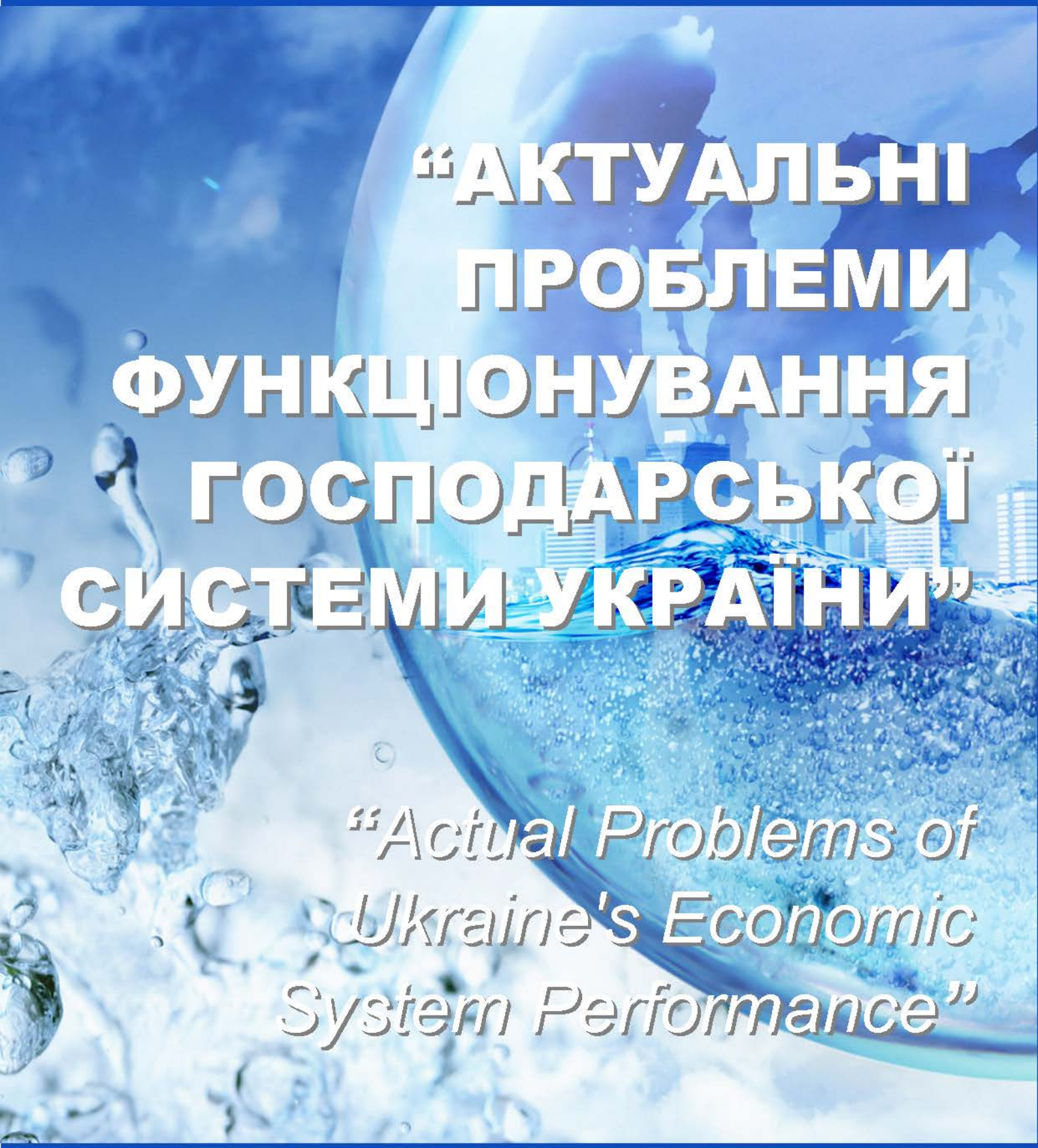
Львівський національний університет імені Івана Франка
Ivan Franko National University of L'viv



"АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ"

"Actual Problems of Ukraine's Economic System Performance"

Львів L'viv 2013

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY
OF L'VIV
ECONOMICS DEPARTMENT

ЕКОНОМІЧНИЙ НАУКОВИЙ КЛУБ
СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ,
ДОКТОРАНТІВ ТА МОЛОДИХ УЧЕНИХ

SCIENTIFIC ECONOMIC CLUB OF STUDENTS,
POSTGRADUATES AND YOUNG RESEARCHERS

IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY OF L'VIV
ECONOMICS DEPARTMENT

ACTUAL PROBLEMS OF UKRAINE'S ECONOMIC SYSTEM PERFORMANCE

Materials of
20th International Scientific Conference
of Students, Postgraduates and Young Researchers

17-18 May, 2013
L'viv, Ukraine

L'viv
2013

Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Матеріали
XX-тої міжнародної наукової конференції
студентів, аспірантів та молодих учених

17-18 травня 2013 р.
м. Львів

Львів
2013

Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет

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

Організаційний комітет конференції:

С.М.Панчишин, проф., д-р. екон. наук (голова);
В.Б.Буняк, доц., канд, екон. наук (заступник голови);
М.Р.Ваврін, аспір., ас. (голова правління економічного наукового клубу студентів, аспірантів, докторантів та молодих учених);
В.М.Вовк, проф., д-р екон. наук;
І.Вовчук, студ.;
Л.С.Гринів, проф., д-р екон. наук;
О.Р.Голубник, доц., канд. екон. наук;
О.М.Жовтанецький, доц., канд. екон. наук;
М.Ільчишин, студ.;
О.М.Ковалюк, проф., д-р екон. наук;
А.Ковальчук, студ.;
М.І.Крупка, проф., д-р екон. наук;
Є.Й.Майовець, проф., д-р екон. наук;
С.О.Матковський, проф., канд. екон. наук;
Б.К.Мельник, доц., канд. фіз.-мат. наук;
Р.В.Михайлишин, доц., канд. екон. наук;
І.Р.Михасюк, проф., д-р екон. наук;
Т.П.Моряк, доц., канд. екон. наук;
О.П. Осідач, доц., канд. екон. наук;
Ю.Ф. Пачковський, проф., д-р соц. наук;
О.Підгурська, студ.;
В.Й.Плиса, доц., канд. екон. наук;
В.І. Приймак, проф., д-р екон. наук;
С.К.Реверчук, проф., д-р екон. наук;
А.Турчин, студ;
Ю.П.Рудий, аспір.;
В.Ю.Харко, доц., канд. екон. наук;
В.В.Яцура, проф., канд. екон. наук.

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

© Львівський національний університет імені Івана Франка, 2013. Укладання.
© Автори тез, 2013.

Małgorzata Januszewska
Uniwersytet Wrocławski

ART BANKING AS A MODERN METHOD OF INVESTING IN UKRAINE

There are various methods of investing and multiplying of wealth . So far, the dominant forms of investments were savings accounts, deposits, less popular (in the case of the population of middle-income part of society) were riskier forms of investment, including transactions in stock exchange and other transactions which can produce a high return on investment. However, the high-risk and high-return investments are popular among the wealthy people.

In that case, private banking investments should be considered as a better and more effective way of multiplication of personal wealth. Of course, the existence of risk aversion can not be disregarded. In face of the difficult situation caused by the aging population and the need to make profitable, long-term investments, solutions such as investing in art, otherwise known as art banking need to be considered.

To get to the point, first the meaning of two mentioned banking sectors must be explained. The first notion is private banking. In general, the private banking services should be understood as provided by the bank on an individual basis and a comprehensive selected target group. This group includes affluent. This type of service involves the use of alternative methods of multiplication of resources.

The second and more important for this paper is the notion of art banking, which is part of the private banking offer. It includes a variety of services associated with investing in works of art, such as consulting, valuation of works of art, taking from the customer orders their purchase and sales representation in transactions (including auction sessions), security, delivery and restoration of works of art, as well as insurance and management of art collection. Subject of interest of this type of service are mainly paintings, rarely sculptures, silver and gold, wine, photography and installations. High value of the purchased piece of art must be confirmed. The piece should also be characterized by the ease of eventual resale. The sale and purchase transactions in this scope are taking advantage of reputable auction houses. It is worth noting that the art banking is not just an alternative form of investment (including long-term, it is assumed minimum 5-10 years and participation in the investment portfolio up to 10%), it also diversifies the investment portfolio, which utilizes independence of art market from the financial markets.

Worth noting is that while S&P 500 indicator drops the art value indicator (Mei/Moses art index) is always rising. The growth rate of S&P 500 in 1920 compared to 1913 is - 6%, in the same period Mei/Moses art index rises 125%. The same trend can be notices in different periods: 195 compared to 1949 - S&P 500 dynamic reaches 67% and Mei/Moses 108%, and in 1975 compared to 1966 when S&P 500 dropped 27% and Mei/Moses increased 256%. This aspect makes investing in art more safe and profitable. However, the investor has to be cautious and remember about the time horizon of investment. It would be risky for the investor to resale the piece of art too soon. Especially, in the case of this market were a loss does not exist, because there always remains the piece of art itself. Therefore, it is recommended to choose pieces for the collection according to the personal preference.

When the personal preference occurs there is one more aspect of investing. It is a non-financial factor, which characterizes investor by these investments. the investor which is buying art works is willing to be an esthete, which makes the purchase of ennobling, which can be very important in face of continuous customer segmentation and creating personal image.

So as the financial market, art banking has instruments with different levels of risk. Safe as bonds are all investments in ancient art. The stock market can be compared to investing in modern art (except that in contrast to the stock market, there is no question of loss). There are also high-risk instruments, the funds and scholarships for artists. Scholarships take among others form of trips abroad to provide the development of the artistic skills. During these trips it is often made possible for emerging artists to organize exhibition in the more prestigious galleries. Sometimes they take the form of monthly payments to the artist. Payment of these grants is provided not only by banks but also by cooperating with them auction houses. However, these benefits require exclusive contracts. Funds are created in order to finance individual or group exhibitions of emerging artists as well as projects with their participation.

To sum up, although in this type of investment large financial contributions are needed, the possibilities that art banking covers include different levels of risk aversion, which in modern times is crucial. It is worth becoming acquainted with the notion of art banking because of its increasing role in present-day market and its independence from any disruption on the financial markets.

Magdalena Kurzajczyk
Uniwersytet Wrocławski

THE IMPACT OF THE ECONOMIC AND FINANCIAL CRISIS ON UKRAINE

The article examines the real economy effects of the current economic and financial crisis in Ukraine. The aim of this contribution is to present its course in Ukraine and show what allowed the Ukrainian economy to recover. The global economy is still in recession, therefore this topic seems to be very up-to-date. To find the answer for all this questions the analysis was conducted on the Ukrainian foreign trade, unemployment, exchange rate, gross domestic product, government debt, and total external debt. The relations between Ukraine and Russia were also taken into consideration.

