечення систем підтримки прийняття рішень в економіці та розробки реальних заходів, спрямованих на підвищення рівня екологізації економічних систем і їх переходу до сталого розвитку.

Наукове дослідження процесів переходу економіки до сталого розвитку та його реалізації передбачає включення екологічних факторів в систему основних соціально-економічних показників, розробку індикаторів сталого розвитку,

планів і програм щодо захисту навколишнього середовища. Все це є складним, комплексним завданням, яке найперше повинно бути виконаним на рівні наукових тлумачень, оцінок, прогнозів. При цьому обійтися без такого потужного наукового інструментарію, яким є математичне моделювання та сучасні інформаційні технології на даному етапі неможливо, адже саме завдяки цьому інструментарію можна здійснювати якісний аналіз динаміки еколого-економічних систем, проводити імітаційні експерименти з їх моделями та використовувати отримані результати у реальній ситуації, особливо при прийнятті важливих рішень в економіці. Автором розроблено комплекс динамічних моделей, двосекторної екологічно збалансованої економіки, у якій сектор А – це сектор основного виробництва (виробництва основної матеріальної продукції), а сектор В – сектор утилізації виробничих решток (забруднення), створеного у основному секторі. Одним із базових припущень при розробці моделей було припущення про те, що утилізація екологічно небезпечних виробничих решток обов'язково фінансується винуватцем забруднення, тобто сектором А, хоча джерела фінансування можуть бути розширені за рахунок держави та інших небайдужих до цієї проблеми юридичних і фізичних осіб. Запропоновані моделі формалізовані у просторах економічних змінних, до складу яких входять показники економічної структури суспільства, а саме ліквідні заощадження (капітали), включених у цю структуру суспільних груп. До таких груп у роботі віднесено власників підприємств та робітників секторів А та В. Базові моделі описано у просторі динамічних змінних $z_A, z_B, \tilde{z}_A, \tilde{z}_B, p_A, p_B$, де $z_A, z_B, \tilde{z}_A, \tilde{z}_B$ – відповідно заощадження власника із сектора А, власника із сектора В, робітника із сектора А, робітника із сектора В, а p_A та p_B – це ціна агрегованого суспільного продукту, створеного у секторі А, та тариф на утилізацію забруднення у секторі В. Розширені моделі еколого-економічної динаміки досліджуваної двосекторної економіки формалізовано у просторі динамічних змінних $z_A, z_B, \tilde{z}_A, \tilde{z}_B, p_A, p_B, \zeta$ де ζ – це обсяг забруднення навколишнього середовища неутілізованою частиною створених у секторі А виробничих решток. Крім рівнянь динаміки для цих змінних, змодельовано також обмеження на допустимі обсяги неутілізованого виробничого забруднення. Усі моделі у математичному плані є системами диференціальних рівнянь, які разом із початковими умовами, тобто початковими значеннями відповідних динамічних змінних, формують так звані задачі Коші, які можуть бути розв'язані відомими математичними методами.

Наявне інформаційне та програмне забезпечення моделей дозволяє у режимі комп'ютерної імітації використовувати їх для вивчення основних тенденцій розвитку економічних систем в умовах їх екологізації. Крім того, розроблені моделі слугують також для дослідження допустимих екологічних обмежень на обсяги забруднення навколишнього середовища небезпечними виробничими рештками. Такі дослідження у кінцевому результаті дозволяють встановити так звані екологічні стандарти щодо можливого забруднення навколишнього середовища, які є надзвичайно важливими для екологічної економіки та економіки сталого розвитку у цілому.

Зауважимо також, що запропоновані моделі можуть бути модифіковані залежно від деталізації економічної структури суспільства або від зміни класів функцій економічної поведінки, які суттєво впливають на формування

основних співвідношень моделей. Необхідність у таких модифікаціях зазвичай пов'язана не тільки з метою наукового пізнання, але й з рівнем агрегування моделей, реальними можливостями проведення з ними експериментальних досліджень, особливостями інформаційного забезпечення тощо.

КАТАЛІЗАТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ – ІКТ

КУЖЕЛЬ Е. В.

Патентний повірений України

м. Луцьк, Україна

Дослідження впливових наукових установ світу доводять, що одним з важливіших критеріїв з оцінки розвитку рівня економіки у державі є функціонування національної інноваційної системи.