Ukraine with the rest of the world is facing an economic crisis. However, this situation carries only part of the blame for Ukraine's current problems. Formerly growing with sometimes exceptionally high rates of GDP growth, the economy of Ukraine entered a recession. In 2009 Ukraine became one of the countries with the most negative GDP**.** This year Ukraine's GDP went down by 15.1%. Ukrainian currency was devalued from 5:1 to 8:1 to the U.S. dollar which was a huge problem for most of the Ukrainians whose loans and mortgages were issued in dollars. About 70 percent of consumer loans were extended in foreign currency, mainly in dollars. Approximately half of corporate loans were also denominated in dollars. That meant they had to pay back much more on the loans than they originally expected. What is more, the problem of unemployment appeared. In 2008 the official level of unemployment was 3%. It increased to 8,8% in 2009, and continued to raise to the highest level of 10,3% in 2010. Because of the crisis the population has started withdrawing all money from their accounts. Ukrainian banks were on the verge of bankruptcy. To support the banking industry, World bank was actively working with the Government and the National Bank of Ukraine and other financial regulators on strengthening the policy and regulatory role of the state in the financial sector. Moreover Ukrainian economy depends on the state of the country's export-

oriented industries which had big problems because of the decline in demand for Ukrainian products in the foreign markets. Additionally the Ukrainian import is significant what makes the balance of payments worse. Because of that Ukraine's total foreign debt had reached 93.5% of the 912.563 billion Hryvna GDP in 2010. Another issue was the Ukraine's government debt. It was the reason why in 2009 Russian gas company Gazprom refused to conclude a supply contract for 2009. To fight against crisis Ukraine had to run into even bigger debt. From 2008 to 2010 the government debt increased from 20% to 40% of GDP. The recovery of the Ukrainian economy was possible because of loan programs approved by International Monetary Fund in 2008. In addition the World Bank gave Ukraine the loan in 2009. In 2010 Ukraine reached an agreement with Russia; hence price for imported gas was lowered. Moreover global economy was growing stronger than it was expected.

The Ukrainian economy recovered in the first quarter of 2010; however Ukraine still have a lot to do. The financial crisis showed three main vulnerabilities which made Ukraine more susceptible. First of them is rapidly widening current account deficit. The second of them is an increasing external short-term indebtedness of banks and corporations. The last one is growing weaknesses of the banking because of the rapid credit expansion. The banking system needs reconstruction and the fiscal policy needs to be changed. The crisis showed that existing export and raw materials model has already been exhausted. At the same time it has become a catalyst for new modern reforms. To sum up Ukraine is a large and important European country with huge development potential. To reach financial stabilization, Ukraine should create new policy program which must include implementation of program for troubled banks and their borrowers, macroeconomic stabilization program and structural reforms to revive economic and export growth.

Мар'яна Антоняк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОЦЕСИ КООРДИНАЦІЇ В СИСТЕМАХ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Порушення координації виконання завдань з реалізації проекту може поставити під загрозу його виконання. У цьому випадку координація системи стає важливим фактором у забезпеченні життєздатності системи, якщо вона лежить в основі системної адаптивності. Зовнішнє середовище впливає на систему через процес, що робить систему неадаптивною: поки відповідальні керуючі системи отримають необхідну інформацію про відхилення (через сигнали зворотного зв'язку) і приймуть відповідне рішення, робота процесу може бути дестабілізована. Отже, тільки після дестабілізації роботи системи, керуючі системи різних рівнів можуть реагувати на відхилення, що, звичайно, для економічних систем неприйнятно. Очевидно, що в реальній ситуації дестабілізуючі впливи зовнішнього середовища діють одночасно на всі функціональні підсистеми. Для адаптивного управління в такому випадку пріоритет повинен надаватися управлінню системи, де передбачені найрізноманітніші складові адаптаційного потенціалу: можливість прогнозування відхилень, планування з урахуванням можливих змін у навколишнім середовищі, елементи пасивної й активної адаптації, блоки пам'яті, що відповідають за самонавчання системи. При відсутності таких засобів застосовують крайній засіб - регулювання по збоях.

Системи управління верхніх рівнів повинні брати участь у синтезі і реалізації плану розвитку всієї системи і таким чином визначають рівень пасивної адаптації в системі. З іншого боку в ході незадовільної роботи нижніх рівнів (внаслідок дії збоїв) ці системи управління повинні брати участь в активній адаптації всієї системи. Таким чином, верхні керуючі системи є учасниками як пасивної, так і активної адаптації в системі управління.

Адаптивна робота верхніх керуючих систем не обмежується оперативним керуванням, а вимагає більш складних інструментів ідентифікації сформованої ситуації і прийняття оптимальних у даних умовах рішень. Тому ці системи повинні включати блок пам'яті, що зберігає накопичений досвід роботи системи за попередні періоди. Роботу даного блоку пам'яті можна представити в такий спосіб: фіксація відхилення зовнішнього середовища і внутрішнього стану системи, обумовлені зворотними і координуючими сигналами верхньої системи, що ідентифікується блоком пам'яті; якщо подібні відхилення мали місце в роботі системи раніше, то в підсистему прийняття рішень надходить інформація про оптимальні (у минулих періодах) параметри роботи системи.

Вища керуючої системи, що знаходиться на чолі всієї ієрархії виділяється як особлива керуюча система, яка від інших (локальних) керуючих систем повинна наділятися наступними властивостями: координуючі сигнали виробляються тільки на підставі інформації, що надходить від нижчих рівнів і зовнішнього середовища, при цьому немає обмежень, які могли б бути задані вищим координатором (через відсутність такого); координатор може виконувати директивну функцію, виробляючи управлінські впливи тільки на підставі інформації з зовнішнього середовища (наприклад, на початковій стадії функціонування, коли сигнали зворотного зв'язку від нижніх рівнів ще відсутні); координатор координує роботу всієї системи так, щоб вирішувалася глобальна задача функціонування системи, локальні ж керуючі системи піклуються тільки про оптимізацію рішень своїх локальних задач; координатор бере безпосередню участь у синтезі і реалізації плану розвитку всієї системи, і від нього в переважній більшості випадків залежить рівень пасивної адаптації в системі, а роль координатора в активній адаптації менша, так як більшість впливів локалізуються на нижніх рівнях керування; через те, що на координатора покладається відповідальність за розробку плану розвитку всієї системи, його обов'язком є прогнозування відхилень на плановий період.

Підсистема координатора повинна мати певний оптимізуючий блок прогнозування, який на підставі інформації з зовнішнього середовища і інформації з блоку пам'яті (у який, крім параметрів роботи системи при різних відхиленнях, зберігається інформація про передумови виникнення цих відхилень) формує прогнозне значення впливу, на підставі якого координатор розробляє план розвитку системи, закладаючи в нього необхідний потенціал пасивної адаптації (резервування запасів сировини та готової продукції і т.д.).

Потрібно відзначити наявність тенденції ускладнення підсистем більш високих рівнів керування. Це пояснюється тим, що від систем більш високого рівня вимагається рішення більш складних задач, пов'язаних з більшим ступенем невизначеності.

Структурний аналіз багаторівневої системи керування показує, що однією з істотних характеристик такої організації є спеціалізація. Очевидно, що для ефективної роботи подібної складної системи необхідно, щоб спеціалізовані операції, виконувані в різних «функціональних вузлах» системи, були скоординовані і погоджені. Крім того, нижчі керуючі елементи

діють так, щоб досягти свої власні цілі, що часто приводить до конфліктів між ними, що ускладнює досягнення глобальної мети. Дії координатора повинні запобігати появі негативних наслідків подібного конфлікту.

Методика освоєного обсягу в руках керівника проекту є інструментом, за допомогою якого можна вчасно довідатися про небезпеку зриву проекту вже на ранній стадії його реалізації. Попередження про можливий зрив дозволить керівнику проекту максимально точно визначити потреби у фінансуванні для завершення робіт. При цьому можуть бути прийняті своєчасні кроки для коректування ходу виконання проекту і його кінцевих результатів. Ця методика дозволяє робити точні оцінки фактичних даних і контролювати проект із самого початку до повного його завершення. При цьому виключена ситуація, коли всі ресурси, виділені для реалізації проекту, вичерпані, у той час як робота ще не закінчена, що тягне за собою урізування програми проекту. Складністю в застосуванні методики освоєного обсягу є необхідність складання повного опису проекту і детального графіка його виконання ще на початковій стадії.

Примітки:

1. Вовк В. М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах: Монографія – Львів: Видавничий центр Львівський національний університет імені Івана Франка, 2007. – 584 с.

2. Вовк В. М. Оптимізація використання виробничих потужностей будівельної організації. – Київ: НМК ВО, 1992. – 162с.

3. Ларичев О. И. Выявление экспертных знаний (процедуры и реализации) /О. И. Ларичев, А. И. Мечитов, Е. М. Мовшович, Е. М. Фурем. М.: Наука, 1989. – 128с.

Maryana Antonyak
Ivan Franko National University of L'viv

COORDINATION PROCESS IN ADAPTIVE PROJECT MANAGEMENT

Reveals the essence of theses processes of coordination in adaptive management projects. We consider the subsystem of higher and lower levels, optimization of these systems managers in the process of adaptive coordination. Conclusion is given in the role earned value techniques in the hands of the project manager.

Ірина Бавдик
Львівський інститут Приватного акціонерного товариства "Вищий навчальний заклад "Міжрегіональна Академія управління персоналом"

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ З УРАХУВАННЯМ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Постановка проблеми. В умовах глобальної економічної кризи надзвичайно важливого значення набуває пошук шляхів розвитку та варіантів реалізації стратегії організації. Головне завдання успішного розвитку організації сьогодні – створити можливості для успішної реалізації обраної стратегії та одночасно залишати можливості для реалізації фундаментальних змін. Навіть при ефективній реалізації стратегії організація повинна мати здатність до постійних інновацій, до створення нових вдосконалених продуктів, процесів, до виходу на нові ринки.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток та розробку теоретичних, методичних та практичних основ формування стратегії організації внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: І. Ансофф, К. Боуем, О. С. Віханський, А. П. Градов, Г. Мінцберг, А. П. Наливайко, Г. В. Осовська, В. В. Пастухова, В. С. Пономаренко, М. Портер, А. Дж. Стрікленд, А. А. Томпсон, О. М. Тридід, Р. А. Фатхутдінов, А. Чандлер, З. Є. Шершньова, В. Г. Шинкаренко та інші.

Проблемами антикризового управління в організації, а саме розробкою стратегій управління в кризових умовах, займалися такі вчені: Е. І. Альтман, І. Ансофф, Р. Блейк, В. О. Василенко, Ж.Вруум, Л. О.Лігоненко, М. К. Колісник, Б. І. Кузіна, Е. М. Короткова, Д. Дж. Майєрс, Т. С. Петер, Т. Таффлер, Л. І. Федулова.

Праці даних вчених розкривають особливості вибору стратегії організації, загальні підходи до аналізу та оцінки стану підприємства, проте багато питань потребують подальшої розробки, насамперед це стосується проблеми формування стратегії з урахуванням глобальних економічних криз.

Постановка завдання. З огляду на результати вивчення літературних джерел за окресленою проблематикою метою статті є розгляд стратегій, які використовуються організаціями на сучасному етапі, узагальнення їх класифікації та особливостей розробки і реалізації окремих стратегій з урахуванням глобальних економічних криз.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних проблем сучасних організацій (підприємств, фірм компаній), які працюють в ринкових умовах є проблема виживання, адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища, а також проблема забезпечення безперервного розвитку. Ефективне розв'язання цих проблем можливе за допомогою створення і реалізації конкурентних переваг, а це в свою чергу здійснюється на основі розробки обгрунтованої стратегії організації.

Томпсон А.А. і Стрікленд А.Дж. розглядають стратегію підприємства як план управління, направлений на зміцнення його конкурентних позицій та досягнення поставлених цілей. Стратегія розпадається на безліч конкурентоздатних дій та підходів до бізнесу, від яких залежить успішне управління підприємством. Менеджери розробляють стратегію для того, щоб визначити в якому напрямі буде розвиватися компанія і на основі цього приймати рішення про засоби її реалізації. В кінцевому результаті ефективна стратегія дає можливість зайняти сильні позиції на ринку та успішно функціонувати не дивлячись на непередбачувані обставини, конкуренцію та внутрішні проблеми [4].

В організації виділяють різні види стратегій відповідно до рівня формування.

Стратегії організації можна класифікувати таким чином:

Корпоративні стратегії — загальні для організації. їхнім змістом є загальна концепція розвитку організації. Корпоративні стратегії спрямовані на отримання глобальних конкурентних переваг, які проявляються в низьких витратах, певних якостях продуктів або інших характеристиках організації.

Бізнес-стратегії — стратегії за напрямами діяльності організації. Ці стратегії визначають підхід організації або певного стратегічного господарського підрозділу до досягнення та утримання конкурентних переваг в конкурентній стратегічній зоні

господарювання (сфері бізнесу). Тому бізнес-стратегії визначають поведінку організації на ринках конкурентних продуктів або в певних стратегічних зонах господарювання. Для підприємств з одним видом діяльності корпоративна стратегія збігається з бізнес-стратегією.

Функціональні стратегії визначають напрями дій у функціональних сферах організації – фінанси, маркетинг, наукові дослідження, персонал тощо. Основна їхня відмінність від стратегії вищого рівня – це спрямованість на внутрішнє середовище організації. Основне їхнє призначення полягає в забезпеченні вирішення завдань і досягнення цілей, встановлених на рівні організації в цілому та на рівні окремих стратегічних господарських підрозділів, пошук ефективної поведінки функціонального підрозділу в рамках загальної стратегії.

Згідно зі стадією життєвого циклу організації розрізняють:

стратегію зростання, що передбачає дії організації стосовно збільшення обсягів виробництва товарів, надання послуг, збільшення капіталовкладень;

стратегію стабілізації, що передбачає дії, спрямовані на нейтралізацію наслідків коливання обсягів продаж продукції та отримуваної величини доходів;

стратегією виживання (реструктуризації), що розробляє захисні заходи для виходу організації із кризового стану;

стратегію скорочення (ліквідації), яка передбачає дії стосовно безперспективних видів бізнесу або організації в цілому, проведення відповідних заходів щодо скорочення витрат;

базисні (еталонні) стратегії організації, пов'язані зі зміною стану одного чи кількох елементів: продукт, ринок, галузь, технологія, становище організації в середній (за розвитком) галузі.

Перша група еталонних стратегій — стратегії інтегрованого зростання. Це стратегії, пов'язані з розширенням організації за рахунок придбання або утворення нових структур із середини.

Вирізняють три основні типи стратегій інтегрованого зростання:

інтеграція "вперед". Організація зростає за рахунок придбання або посилення контролю над структурами, розташованими між організацією та кінцевим споживачем системи розподілу і продажу;

інтеграція "назад" спрямована на зростання організації за рахунок придбання, утворення або підсилення контролю за структурами, що відповідають за постачання. Завдяки таким діям зменшується залежність від постачальників, стабілізуються ціни на продукти та послуги організації;

горизонтальна інтеграція виражається у зростанні організації за рахунок утворення або придбання структур, що здійснюють постачання сировини, матеріалів, комплектуючих чи опікуються збутом товарів, послугами організації. Для реалізації цього варіанта розвитку організація має бути впевнена, що переваги, які дає монопольне становище на ринку, не вступатимуть у протидію із чинним антимонопольним законодавством.

Друга група еталонних стратегій — це стратегії концентрованого зростання. Реалізуючи ці стратегії, організація вносить зміни в продукт або ринок. Варіантами таких стратегій є:

стратегія посилення позиції на ринку, реалізуючи яку організація робить усе, щоб з даним продуктом на даному ринку завоювати кращі позиції. Виконання цієї стратегії вимагає великих маркетингових зусиль;

стратегія розвитку ринку полягає в пошуку нових ринків для тих продуктів (послуг), які організація вже випускає (надає);

стратегія розвитку продукту передбачає зростання за рахунок виробництва нового продукту, що реалізовуватиметься на традиційному освоєному організацією ринку.

Третьою групою еталонних стратегій розвитку організації є стратегії диверсифікованого зростання.

Варіантами стратегій диверсифікації є:

стратегія концентричної диверсифікації, що базується на пошуку та використанні додаткових, закладених у наявному бізнесі можливостей виробництва нових продуктів (зокрема можливості спеціалізованої системи розподілу);

стратегія конгломератної диверсифікації полягає в тому, що організація розширюється за рахунок виробництва нових продуктів, технологічно не пов'язаних з традиційними, які реалізовуватимуться на нових ринках. Цей варіант стратегії — один із найскладніших для реалізації, оскільки вимагає наявності компетентного персоналу та значних грошових коштів;

стратегія горизонтальної диверсифікації полягає в пошуку можливостей зростання на наявному ринку за рахунок випуску нової продукції (надання послуг), що вимагає нової технології, відмінної від тієї, яка використовувалась. Нові продукти зорієнтовані на споживачів традиційних основних продуктів, є супутніми для них, допомагають згладжувати сезонні коливання збуту основних продуктів.

Четверта група еталонних стратегій:

стратегії скорочення бізнесу. Ці стратегії реалізуються тоді, коли організація потребує перегрупування сил після тривалого періоду зростання або у зв'язку з необхідністю підвищення ефективності діяльності. Іноді реалізація стратегії скорочення — єдиний шлях оновлення організації.

Розрізняють такі види цієї стратегії:

стратегія скорочення витрат орієнтується на пошук можливостей зменшення витрат, проведення відповідних заходів щодо скорочення невеликих джерел витрат. Ця стратегія реалізується завдяки тимчасовим чи короткостроковим заходам;

стратегія вилучення капіталовкладень полягає в тому, що організація ліквідовує або продає один зі своїх підрозділів. Цієї стратегії дотримуються тоді, коли необхідні кошти для розвитку перспективніших видів;

стратегія "збору врожаю" застосовується стосовно безперспективного бізнесу, який не вдається прибутково продати нині, хоча він може принести максимальні доходи під час "збору врожаю". В цьому разі скорочують витрати на закупівлі, на робочу силу, скорочують виробництво та намагаються отримати максимальний дохід від розпродажу наявного продукту;

стратегія ліквідації здійснюється тоді, коли жодна зі стратегій скорочення не дала бажаних результатів і організація вже не може вести цей бізнес.

Ця класифікація в даний час широко застосовується в системах навчання стратегічного менеджменту. Але сучасні умови вимагають іншого підходу. Склад стратегій має бути розширено з урахуванням нових стратегій, що застосовуються в останні

роки та багатоцільовим характером базових стратегій. Необхідно враховувати можливість використання стратегії одного і того ж виду, наприклад диверсифікація, реінжиніринг та інші не тільки для росту фірми, а й для її стабілізації або для захисту. Такий підхід дає можливість гнучко використовувати ті чи інші можливості окремих стратегій і відповідає реальним умовам їх застосування. Так реінжиніринг часто проводиться і в успішно працюючих компаніях з метою забезпечення зростання, і в проблемних компаніях з метою підвищення їх стійкості. Проблемні компанії можуть в результаті диверсифікації, не отримуючи додаткових прибутків, збільшити свою стійкість на ринку [6].

Висновки. В результаті проведеного дослідження автором запропоновано класифікацію стратегій організації з визначенням способів реалізації та висвітлено особливості розробки та реалізації окремих стратегій організації у кризових умовах, виокремленні фактори, що впливають на зміст стратегії, визначені умови, на яких базується стратегічне управління.

Примітки:

1. Аакер А. Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Аакер А. Д.; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 2002. - 544 с.

2. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И.; сокр.пер. с англ.; науч.ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Єкономика,1989. - 519с.

3. Василенко В. О. Стратегічне управління : навч. посіб. / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.

4. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г.Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

6. Маленков Ю.А. О классификациях стратегий компаний// «Эмитент. Существенные факты, события, действия. N42(173) 2006» Електронний ресурс: [Режим доступу]: http://www.cfin.ru/management/strategy/concepts/classification.shtml.

Iryna Bavdyk

Lviv institute of private company "Higher educational institution "Inter-Regional Academy of personnel management"

PECULIARITIES OF ORGANIZATION STRATEGIES SUBSTANTIATION AND IMPLEMENTATION WITH THE ACCOUNT OF GLOBAL ECONOMIC CRISES

The peculiarities of the organization strategies choice under the crisis conditions have been researched and generalized as well as a critical analysis of the approaches towards the understanding and classification of the organization strategies have been done.

Оксана Баліцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В умовах посилення фінансово-економічної нестабільності дедалі більшої актуальності набувають питання підвищення ефективності використання державних фінансових ресурсів, зокрема здійснення державних закупівель товарів і послуг. Державна закупівля – це процес придбання замовником товарів, робіт, послуг належної якості, у необхідній кількості, у потрібний час, за прийнятною ціною, у відповідного постачальника за державні кошти [1].

Держава виступає одним із основних учасників економічного процесу не лише з точки зору виконання нею функцій регулювання та контролю, але й з точки зору того, що вона виступає досить потужним споживачем товарів, робіт і послуг. За допомогою державних закупівель, як фактора важливого макроекономічного регулятора, можливе формування повноцінного конкурентного середовища, оскільки державна закупівля є вагомим інструментом регулювання попиту та пропозиції на конкретні види продукції.

Світовий досвід державних закупівель свідчить, що існує два альтернативних механізми їх здійснення – через централізовану та децентралізовану системи. Згідно з останніми нормативними документами, що регламентують процес державних закупівель, в Україні фактично формуються засади децентралізованої системи [1]. У системі державних закупівель основним органом центральної виконавчої влади, що здійснює координацію державних закупівель, є Міністерство економіки України. Замовниками на товари, роботи, послуги є розпорядники державних коштів, зокрема органи державної влади, органи влади Автономної Республіки Крим, органи місцевого самоврядування та підприємства, уповноважені на отримання державних коштів. Отже, можна сказати, що на сьогодні відсутня єдина установа, яка б безпосередньо формувала обсяг замовлення, контролювала його виконання та, відповідно, робила б висновки про ефективність використання коштів [8].