За фактом визнання багатоаспектності кризових явищ сьогодення домінуючий характер впливу класичних чинників виробництва на динаміку економічного зростання суттєво зменшується. Для економіки України останнім часом згідно з результатами нелінійного економетричного аналізу підтверджується відсутність міцного зв'язку між динамікою обсягів валового регіонального продукту з розрахунку на одну особу і динамікою обсягів прямих інвестицій з іноземними включно. За підсумками багатofакторного регресійного оцінювання не лише не підтверджуються теоретичні положення щодо позитивного впливу інтелектуального потенціалу на динаміку економічного зростання, але й з'ясовуються тенденції до зниження його росту. Тобто слід припустити, що на даному етапі розвитку вітчизняного суспільства відсутній вагомий вплив динаміки інноваційної сфери діяльності на структурну трансформацію соціально-економічної системи країни. Згадані неузгодженості між теоретичними засадами та емпіричними результатами можна пояснити не тільки наявністю тіньової економіки з активним використанням офшорних зон, а й диспропорціями розвитку соціально-економічної системи, в тому числі пов'язаними з асиметричністю інформаційних потоків, деформацією формальних і неформальних комунікативних інформпотоків та зв'язків у соціо-економічному середовищі [1, с. 312-314].

На даний час остаточно знищена лівова частка органів системи науково-технічної інформації (НТІ), з функціонувавшими у всіх територіальних областях України інформцентрами.

Такі центри були осередками і консолідуючими ланками інформсередовища, створюваного системою НТІ. Нагромаджена системою органів НТІ впорядкована інформація про завершені проекти, виконавців, науково-технічні розробки, бази даних про вискоєфективні технології, що призначені для трансферу технологій, розпорошена. Проте залишилася і попри усе функціонує як підсистема НТІ патентна, патентно-кон'юнктурна та патентно-асоційована інформація, яка спроможна представляти зміст найновіших ідей у будь-якій сфері діяльності природно-технологічного профілю з можливістю адаптації у потрібних сферах виробництва.

Підприємство будь-якої форми власності та потужності виробництва, працюючи у галузі техніки не може обійтися без поточної інформації про коло конкурентів та сателітів, обсяги та напрями їхньої діяльності про прогнозний розвиток з відомостями про новини техніки та технологій, а також стан та перспективи розвитку ринків.

Враховуючи ту обставину, що на даний час вже зареєстровані сотні тисяч винаходів, можна уникнути зіткнень патентних інтересів відомими на даний час рішеннями проблемних міст виробництва. За таких умов на допомогу виробничникам повинні приходити розробка патентних стратегій, отримання результатів яких неможливо без використання патентної та патентно-асоційованої інформації.

Незважаючи на деформації інформ-потоків та комунікативних зв'язків, диспропорції розвитку соціально-економічної системи слід визнати, що все ж основні доходи підприємства найчастіше формуються за наявності оригінальних технологій та моделей ведення бізнесу з національною інноватикою включно, у підвищенні і ефективності яких провідну роль відіграє впровадження інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ).

Аналіз рівня використання та розвитку ІКТ потребує інтегрованої характеристики для чого використовуються композитні ІКТ-індекси, які побудовані на базі ІКТ-індикаторів. Існує біля 20-ти ІКТ-індексів, серед яких найбільш авторитетним є індекс мережевої готовності (WEF-INSEAD Network Readness Index).

Індекс розвитку ІКТ (ICT Development Index, IDI) розроблений Міжнародний союзом електрозв'язку, який є спеціалізованим підрозділом ООН у сфері ІКТ. Такий індекс дозволяє оцінювати еволюцію держав у напрямку розвитку інформаційного суспільства на основі тріступеневої моделі:

- ІКТ-готовність, що відображає рівень мережевої інфраструктури і доступ до ІКТ;
- ІКТ-інтенсивність, що характеризує рівень використання ІКТ у суспільстві;
- Вплив ІКТ, що показує результативність їх використання;

Основними постулатами, на яких будується розроблений Всесвітнім економічним форумом індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index, NRI), є такі:

- важливішими зацікавленими сторонами розробки і використання ІКТ є громадяни, бізнес та уряд;
- оточуюче макроекономічне та регуляторне середовище, що впливає на розвиток мережевої готовності країни;
- рівень використання ІКТ пов'язаний з рівнем готовності і спроможності зацікавлених сторін використовувати та отримувати вигоди від ІКТ [2].

Індекс враховує наявність умов для розвитку ІКТ; готовність до їхнього використання громадянами, діловими верствами та державними органами; реальний рівень використання ІКТ у громадському, комерційному та державному секторах.

Останніми роками структура індексу була вдосконалена і більш сфокусована на оцінці впливу ІКТ на конкурентоспроможність. До індексу додалися нові актуальні індикатори, такі як кількість користувачів широкосмугових мереж мобільного зв'язку, але при цьому було вилучено ряд застарілих індикаторів.

Першу п'ятірку лідерів за індексом мережевої готовності визнають такі країни світу: Південна Корея (8,93), Данія (8,88), Ісландія (8,96), Велика Британія (8,75), Швеція (8,67), що стосується України, то за останній рік вона перемістилася з 69 на 79 місце з індексом 5,23.