Система державних закупівель товарів і послуг в Україні реалізується за умов значного дефіциту фінансових ресурсів держави, непрозорого механізму вибору постачальників, відсутності належного наукового підходу до розробки та реалізації принципів здійснення державних закупівель.

Згідно з даними Міністерства економіки України за 2012 рік у структурі джерел фінансування зобов'язань за договорами про закупівлю за державні кошти найбільшу частку 52,67 % становили кошти господарських товариств, в яких державна частка перевищує 50 %. Крім того, вагому частку становлять кошти державних, казенних, комунальних підприємств – 22,41 % та кошти державного бюджету 15,27 % (Рис.1).

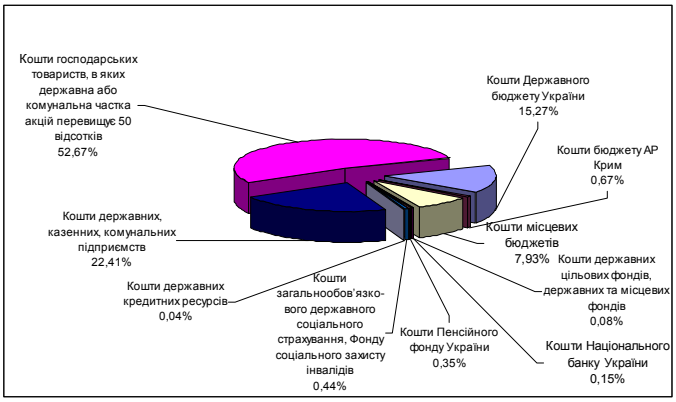


Рис. 1 Структура джерел фінансування укладених договорів для закупівлі товарів, робіт і послуг у 2012 році [2]

Якщо розглянути структуру розподілу коштів в розрізі замовників, то можна сказати, що переважна більшість договорів про закупівлю за державні кошти укладається з вітчизняними учасниками. Серед укладених замовниками в результаті проведення процедур закупівель за державні кошти договорів 99,69 % припадає на договори з вітчизняними суб'єктами господарювання, а 0,31 % – на договори з іноземними постачальниками.

За даними Міністерства економіки України протягом січня – грудня 2012 року Міненерговугілля та підвідомчими організаціями укладено договорів на загальну суму – 60 %, Мінагрополітики –9,1 %, Укравтодором –4,58 %, Мінінфраструктури – 4,1 %, Київською міською державною адміністрацією –2,3 %, Донецькою обласною державною адміністрацією – 1,38 %. Отже, виникає ситуація, коли 77,84% коштів спрямовані на задоволення потреб вузького кола відомств і підпорядкованих їм підприємств та установ. А в цілому 6 замовників розподіляють більше 80 % коштів, спрямованих на державну закупівлю. Таким чином, можна зробити висновок, що існуюча система розподілу коштів обслуговує вузьковідомчі інтереси [2,3,8].

Причиною цієї проблеми є відсутність єдиної концепції визначення пріоритетних напрямів державних закупівель, яка б дала змогу врахувати й інші, не менш важливі соціально спрямовані програми розвитку.

Діюча в Україні децентралізована система формування та реалізації механізму державних закупівель товарів і послуг породжує проблему, пов'язану з низьким рівнем контролю за використанням бюджетних коштів і виконанням вузьковідомчих замовлень.

Водночас у багатьох країнах світу налагоджена та досить ефективно функціонує централізована система закупівель, зокрема в Канаді, Данії, Фінляндії, Німеччині, Італії, Швеції [3,8].

Варто зазначити, що централізований підхід до системи державних закупівель не передбачає однозначної наявності спеціального централізованого органу, а може передбачати існування системи центрального використання та рамкових угод щодо державних закупівель, як, наприклад, у Данії.

З точки зору формування системи державного замовлення корисним є досвід Фінляндії, в якій останнім часом політика в даній сфері спрямована на формування комплексної, так званої "загальнодоступної" моделі, яка дозволяє поєднати вагомі переваги як децентралізованого, так і централізованого підходів, при цьому в даній моделі особливу роль відіграє саме механізм електронної торгівлі [7,8].

На даному етапі розвитку держави, система державних закупівель в Україні є досить неефективною й потребує вдосконалення механізму розподілу державних коштів. Для ефективного функціонування системи державних закупівель необхідно розробити єдину концепцію визначення пріоритетних напрямів державних закупівель, а також варто вивчати та переймати досвід в інших розвинених країн.

Примітки:

1. Закон Україні "Про здійснення державних закупівель". – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17
2. Звіт щодо функціонування системи державних закупівель за 2012 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=129962
3. Кулак О. П. Роль системи державних закупівель в розвитку країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2012_3/files/DU312_60.pdf
4. Міняйло В. П. Аналіз та контроль процедур державних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_647/22.pdf
5. Павловський А. Б. Принципи державних закупівель: вітчизняна практика та міжнародний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/prtup/2012_1/pavlovs.pdf
6. Скоропад І. С., Мохнацький О. О. Підвищення ефективності державних закупівель у бюджетних установах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2011_714/80.pdf
7. Теорія та практика державного управління "Централізова та децентралізована система державного управління" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/site/sigma/publicationsdocuments/39610399.pdf
8. Школьник І. О. Проблеми організації системи державних закупівель в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_27/09_27_02.pdf

Oksana Balitska
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF PUBLIC PROCUREMENT OF GOODS AND SERVICES IN UKRAINE

In theses examined features of public procurement of goods and services in Ukraine. The mechanism of public procurement in Ukraine is defined. The use of public funds for the procurement is analyzed.

Мар'яна Бараник
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИКА ТА ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки країни формування конкурентних переваг та управління конкурентоспроможність підприємства набуває особливого значення.

Актуальність проблеми побудови і реалізації конкурентних переваг підтверджується гостротою та наявністю різних підходів до її вирішення. Упродовж останніх трьох десятиліть світова теорія і практика побудови конкурентних переваг напрацювала значну кількість розробок, серед яких можна виокремити такі, що мають концептуальний, методологічний чи прикладний характер.

Дослідженням питання формування конкурентних переваг займалися такі вчені, як М. Портер, Р. Каплан, О. Кузьмін, В. Павлова, З. Шершньова та інші, але деякі аспекти цього питання потребують подальшого вивчення, оскільки відсутнє комплексне уявлення про стратегію формування конкурентних переваг, а також з'являються нові технології, сегменти ринку, змінюються смаки та уподобання споживачів.

Фірма утворює конкурентну перевагу усвідомлюючи чи знаходячи нові, кращі методи конкуренції в галузі та приносить ці методи на ринок. Це є своєрідною новацією в конкурентній боротьбі. Якщо суперник програв, або не може чи не хоче відповідати на дані дії, такі новації змінюють розклад конкурентних сил на ринку. Фірми, які відкриті до нововведень можуть мати значні конкурентні переваги між різними виробниками.

Наявність конкурентних переваг у підприємства визначає його конкурентоспроможність, яка є однією з найважливіших характеристик, що відображають суть конкуренції.

Стратегія формування конкурентних переваг дозволяє створити унікальну цінність для споживача і у такий спосіб забезпечує стійкі конкурентні переваги компанії на ринку. Тому можна запропонувати концептуальну модель формування стійких конкурентних переваг на перетині зовнішніх можливостей та внутрішніх унікальних властивостей фірми (рис. 1).

Рис. 1. Концептуальна модель формування стійких конкурентних переваг [1, с. 69-70]

Запропонована модель демонструє, що стійкі конкурентні переваги формуються на перетині використання зовнішніх можливостей та внутрішніх унікальних властивостей підприємства, виражених відповідно через галузеві фактори успіху та ключові здібності організації. Опанування галузевих факторів успіху створює необхідні умови, а формування ключових здібностей організації через залучення її внутрішніх резервів дозволяє запропонувати споживчу унікальну додаткову цінність по відношенню до конкурентів, яка буде відрізняти підприємство на ринку, тобто надасть достатні умови для отримання ним стійких конкурентних переваг.

Для того, щоб правильно виявити та оцінити характер конкурентних переваг підприємства, перш за все потрібно правильно вибрати базові об'єкти для порівняння, тобто підприємства-літери в галузі. Лідер має володіти певними параметрами. До них належать, по-перше:

- співставність характеристики продукції, що випускається, та ідентичність потреб, що задовольняються за її допомогою;
- співставність сегментів ринку, для яких призначена продукція, що випускається;
- співставність фази життєвого циклу.

По-друге, потрібно правильно вибрати критерій продуктивності використання ресурсів підприємства. Це може бути, наприклад, рентабельність.

По-третє, існує необхідність сканування (відслідковування) ринку, особливо за кордоном. Відсутність інформації або її неправильне подання може ввести в оману і призвести до втрати конкурентних переваг.

Недооцінювати важливості впливу конкурентів на ринку діяльності – велика помилка менеджменту підприємства.

Для оцінки конкурентних переваг доцільно застосовувати інтегральний метод. Якщо оцінювати їх за характером відношення до підприємства, то слід окремо давати оцінку кожному із зовнішніх і внутрішніх факторів [2, с. 49].

Труднощі у прогнозуванні та оцінці факторів спричиняє та обставина, що не всі фактори піддаються кількісному вираженню через матеріали звітності чи розрахункові величини, а тому потрібно використовувати експертні оцінки, що, звичайно, знижує об'єктивність одержаних даних. Проте наявність очікуваних розрахунків є підставою для оперативного управління і розробки стратегії.

Отже, підсумувавши усе вище сказане можна сказати, що формування конкурентних переваг підприємства полягає у його здатності в реальному масштабі та у перспективі формувати і використовувати систему умінь, знань і навичок спільного зі споживачем творення принадливого для нього продукту, випереджаючи за часом існуючих конкурентів.

Примітки:

1. Кузнєцова Т. О. Формування стійких конкурентних переваг: концептуальна модель // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2009. – №4. Ч.1. – С. 185-191.
2. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: Монографія. Д.: вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
3. Фурманюк О. Л., Тартачник М. О. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчально-методичний посібник. – Ірпінь: Нац. академія ДПС України, 2003. – 114 с.

Mariana Baranyk
Ivan Franko National University of L'viv

METHODOLOGY AND EVALUATION STRATEGY MAKING COMPETITIVE ADVANTAGE

The paper proposes a method of building competitive advantage based on a conceptual model of sustainable competitive advantage. The attention is focused on what qualities should have a company leader in the industry. The conclusions of the difficulties in assessing the factors of competitive advantage.

Іван Бачало
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТНИХ ПОРТФЕЛІВ БАНКАМИ УКРАЇНИ

У 2012 році спостерігалося зменшення негативно класифікованих та прострочених кредитів, що позитивно позначилося на якості кредитного портфеля банків. Скорочення простроченої заборгованості відбулося за всіма секторами економіки, в основному за рахунок нефінансових корпорацій та домашніх господарств. Зниженню проблемної заборгованості сприяло посилення вимог банків до позичальників, а також поліпшення якості оцінки ризиків.

До кризи 2008 року молодий неврегульований ринок, висока конкуренція і достатньо дешеві гроші стимулювали українські фінансові установи акцентувати свою увагу на темпах видачі кредитів, свідомо ігноруючи об'єктивну неспроможність ринку підтримувати первісну якість клієнта. В результаті банки поступово сильно послабили вимоги до потенційних клієнтів, що цілком логічно призвело до зростання рівня простроченої заборгованості. Поки вдавалося щорічно збільшувати темпи видачі, долю проблемних кредитів на прийнятному рівні вдавалось підтримувати завдяки новим кредитам і можливості пере кредитуватися. Але світова фінансова криза 2008 року не тільки різко зупинила видачу нових кредитів, а й погіршила платоспроможність поточних клієнтів, що додатково збільшило рівень простроченої заборгованості. Так, за 2009-2010 роки прострочені кредити резидентів збільшилися в 4,9 раза. Їхня частка в загальному кредитному портфелі банків зросла до 13,2% на кінець 2010 року порівняно з 2,7% на кінець 2008 року. В 2011 році вдалося дещо зменшити обсяг проблемних кредитів. У 2012 році банки надалі проводили роботу з поліпшення якості активів: зокрема переглядалися кредитні стратегії, списувалась безнадійна заборгованість за рахунок створених резервів, підвищувалась якість моніторингу кредитного портфеля. Також з метою реструктуризації активів окремі банки продавали частину своїх кредитних портфелів[1].

Сьогодні одною з основних цілей, для банківських установ, є оцінка реальної якості кредитного портфеля і поліпшення проблемної заборгованості. Існує три шляхи мінімізації рівня простроченої заборгованості (окрім механізмів рефінансування які самі по собі не вирішують проблему і дають ефект при використані в комплексі з механізмами стягнення):

Побудова власної підструктури примусового стягнення проблемної заборгованості.

Передача прострочених боргів спеціалізованим компаніям по стягненню боргів.

Продаж проблемної заборгованості (факторинг).

На молодому ринку країни, враховуючи невизначеність реальної якості портфелю (як по сумі стягнень, так і по операційним затратам та строку повернення боргу), достатньо складно оцінити реальну вартість, як банківським установам (у яких немає достовірної інформації по вартості, результативності та складності процесу стягнення), так і колекторським агентствам (недостовірність, необ'єктивність та неповнота інформації по портфелю).

В рамках роботи була поставлена та виконана задача розробки методу оцінки вартості портфеля проблемних боргів, який був би однаково придатний як для колекторських агентств, так і для банківських установ. Метод має враховувати як якість портфеля, операційні потужності та кошторис інструментів стягнення, так і попередньо задані інвестиційні параметри проекту (IRR, BEP та ін.), а також забезпечити прийнятну точність і функціонувати навіть при неповноті вхідних даних[2].

Було виділено такі етапи реалізації методу оцінювання вартості портфеля проблемної заборгованості:

а) структуризація;

б) оцінка ефективності;

в) визначення витрат на процес;

г) врахування інвестиційних параметрів проекту.

Варто зазначити що етапи б) і в) взаємно пов'язані і їх можна міняти місцями чи об'єднувати.

Поки що не вироблено єдиних стандартів і підходів до оцінювання портфеля проблемної заборгованості, тому не має не тільки уніфікованої структури вхідних даних, але й не існує переліку обов'язкових параметрів. На практиці, для оцінки можна брати від 2-х до 15-ти вхідних параметрів.

Основними завданнями роботи є:

а) попередня обробка вхідних даних і приведення їх у придатну для подальшої роботи форму;

б) визначення ключових параметрів та відсів несуттєвих;

в) розрахунок явно не заданих, але досить суттєвих параметрів (наприклад, приблизну дату останньої оплати можна розрахувати через поточну заборгованість по тілу, суму виданого кредиту та розмір щомісячного платежу по договору);

г) перевірити (якщо є можливість) та оцінити для себе ступінь достовірності інформації про кожний із параметрів та при необхідності (або можливості) відмовитись від недостовірних.

Далі в роботі наводиться сам метод оцінки вартості кредитних портфелів, формалізовано метод обчислення їх вартості, проведена оцінка застосування обраної методики та даються рекомендації по вибору вхідних параметрів.

Примітки:

1. Бюлетень Національного банку України № 02/2013 (239)
2. Kuritzkes, A. Operational risk Capital: A Problem of Definition // The Journal of Risk Finansce. – 2002. – P. 47–56.

Ivan Bachalo
Ivan Franko National University of L'viv

APPLICATION OF PROBLEM LOAN PORTFOLIO VALUATION METHOD BY UKRAINIAN BANKS

In 2012 there was a decrease of negatively classified and non-performing loans, which had positive affect on the quality of the loan portfolio of banks. Reduction of overdue debt occurred in all sectors of the economy, mainly due to non-financial corporations and households. Strengthened bank claims to borrowers and improvement of the quality of risk assessment contributed to reduction of bad debts. Banks improved the quality of assets by revision of credit strategy and increasing of portfolio monitoring quality. Some banks sold their loan portfolios to restructure their assets. Today one of the main objectives for banking institutions is to evaluate the real quality of the loan portfolio and to improve the debt problem.

Марія Башлядинська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Вступ В умовах проведення в Україні державно-правових реформ особливої актуальності набуває необхідність підвищення ефективності управління соціально-економічним розвитком регіонів, оскільки створення цілісної, ефективної та гнучкої системи управління в регіонах має важливе значення для формування громадянського суспільства і правової держави в цілому.

Діяльність будь-якого органу влади має бути якісною, ефективною та прозорою. Однак досягнення зазначеної характеристики стримують невирішені нормативно-правові та організаційні проблеми, а також інші проблеми державного управління.

Постановка проблеми Державне регіональне управління покликане активізувати і актуалізувати використання всіх видів наявних ресурсів, відкриваючи нові ринкові та соціальні можливості, створюючи стимулюючі умови, підтримуючи сприятливе середовище для підвищення ефективності господарювання та зростання якості життя населення в регіонах. При цьому виявляється певна залежність між повнотою реалізації накопиченого потенціалу і якістю державного регіонального управління. Вона проявляється в наступному: чим вищий професійний рівень регіонального управління, тим краще використовується і примножується наявний потенціал регіону. Таким чином, ступінь реалізації власного потенціалу регіону зумовлюється рівнем державного регіонального управління. Цей взаємозв'язок є досить наявною закономірністю сучасного регіонального управління.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до основних положень Закону України „Про стимулювання розвитку регіонів" та Постанови Кабінету Міністрів України „Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" суб'єктами управління соціально-економічним розвитком регіонів є:

1. Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади. Ці суб'єкти визначають основні напрями внутрішньої політики, забезпечують створення нормативно-правового забезпечення регіонального розвитку, а також спрямування процесів комплексного соціально-економічного розвитку регіонів, моделювання інструментів та механізмів регіонального розвитку;

2. Місцеві органи виконавчої влади. Вони запроваджують на місцевому рівні інструменти та механізми регіонального розвитку, визначені державою, з метою розв'язання найбільш актуальних проблем економічного і соціального розвитку;

3. Органи місцевого самоврядування. Їх завдання полягає у застосуванні інструментів та механізмів регіонального розвитку на місцевому рівні, ґрунтуючись на місцевій ініціативі та інтересах територіальних громад.

Незважаючи на те, що самостійність суб'єктів регіонального управління, встановлена законодавчими актами, на практиці вона використовується недостатньо (переважно через причини суб'єктивного характеру). Узагальнення досвіду діяльності місцевих органів влади підтверджує тенденцію збільшення функцій, що ними виконуються, за рахунок делегування значної кількості повноважень і управлінських функцій на нижчі рівні. З урахуванням конституційної реформи, саме на регіональний рівень покладено основне навантаження та відповідальність за здійснення державної політики і, передусім, за реалізацію більшості з наведених вище функцій, зокрема планування та прогнозування, управління технічним розвитком, сферою зайнятості, а також кредитно-фінансовою і зовнішньоекономічною діяльністю.

Перерозподіл функцій управління між центральними та місцевими органами влади практично означає перехід частини управлінських зв'язків із зовнішніх у внутрішні. При цьому збільшення числа внутрішніх зв'язків у системі управління регіоном одночасно супроводжується підвищенням їхньої складності. Це об'єктивно обумовлено тим, що розширення самостійності

обов'язково пов'язане з підвищенням відповідальності за якість прийнятих і реалізованих керуючих впливів. Зрозуміло, що пасивний „супровід" реалізації прийнятого «зверху» рішення без урахування конкретних умов не сприяє вияву творчого ставлення до праці співробітників регіонального апарату управління. У випадку самостійної розробки, обґрунтування, прийняття й реалізації рішення з розвитку підприємства обрані керівники регіону та фахівці морально і матеріально зацікавлені в забезпеченні максимальних кінцевих результатів, що значною мірою активізує їхню діяльність з пошуку найефективніших варіантів управлінських рішень. Це формує спонукальний мотив як щодо розвитку міжфункціональних зв'язків у керуючій системі для забезпечення високої обґрунтованості прийнятих рішень, так і щодо поглиблення і деталізації суб'єктно-об'єктних відносин, що чітко орієнтують на досягнення поставленої мети.

Збільшення кількості внутрішніх зв'язків між суб'єктами економічної діяльності регіонального рівня та зростання їхнього значення характеризують таку тенденцію розвитку систем управління, як підвищення їхньої цілісності, що, безсумнівно, має велике значення для вдосконалення загальних засад управління регіоном. Також важливо відзначити необхідність зміни змісту керуючого впливу, додання йому більшої економічної обумовленості. Виконання прийнятих управлінських рішень у перспективі має забезпечуватися, насамперед, під впливом економічних, а не адміністративних методів управління шляхом формування та взаємопогоджуваної реалізації індивідуальних, територіальних і суспільних інтересів. Ця тенденція обумовлена одночасним впливом зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування та розвитку регіонів наступними способами:

- збільшення питомої ваги недержавного сектору підвищує самостійність суб'єктів соціально-економічної діяльності, скорочує кількість вертикальних зв'язків управління об'єктами економічного розвитку, сприяє поширенню різних форм самоврядування. При цьому спостерігається не тільки зменшення кількості керуючих впливів з боку апарату суб'єктів регіонального управління, а й перетворення їхнього якісного змісту за рахунок переорієнтації на поєднання інтересів як суб'єктів економічної діяльності, так і регіону в цілому на основі застосування переважно економічних важелів і стимулів;
- розвиток інформаційних технологій, прискорення науково-технічного прогресу істотно підвищують вимоги до процесу управління, розробки рішень, прийняття та реалізації оптимальних варіантів. Це стає обов'язковою умовою досягнення таких кінцевих результатів управління економікою, що можуть забезпечити стійке фінансове становище й ефективний розвиток регіону. На цій основі керуючий вплив сприймається як економічно обумовлена необхідність, оскільки його реалізація здійснюється з метою задоволення інтересів усіх учасників економічної діяльності.