Стрімке поширення інфраструктури і пристроїв ІКТ допомагає розвиватися більш швидкими темпами Інтернету речей (IoT), Інтернет речей – це комп'ютерна мережа, яка з'єднує фізичні об'єкти та пристрої (за винятком смартфонів, планшетів і комп'ютерів), що оточують людину. Якщо у 2014 році до Інтернету було підключено близько 9,7 млрд пристроїв, то до 2020 року очікувана кількість під'єднань становитиме 50-60 млрд пристроїв. Технічні можливості для таких підключень вже є. Цінність IoT полягає у створенні, обробці та аналізі нових даних. За допомогою IoT-аналізу великих обсягів даних можна відповісти на основні виклики щодо функціонування мегаміста, зміни клімату, продовольчої безпеки та управління ресурсами. Потенціал IoT залежить від доступності ІКТ та засобів обробки даних [3].

Практика патентного повіреного засвідчує, що останнім часом збільшено обсяг робіт з надання такої послуги як реєстрація знаків для товарів та послуг, які більше частина заявників використовує у доменних іменах при створення інтернет-магазинів. Збільшення кількості робіт у зазначеному напрямку з захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності вказує на прискорення темпу розвитку IoT. Правомірність такого твердження ілюструють і дані збірника «Промислова власність у цифрах». Дані наведені у фрагменті таблиці: Надходження заявок на знаки для товарів та послуг за 9 місяців 2014-2016 років.

	2014 (за 9 міс.)	2015 (за 9 міс.)	2016 ** (за 9 міс.)	2016 у % до 2015
За національною процедурою від національних заявників	13889	16980	21619	127,3
	11019	14509	18964	130,7

Крім зазначеного, наведені дані з цього ж збірника станом на 01.10.2016 р. стосовно охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності, що занесені до Державного реєстру:

- 117 501 патентів на винаходи;
- 110 262 патентів на корисні моделі;
- 33 103 патентів на промислові зразки;
- 217 557 свідоцтв на знаки для товарів і послуг з урахуванням розділених реєстрацій;
- 13 свідоцтв на топографії ІМС;
- 3 111 кваліфікованих зазначень походження товарів;
- 29 свідоцтв на право використання зареєстрованих кваліфікованих зазначень походження товарів.

Отже, ІКТ вказують на те, що існує тісний зв'язок між їх розвитком та економічним добробутом громадян. ІКТ грає сьогодні провідну роль у розвитку національної інноваційної системи, підвищенні продуктивності конкурентоспроможності та стимулюванні ділової активності, чим сприяє підвищенню рівня життя людей.

Література:

1. Мокій А.І. Інформаційне забезпечення інноваційної моделі економічного розвитку // А.І. Мокій, І.Г. Бабець, М.А. Флейчук // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Львів, 2010 р. – Львів, Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», – С. 312-314.
2. Global Information Technology Report 2012. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2012.pdf
3. Information and communication technology – policy / [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ec.europa.eu/europeaid/sectors/policy-12_en
4. Промислова власність у цифрах / показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» за 9 місяців 2016 року / Державна служба інтелектуальної власності – К. 2016 р. – С. 14, 17.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ

ТИЩЕНКО С. І.

кандидат педагогічних наук,

доцент кафедри економічної кібернетики і математичного моделювання

БАНЬКОВ О. О.

студент

Миколаївський національний аграрний університет

м. Миколаїв, Україна

Зростання національної економіки на ринкових засадах залежить від ефективної діяльності як банківських, так і небанківських фінансових установ. Банківський сектор з його тривалою історією функціонування продовжує відігравати головну роль у забезпеченні економіки фінансовими ресурсами [1, с. 140]. Водночас роль небанківських фінансових установ, що з'явилися в період переходу національної економіки на ринкові засади функціонування, залишається досить обмеженою. Окреслені проблеми ще більше загострилися в умовах економічної нестабільності. Усе це визначає актуальність і необхідність дослідження питань подальшого розвитку небанківських кредитних установ та визначення методики оцінки ефективності їх діяльності.

Останніми роками в Україні кредитні спілки завойовують своє місце на ринку фінансових послуг. Спостерігаються як позитивні, так і негативні тенденції в розвитку кредитних спілок. Серед основних негативних факторів можна назвати:

- порушення кооперативних принципів у діяльності кредитних спілок;
- недосконала структура кредитного портфеля, політики формування та управління активами й пасивами;
- відсутність довготермінової стратегії;
- відсутність механізмів підтримання фінансової стабільності та гарантування вкладів членів кредитних спілок;
- неврегульованість нагляду, контролю за діяльністю кредитних спілок [2].

Як показує світовий досвід, регулюючим органом кредитних спілок може бути державна чи напівдержавна установа. В Україні, згідно із Законом України «Про кредитні спілки» [3], функції з регулювання й нагляду за діяльністю кредитних спілок покладено на спеціально вповноважений орган виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг – Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України.