Висновок. Підсумовуючи викладене, відмітимо деякі моменти практичного забезпечення ефективності та якості управління соціально-економічним розвитком регіону:

- в умовах глибоких ринкових перетворень управління територіальним розвитком стає визначальною ланкою механізму державного управління;
- головною метою державного управління сталим регіональним розвитком повинне стати забезпечення економічної й соціальної стабільності, захист вітчизняних виробників на світових ринках, гармонізація майнових відносин, зміцнення існуючого ладу, демократизація управління, імплементація держави в європейські та євроатлантичні структури;
- роль держави стосовно забезпечення розвитку регіонів у сучасному світі не обмежується лише регуляторними функціями (стимулювання економічного зростання, раціонального використання трудового потенціалу, забезпечення прогресивних зрушень у галузевій і територіальній системах, підтримання експорту продукції та послуг);
- незважаючи на значну кількість нормативно-правових документів, що визначають економіко-правові та організаційні засади реалізації державної політики, законодавче забезпечення державного регулювання власне регіонального рівня потребує удосконалення;
- в управлінні розвитком територій існують проблемні питання, зумовлені складним взаємопроникненням природних, просторових, економічних, політичних і соціальних суперечностей, що пов'язано зі значною неоднорідністю територій країни та значною поліструктурністю територіальної організації влади;
- спостерігаються протиріччя та конфлікти інтересів між зацікавленістю учасників місцевого розвитку, фактичною компетенцією органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, задоволенням територіальної громади в управлінських послугах і можливостями щодо забезпечення їх якості тощо.

Примітки:

1. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 8 вересня 2005 р. №850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу до Закону: http:// zakon1. rada.gov.ua/cgibin/lavs/main.cgi?nreg=2850-15

2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до Постанови: http://zakon.rada.gov.ua/ cgi-bin/lavs/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF

3. Бабаєв В.М. Адміністративно-територіальний устрій та сталий розвиток регіону (концептуальні основи та методологія)/ В.М.Бабаєв, Л.Л.Товажнянський та ін. - Харків : НТУ „ХПІ", 2006. - 316 с.

Mariya Bashliadynska
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF REGIONAL POLICIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE

The main attention was paid to the necessity of improving the management of socio-economic development in the regions. Also there were investigated the main features of organization and management of regional policies for sustainable development in Ukraine, were researched the main subjects of socio-economic development of regions and their main tasks.

Мар'яна Безрук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У процесі розвитку економіки України виникла необхідність активізації інвестиційної діяльності, яка є основною складовою економічної політики держави, що забезпечує стабільне економічне зростання та приріст соціального ефекту. Актуальність дослідження інвестиційної привабливості обумовлена тим, що незважаючи на постійне зростання обсягів інвестицій в Україні, їх недостатньо для якісного реформування національної економіки в напрямку досягнення європейських стандартів рівня життя населення. Крім того актуальною є проблема визначення пріоритетності використання обмежених інвестиційних ресурсів, а також їх пошук та залучення.

Важкий стан економіки держави та нестабільне законодавство є основними причинами, які пояснюють той факт, що обсяги іноземних інвестицій в Україну залишаються низькими в порівнянні з іншими постсоціалістичними країнами Східної та Центральної Європи. Крім того значною перешкодою на шляху залучення іноземних інвестицій є недосконала інфраструктура (недостатня кількість експертів та консультантів, які готуватимуть інвестиційні проекти за міжнародними стандартами). [1, ст. 46-47]

Інвестиції відіграють значну роль як на макро-, так і на мікрорівні, і виконують ряд найважливіших функцій, без яких неможливий нормальний розвиток економіки будь-якої держави. Комплексне дослідження інвестиційних процесів, виявлення найбільш пріоритетних напрямків інвестування мають істотне значення для створення програм соціально-економічного розвитку регіону.

Інвестиційна привабливість визначається привабливістю сфер, де здійснюється проект – країна, галузь, регіон чи підприємство. Визначення інвестиційної привабливості дає змогу інвестору оцінити не тільки миттєві вигоди від здійснення інвестицій, але й перспективні наслідки реалізації інвестиційних проектів, що має особливе значення з позицій довгострокового управління розвитком економікою. [3, ст. 7]

Дослідження економічного розвитку окремих регіонів проводиться в багатьох країнах світу. Починаючи з 1980р., Інститут менеджменту в Лозанні (Швейцарія) щорічно публікує відповідний рейтинг країн. У США на основі так званих статистичних карт розроблено рейтинг штатів. Він базується на таких основних видах оцінок: оцінка політичної інфраструктури, оцінка демографії, динаміка економічного руху. В статичній карті наводяться дані щодо всіх штатів у вигляді чотирьох зведених індексів: економічна ефективність, ділова спроможність, потенціал економічного розвитку, умови податкової політики. [2, ст. 131]

Усі чинники впливу на інвестиційну привабливість регіону поділяють на зовнішні (національні) та внутрішні (регіональні). До зовнішніх чинників відносять: суспільно-політичні (стабільність дій уряду, рівень тінізації національної економіки), нормативно-законодавчі (правова база регулювання інвестиційної діяльності, державні стандарти інвестиційної діяльності), економічні (стан платіжного балансу країни, стан фондового ринку, митні, фіскальні, монетарні інструменти, галузеві стандарти). До внутрішніх чинників належать: географічне розташування регіону, його загальноекономічний стан, демографічна характеристика, екологічна і криміногенна ситуація в регіоні. [3, ст. 10]

Враховуючи, що інвестиції виступають дієвим важелем здійснення структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і економічних проблем, то ключовим завданням органів влади є покращення інвестиційного клімату, активізація інвестиційної активності, накопичення інвестиційних ресурсів та їх концентрація на пріоритетних напрямках розвитку економіки Львівської області.

За обсягами залучених іноземних інвестицій станом на кінець 2011 року Львівщина займає 6 місце з поміж областей України. У розрахунку на одного мешканця області припадало майже 540 дол. США прямих іноземних інвестицій, в той час коли середній показник по Україні становить більше 1084 дол. США, а в сусідній Польщі - більше 3600 тис. дол. США.

Інвестування економіки Львівщини характеризується стабільним нарощуванням обсягів інвестицій з 2000 року, різким скороченням у 2009 році та деякою активізацією інвестиційної діяльності за останні два роки. У 2011 році в розвиток економіки Львівської області вкладено 13 млрд. грн. капітальних інвестицій, а обсяг інвестицій в основний капітал становив 11,4 млрд. грн.

У 2011 році частка Львівщини у загальнодержавному обсязі капіталовкладень становила 5,5%. За цим показником Львівська область серед регіонів України посіла шосте місце (після міста Києва, Донецької, Дніпропетровської областей, Автономної Республіки Крим та Київської області). За темпами приросту Львівщина зайняла восьму позицію серед регіонів України.

На кожного мешканця Львівської області у 2011 році припадало 4522 грн. інвестицій в основний капітал, що на 1,6% менше, ніж у середньому в Україні, а серед регіонів за цим показником Львівщина займає сьоме місце. Найвищий обсяг капіталовкладень на одну особу склав у Моршині, Трускавці, Львові та Пустомитівському районі, а найнижчий – у Перемишлянському, Старосамбірському районах та місті Червоноград. У 2011 році, як і у попередні роки, домінуюча частина інвестицій в основний капітал залучена у промислово розвинені регіони області, а також у ті, що знаходяться у санаторно-рекреаційній зоні. [4]

Спостерігаються диспропорції щодо надходження інвестицій за регіонами області – дві третини іноземних інвестицій вкладено у Львові (873,1 млн. дол.), у той час як надходження у більшість районів області є мізерними. Залучення іноземного капіталу переважно йде в регіони порівняно благополучні в соціально-економічному аспекті (місто Львів, Стрийський, Яворівський, Пустомитівський райони). Львівщина ще не сповна реалізовує свій інвестиційний потенціал. Обсяги залученого іноземного капіталу є недостатніми для отримання позитивних результатів, таких як збільшення обсягу виробництва, впровадження сучасних технологій, підвищення зайнятості та кваліфікації робочої сили.

За кількістю підприємств, у які вкладено іноземний капітал, Львівщина в Україні посіла четверте місце. Проте на одне підприємство з іноземним капіталом Львівської області припадає лише 1,3 млн. дол. інвестицій, що в 1,8 разів менше, ніж в середньому в Україні. Іноземних інвесторів приваблює вигідне прикордонне розташування області, дешева робоча сила з досить високою кваліфікацією, можливість освоєння нових ринків збуту та одержання додаткових прибутків, висока родючість

українських земель. Чинниками, що перешкоджають залученню іноземного капіталу в область є недосконале законодавство, нестабільна економічна ситуація, сильно розвинена бюрократія, існуюча система оподаткування.

Щодо країн походження інвесторів – 19% компанії Польщі, 14% - Кіпру, 12% - Данії, по 10% - Німеччини та Австрії, 35% - інші (Великобританія, Росія, Італія, Іспанія, Нідерланди). Найбільші обсяги іноземних інвестицій припадають на легку та деревообробну промисловість, целюлозно-паперове виробництво та видавничу діяльність (по 10%), харчову – 6%. Метою залучення іноземних інвестицій для підприємств Львівщини є збільшення статутного капіталу та виробничих потужностей, модернізація існуючого виробництва, впровадження нових видів продукції і технологій, охорона навколишнього середовища.

Після суттєвого погіршення інвестиційної ситуації, зумовленої негативним впливом фінансово-економічної кризи, у 2010 та 2011 роках в області намітились деякі позитивні тенденції. За останні два роки приросту інвестицій в основний капітал було досягнуто завдяки реалізації в області окремих значних проектів (будівництво стадіону, також злітно-посадкової смуги та нового терміналу Львівського летовища). Підготовка Львівщини до Євро-2012 внесла певні корективи щодо виокремлення інвестиційно-привабливих сфер економіки: зросла питома вага інвестицій, спрямованих на розвиток інфраструктури, функціонування транспорту, діяльності у сфері культури та спорту, натомість скоротилась частка промислового виробництва та торгівлі.

Львівська область посідає друге місце в рейтингу інвестиційної привабливості серед регіонів України. В п'ятірці також розмістились Харківська, Донецька, Дніпропетровська області та місто Київ. Інвестиційна привабливість регіонів визначається сукупністю чинників, які поділяються на дві групи:

- жорсткі фактори – до цієї групи належать фактори, дію яких неможливо (або дуже складно) змінити в короткостроковій перспективі. Проте вони значною мірою визначають потенціал області та є базою для середньо- та довгострокових прогнозів розвитку середовища реалізації інвестиційних проектів;
- м'які фактори – група охоплює фактори, які можуть бути змінені протягом відносно короткого періоду часу та можуть створювати бар'єри для реалізації інвестиційних проектів.