У світовій практиці регулювання діяльності кредитних установ існує багато методик оцінки їх фінансового стану та ефективності діяльності, які застосовуються в різних економічних умовах. Розглянемо декілька систем оцінки, які найбільш відомі у світі.

1. Угоди Базель I і Базель II, затверджені Базельським комітетом з питань банківського нагляду, які стосуються не тільки банків, а й всіх кредитних установ. Вони передбачають ліквідацію нерівноправного становища банків та кредитних установ, зумовленого різними вимогами до рівня достатності капіталу.

Базельські угоди щодо власного капіталу складаються з трьох розділів:

- визначення мінімального обсягу капіталу;
- взаємовідносини між банками і регулюючими органами;
- стандарт інформаційної прозорості фінансових інститутів.

Кожна з вимог даних угод повинні сприяти підвищенню доцільності світового фінансового ринку та вдосконаленню механізмів контролю ризиків. Відповідно до угод будь – які кредитні операції вимагають резервування певного обсягу капіталу для покриття можливих збитків. Сума у відсотках до кредитів встановлюється за системою коефіцієнтів залежно від ризиків. За наявним кредитним рейтингом позичальників, який визначається відповідною рейтинговою компанією, будуть застосовуватись розміри базових коефіцієнтів. Базова ставка коефіцієнта 100% означає, що 8% від кредиту повинно бути зарезервовано. Коефіцієнт 0% не вимагає резервування коштів. Проміжні коефіцієнти 20% і 50% використовуються при кредитуванні банків і корпорацій, які вважаються стабільними і мають високі рейтинги.

Коефіцієнт 150% вимагає наявності 12% від суми кредиту і застосовується щодо клієнта з низьким зовнішнім рейтингом та при затриманні оплати клієнтом більше ніж на 90 днів [4; 5].

2. Система CAMELS заснована на оцінці шести показників діяльності кредитної установи. Вона зручна для службового користування і містить ряд показників конфіденційного характеру. Показники системи CAMELS:

- C – капітал;
- A – якість активів;
- M – менеджмент;
- E – дохід;
- L – ліквідність;
- S – чутливість до ризиків [6].

3. Набір фінансових коефіцієнтів PEARLS. В систему аналізу включені фінансові коефіцієнти і правила, які пропонуються для використання фінансовими установами. Кожна буква в назві PEARLS означає конкретний розмір моніторингу і оцінює певну сферу діяльності кредитного кооперативу:

- P – Protection – захист – означає створення необхідного резерву для покриття втрат від проблемних кредитів.

– E – effective financial structure – ефективна фінансова структура – система PEARLS пропонує певну систему діяльності кредитних кооперативів.

– A – assetquality – якість активу – коефіцієнт неповернення не повинен перевищувати 5 % від обсягу усіх виданих кредитів.

– R – ratesofreturnandcost – норма рентабельності та витрати –PEARLS має всі необхідні компоненти чистого доходу, щоб допомогти підприємству обчислити доходи за інвестиціями і розрахувати операційні витрати.

– L – liquidity – ліквідність – підтримка повноцінного резерву ліквідності.

– S – signsofgrowth – ознаки зростання – зростання характеризується показниками: кредит; ощадні вклади; інституційний капітал [7, с. 321-323].

Оскільки кредитна спілка має свою специфіку, в порівнянні з іншими кредитними установами, то надаючи оцінку ефективності її діяльності, на нашу думку, доцільно вводити ще показники захисту і ефективності фінансової структури. Вибір саме цих показників спричинений відсутністю у кредитних спілок резервів для покриття втрат від проблемних кредитів і чіткої системи діяльності кредитних кооперативів.

Література:

1. Семенов А.Ю. Діяльність небанківських фінансових установ у контексті економічного зростання / Семенов А.Ю. // Вісник Запорізького національного університету. – 2011 р. – № 1 (9). – С. 139-148.

2. Ткачук В.Ю. Макроекономічне середовище діяльності фінансових посередників / В.Ю. Ткачук // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 8. – С. 93-97.

3. Закон України «Про кредитні спілки» від 20 грудня 2001р. № 2908 –III; з останньою поправкою від 10.07.2003 № 1096-15.

4. Базельское соглашение II: требования, перспективы – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.reglament.net/bank/msfo/2005_3_article.htm.

5. Базельські угоди про капітал – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15970122/bankivska_sprava.

6. Положення «Про порядок визначення та застосування комплексної рейтингової оцінки комерційних банків за системою «CAMELS»» / НБУ: Департамент інспектування банків. – К.: НБУ, 1998. – 28 с.

7. Финансовый менеджмент. Теория и практика / Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 1997. – 478 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

м. Дніпро
20-21 січня 2017 року

Ум.-друк. арк. – 9,30.
Замовлення # 3101-17. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпро
www.perspektyva.dp.ua