В рейтингу інвестиційної привабливості за групою жорстких факторів Львівська область посідає 5-е місце. Найкращі позиції у групі жорстких факторів Львівська область має за складником трудових ресурсів (за цим критерієм область перебуває на 2-у місці серед усіх регіонів України), за складником освіти посідає 3-е місце. Крім того добре розвинена інфраструктура ставить Львівську область на лідируючі позиції. Львівщина має найвищу щільність автомобільного покриття в Україні та досить щільне залізничне покриття. Область має спільний кордон з Європейським союзом та межує з кількома областями України, що забезпечує їй вигідне географічне розташування. Перевагами Львівської області є і високий інноваційний потенціал та розвинений споживчий сегмент.

В рейтингу інвестиційної привабливості за групою м'яких факторів Львівська область посідає 1-е місце. Інвестори Львівської області позитивно оцінюють її діловий клімат. За відповідним показником область знаходиться на 2-у місці. Також серед інвесторів переважають позитивні очікування щодо подальшої зміни ділового клімату. [5]

Наведені аналітичні дані свідчать, що ситуація, яка склалась у сфері залучення інвестицій для Львівщини, протягом останніх років є досить сприятливою. Основне завдання для регіону на довгострокову перспективу – створення стабільного привабливого інвестиційного середовища як для іноземних, так і для вітчизняних інвесторів, зокрема потрібно інформувати потенційних інвесторів про нові можливості і переваги інвестиційних проектів. Місцева влада повинна створити належні умови для успішного ведення бізнесу на Львівщині, забезпечити оперативне вирішення процедурно-організаційних питань, визначити стратегію соціально-економічного розвитку пріоритетних для області галузей, сприяти реалізації програм підтримки інвесторів, розвивати інвестиційну інфраструктуру регіону, залучати інвестиції в потужні сектори економіки регіону, надавати інвесторам гарантії від некомерційного ризику та зменшити тиск контролюючих органів.

Примітки:

1. Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції в 2 томах. Том 1. – Донецьк: «Світ книги», 2012 р. – 330с.

2. Гриньова В.М. Інвестування: навч. посібник / В.М.Гриньова, В.О Колода, Т.І. Лепейко, О.П. Колода. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004р. – 404 с.

3. Іщук С.О. Інвестиційна привабливість Західного регіону України / С.О. Іщук, Т.В. Кулініч, І.В. Андел, В.Б. Антонов та ін./ НАН України. Ін-т регіональних досліджень; за ред. С.О. Іщук. – Львів, 2011. – 212 с.

4. Державна служба статистики http://www.ukrstat.gov.ua/

5. http://www.invest-lvivregion.com/news.php/news/20/group/13

Marjana Bezruk

Ivan Franko National University of L'viv

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF LVIV REGION

This article determines the nature and value of the investment attractiveness of the region, emphasised on the factors that affect it. The article also describes the main trends of development and investment climate of Lviv region, additionally listing major problems, faced by investors. The level of investment attractiveness is defined.

Христина Березовська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НА РІВНІ УПРАВЛІННЯ БОРГОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ДЕРЖАВИ

Важливою складовою підсистеми державного регулювання фінансами є боргова політика держави. Вона починається з визначення співвідношення між податковими і позиковими фінансами [1; с.130-141]. На сьогоднішній день питання державного боргу є досить актуальними, оскільки він тісно вплетений в економічну систему країни, пов'язаний з важливими соціальними і політичними процесами.

Державний борг є предметом дослідження багатьох як зарубіжних так і вітчизняних вчених. Серед українських дослідників можна виділити – О. Василика, М. Карліна, П. Германчука, Н. Герасименко, С. Буковинського, П. Мельника, В. Опаріна, М.Крупку, С.Панчишина та інших. Серед зарубіжних: Д. Рікардо, Р. Барро, Дж. Кейнса, М. Карлберга, Ф. Фрідмана, А. Лернера та інші.

Нашим завданням є проаналізувати стан заоргованості України та визначити пріоритетні напрямки вдосконалення боргової політики в системі макроекономічного регулювання на основі оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Управління державним боргом - сукупність державних заходів з визначення умов залучення коштів, їх розміщення і повернення, забезпечення необхідної платоспроможності держави. Такі державні заходи передбачають підготовку до випуску і розміщення державних цінних паперів, регулювання ринку державних цінних паперів, ефективне спрямування запозичених коштів на законодавчо визначені цілі, здійснення обслуговування і погашення державного боргу.

Наведемо деякі статистичні показники зоргованості України сьогодні. Державний і гарантований державою борг на 31 березня 2013 р. склав 538,852 млрд. грн або 67,415 млрд. дол. Таким чином, в порівнянні зі станом на 28 лютого 2013 р. 531,926 млрд. грн (66,549 млрд. дол.), він виріс на 1,3%. Внутрішній державний борг за березень збільшився на 4,2% - до 216,487 млрд. грн (27 млрд. дол.) з 207,712 млрд. грн (25,987 млрд. дол.), зовнішній - знизився на 0,7%, до 209,949 млрд. грн (26,2 млрд. дол.) з 211,459 млрд. грн (26,456 млрд. дол.).

Гарантований державою борг на 31 березня 2013 р., складав 112,415 млрд.. грн (14 млрд. дол.), що складає 20,96% від обсягу боргу, зокрема гарантований зовнішній борг - 93 млрд. дол. (11,63 млрд. дол.), гарантований внутрішній борг - 19,4 млрд. грн (2,42 млрд. дол.).

Внутрішній борг України за минулий рік виріс на 19,5% - до 207,51 млрд. грн (25,96 млрд. дол.), зовнішній борг - на 3,2% - до 308,89 млрд. грн (38,65 млрд. дол.). Частка внутрішнього боргу виросла на 3,47 процентних пункту - до 40,18%. Частка зовнішнього боргу відповідно зменшилася до 59,82%[2].

Варто відзначити, що згідно з проспектом євробондів України, сукупний держборг до кінця 2013 р. виросте до 38,5% ВВП. Згідно з документом, в 2011 р. він складав 35,9%, в 2012 р. - 36,8%[3].

Згідно з законом України про держбюджет-2013, граничний обсяг державного боргу на 31 грудня 2013 р. передбачений в сумі 483 млрд.. 31 млн. 984 тис. грн., [4].

Згідно з вітчизняними і іноземними дослідженнями економічно безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України наразі складає близько 35% від ВВП [5]. Такий висновок базується на статистиці настання дефолтів у країнах з ринками, що формуються, (досліджено МВФ [6]) та на власному досвіді України, яка вже двічі була не в змозі самостійно виконувати свої боргові зобов'язання при їх наближенні до рівня 30-35% відносно ВВП [5], зокрема:

- наприкінці 90-х років минулого століття, що призвело до кількох реструктуризацій внутрішнього державного боргу і реструктуризації зовнішнього державного боргу;
- та наприкінці 00-х років поточного століття, що призвело до звернення про допомогу до міжнародних фінансових організацій (сума якої була другою за величиною у світі після допомоги МВФ для Угорщини).

З 2009 року державний і гарантований державою борг знаходиться близько свого критичного рівня.

Беручи до уваги усі ці індикатори та прогнози [2] нашій державі варто вдатися до заходів управління державним боргом, а при критичному його рівні можливо і до реструктуризації боргу. На нашу думку основні напрями управління борговою політикою України зосереджені у «Програмі Управління Державним Боргом»[7] (надалі Програмі), тому розглянемо та проаналізуємо її детальніше.

Нагадаємо, що ii. підготували на виконання вимог постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місцевим) боргом" [8] та відповідно до пунктів 5.1-5.3 Положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом [9].

Відповідно до Програми загальні виплати за державним боргом, що мають бути здійснені у 2013 році за рахунок коштів державного бюджету, оцінюються на рівні 116035,0 млн. грн. У 2013 році обсяг платежів з погашення державного боргу становить 81068,4 млн. грн., з яких 45473,9 млн. грн., або 56,1 %, становлять зобов'язання по внутрішньому боргу, а 35594,5 млн. грн., або 43,9 %, - зобов'язання по зовнішньому боргу.

Найбільші обсяги передбачено на погашення ОВДП 2012 року в сумі 21785,9 млн. грн., ОВДП 2010 року - 9395,1 млн. грн., ОВДП 2011 року - 3705,2 млн. грн., ОЗДП 2003 року - 8400,0 млн. грн., а також на погашення позик МВФ - 22825,7 млн. грн.

Обсяг платежів з обслуговування державного боргу на 2013 рік прогнозується в обсязі 34966,5 млн. грн.

Найбільшу питому вагу в обслуговуванні державного внутрішнього боргу протягом 2013 року матимуть виплати за ОВДП 2012 року в сумі 6440,6 млн. грн., ОВДП 2009 року в сумі 4064,9 млн. грн., та ОВДП 2011 року в сумі 3502,7 млн. грн.

В обслуговуванні державного зовнішнього боргу у вказаному періоді найбільшу питому вагу матимуть видатки за позиками МВФ в сумі 1608,4 млн. грн. та ОЗДП 2012 року в сумі 3507,0 млн. грн.

Серед боргових інструментів за термінами обігу найбільшу питому вагу матимуть довгострокові інструменти (57,1 %), середньострокові (24,3 %) та інструменти з терміном погашення від 3 до 12 місяців (18,6 %). При цьому короткострокові інструменти з терміном погашення у 2013 році матимуть 7,3 %. Боргові інструменти з фіксованою ставкою становитимуть 93,4 %, а з плаваючою - 6,6 % (ставка ЛІБОР).

На внутрішньому ринку буде здійснено запозичень на суму близько 92863,0 млн. грн., або 68,5 % від загальної суми запозичень. На зовнішніх ринках, з урахуванням запозичень по спеціальному фонду Державного бюджету України, - 42667,5 млн. грн., або 31,5 %. На кінець 2013 року очікуваний обсяг державного боргу сягне 483032,0 млн. грн., що приблизно становить 30,6 % від ВВП.

Співвідношення обсягу виплат з обслуговування державного боргу на кінець 2013 року до доходів державного бюджету за 2013 рік орієнтовно становитиме 9,6 відсотка.

Відношення державного зовнішнього боргу до загальної суми державного боргу на кінець відповідного періоду становить 48,7 відсотка.

Частка державного боргу з плаваючими ставками у загальній сумі державного боргу на кінець 2013 року (відсотковий ризик) орієнтовно становитиме 18,8 відсотка[7].

Як бачимо, оптимізація боргової політики України сьогодні потребує розробки та впровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме завдання удосконалення її нормативно-правового та інституційного забезпечення, коротко- та середньострокових орієнтирів управління державним боргом, інструментів радикального підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків та стратегічних завдань переорієнтації боргової політики, спрямованої на зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, непозичкових інструментів фінансування бюджетних видатків.

Підсумком виконання вищезазначеної програми буде «Звіт про її виконання», який буде сформовано не пізніше ніж через три місяці після закінчення бюджетного періоду. Маємо надію на те що таке комплексне регулювання проблем державного боргу із врахуванням запропонованих заходів сприятиме зміцненню фінансової системи України й посиленню стимулюючого впливу на її соціально-економічний розвиток.

Примітки:

1. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання Терещенко О.О. Навч. посіб-ник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
2. Державний борг, стан прогнози на майбутнє.Офіційний сайт РБК-Україна. – [Електронний ресурс] : http://www.rbc.ua/ukr/top/economic/sovokupnyy-gosdolg-ukrainy-v-marte-vyros
3. Проспект емісії євробондів: Держборг України 2013-го року сягне 38,5% ВВП. http://www.unian.ua/news/552700-prospekt-emisiji-evrobondiv-derjborg-ukrajini-2013-go-roku-syagne-385-vvp.html
4. Відношення державного боргу та гарантованого державою боргу до ВВП. Міністерство фінансів України. Джерело: http://minfin.gov.ua/file/link/364949/file/vvp_31.12.2012.pdf
5. Відношення державного боргу та гарантованого державою боргу до ВВП. Міністерство фінансів України. Джерело: http://minfin.gov.ua/file/link/364949/file/vvp_31.12.2012.pdf
6. Безпечний рівень державного боргу [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://ecofin.org.ua/debt-ratio/
7. Про затвердження Прогрми управління державним боргом на 2013р. Наказ Міністерства фінансів україни від 21.02.2013р. № 277 [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://minfin.gov.ua
8. Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місцевим) боргом. Постанова Кабінету Міністрів України від 01 серпня 2012 р. № 815. [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://zakon4.rada.gov.ua
9. Положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом. Наказ Міністерства фінансів України від 16 червня 2010 р. № 461. [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://minfin.gov.ua

Khrystyna Berezovs`ka
Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL REGULATION OF THE LEVEL OF STATE DEBT POLICY

An important part of the subsystem of state regulation finance is debt policy. It begins with a definition of the relationship between tax and loan finance In theses we analyze Ukrainian state debts and identify priority areas for improvement debt policy in the system of macroeconomic regulation by assessing the practical aspects of the studied problems In the near future we hope that the settlement of state debts problem will strengthen Ukraine's financial system and toughen impact on the socio-economic development.

Ігор Березяк
Львівський національний університет імені Іванна Франка

СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ РИЗИКІВ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СПОСОБИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Ризики присутні у кожній сфері діяльності і практично на кожному етапі виконання чи реалізації цієї діяльності. Таким чином, визначення і моделювання можливих ризиків і, відповідно, їх врахування при плануванні діяльності та управління ними відіграє надзвичайно вагоме значення. Кожне врахування ризиків знижує ефективність діяльності, оскільки його прогнозування вимагає виконання дій в резервних варіантах, але недооцінка чи нехтування ними можуть спричинити повний провал.

Діяльність будь-якого підприємства пов'язана з ризиком, рівень якого зростає з переходом до ринкових відносин. Зростання рівня ризику в сучасних умовах пов'язане з невизначеністю і швидкою зміною економічної ситуації в країні загалом і у сфері зовнішньоекономічної діяльності (далі ЗЕД) зокрема.

Проблемам ризиків у зовнішньоекономічній діяльності присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених, зокрема Гутка Л., Дем'яненка С., Кваші С., Могильного О., Саблука П., Терещенка С., Тибіня А., Шевчика Б. та інших.

Мета дослідження полягає у виявлені причин та вимірюванні ризиків ЗЕД, а також у вивченні шляхів мінімізації цих ризиків в ЗЕД.

Під ризиками ЗЕД розуміють: загрозу втрат ресурсів, додаткових витрат, недоотримання прибутку суб'єктами ЗЕД; непередбачуваність зовнішньоекономічної операції; неповну інформацію про ефективність операції, які плануються та проводяться під час здійснення ЗЕД [1]. Автори Л.В. Торгова і О.В. Хитра [2] вважають, що ризик ЗЕД - це невизначеність суб'єктів ЗЕД у розвитку, наслідках окремих зовнішньоекономічних операцій, виборі напрямків, сегментів та ніш на світовому ринку.

Причинами ризику ЗЕД можуть бути нестабільність економічних процесів у країнах, недостатня кількість інформації про стан економіки країн світу, відсутність чітких цілей діяльності суб'єкта ЗЕД, нестабільність державної влади, особливості державного устрою і законодавства, неефективна економічна політика, яку здійснює влада, етнічні і регіональні проблеми, різка поляризація інтересів різних соціальних груп тощо. На результати підприємницької діяльності можуть впливати торговельне та валютне регулювання, квотування, ліцензування, зміна митних зборів тощо.

Основними ризиками ЗЕД є такі: маркетингові, комерційні, інноваційні, галузеві, політичні, транспортні, виробничі, торговельні, валютні, фінансові.

Для вимірювання ризику зовнішньоекономічної діяльності доцільно використовувати підхід, запропонований В.В. Вітлінським [3]. Він містить такі показники міри ризику: семіваріацію, семіквадратичне відхилення та модальне семіквадратичне відхилення. Дані показники характеризують ризик ЗЕД як відхилення випадкової величини від обраної бази у несприятливий бік (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки ризиків зовнішньоекономічної діяльності

Назва показника	Формула	Характеристика
Коефіцієнт варіації	$K_{i\,\mathrm{var}} = \sigma_i / M_i$, де $K_{i\,\mathrm{var}}$ - коефіцієнт варіації *i*-ої стратегії; σ_i - ризик; M_i - середня ефективність.	Відносний показник оцінки ризику, який характеризує співвідношення між ризиками та ефективністю. Найменше значення коефіцієнта варіації свідчить про найкраще співвідношення між ефективністю та ризиком.
Додатна семіваріація	$S^{+}_{\mathrm{var}} = 1/P^{+}\sum\left(a_j - M_1\right)^2 P_j a_j$, $a_j = 1$ якщо $a_j > M_1$ $a_j = 0$ якщо $a_j < M_1$, де a_j - параметр вибору значень прибутку для *j*-х ринкових умов, які більші від середнього; P^{+} - сума суб'єктивних ймовірностей для ринкових умов, за яких рівень прибутку більший від середнього.	Важливий показник оцінки ризику зовнішньоекономічної діяльності. Характеризує середній квадрат відхилень тих значень прибутку, які більші від середнього.Чим вона більша, тим менший ризик.
Від'ємна семіваріація	$S^{-}_{\mathrm{var}} = 1/P^{-}\sum\left(a_j - M_1\right)^2 P_j a_j$, $a_j = 1$ якщо $a_j < M_1$, $a_j = 0$ якщо $a_j > M_1$, де a_j - параметр вибору значень прибутку для *j*-х ринкових умов, які більші від середнього; P^{-} - сума суб'єктивних ймовірностей для ринкових умов, за яких рівень прибутку менший від середнього.	Характеризує середній квадрат відхилень значень прибутку, менших від середнього, чим вона менша, тим менший ризик ЗЕД.
Семіквадратич-не відхилення	$SS^{+}_{\mathrm{var}} = vS_{\mathrm{var}} + SS^{-}_{\mathrm{var}} = vS^{-}_{\mathrm{var}}$	Додатні семіквадратичні відхилення характеризують лінійні відхилення від середнього значення тих рівнів прибутку, які більші від цього середнього. Від'ємні семіквадратичні відхилення характеризують лінійні відхилення від середнього значення тих рівнів прибутку, які менші від цього середнього.

Співвідношення між від'ємним і додатним семіквадратичним відхиленням можна визначити, як коефіцієнт ризику зовнішньоекономічної діяльності. Він показує у скільки разів можливі середні втрати можуть перевищити можливі додаткові прибутки. Чим менший коефіцієнт ризику, тим менші ризики і в зовнішньоекономічній діяльності. Коефіцієнт ризику розраховується за формулою [3]:

$$\mathrm{K_r} = S^{+}_{\mathrm{var}} / S^{-}_{\mathrm{var}}$$

Отже, ризик зовнішньоекономічної діяльності характеризується стандартним відхиленням, при цьому найменше значення стандартного відхилення характеризує найменший ризик, і, відповідно, найбільше - найбільший ризик. Стандартне відхилення демонструє, як у середньому коливатиметься прибуток по кожному проекті з огляду на невизначеність і конфліктність умов.

Зменшити рівень ризиків ЗЕД можливо за допомогою таких методів:

1. Страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування.
2. Хеджування як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів.

3. Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати.

4. Аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.

5. Інші методи [5, с. 149].

Серед методів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності значна увага приділяється страхуванню [5, с.150]. Причиною цього є можливість покриття збитків при умові неможливості попередження ризику.

Хеджування дозволяє мінімізувати фінансові витрати учасників біржової торгівлі шляхом одночасного укладання форвардної та ф'ючерсної угоди на однаковий обсяг однакового товару.

Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин у ЗЕД впливає на діяльність підприємства при отриманні та сплаті кредитів, позик. Від правильності застосування форм і методів залежить діяльність підприємств без ризиків.

Аналіз і прогнозування кон'юнктури на зовнішньому ринку відіграє важливу роль у ЗЕД, тому що від правильного планування і своєчасної розробки заходів уникають від можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.

Таким чином, підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, неминуче стикається з ризиками, які можуть заважати отриманню стабільного прибутку. Вчасне попередження ризиків та здійснення заходів щодо мінімізації їхніх наслідків або взагалі уникнення їхнього негативного впливу сприятиме сталій зовнішньоекономічній діяльності і розвитку підприємства.

Отже, державну політику слід направляти на розвиток методів мінімізації наслідків ризиків та їх попередження.

Примітки:

Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник. / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 377 с.

Торгова Л.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч.-метод. посібник. / Л. В. Торгова, О. В. Хитра - Львів: "Новий світ 2000", 2006. - 512 с.

Вітлінський В.В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності : навч. посіб./ В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець ; редкол. О. Д. Шарапов [та ін.]; М-во освіти і науки України, Держ вищ. навч. закл. "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана". -К.: КНЕУ, 2008.-432 с.

Гутко Л. М. Досвід державної підтримки страхування ризиків/ Л. М. Гутко // Економіка АПК. —2009. —№10. —С.147-152

Ihor Berezyak
Ivan Franko National University of L'viv

STATISTICAL STUDY OF RISK IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES AND METHODS OF THEIR MINIMIZATION

The article deals with methods of risk minimization in foreign economic activity. The negative effects and risks for foreign economic activities are examined and are proposed indicators of risk evaluation.

Тетяна Бздель, Мирослав Дацко
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ЗАСОБАМИ СІТЬОВОГО ПЛАНУВАННЯ

В умовах ринкової економіки обсяги та різноманіття пропозиції товарів постійно збільшуються. Більшість компаній пропонують споживачам аналогічні за своїм призначенням товари та послуги, породжуючи цим жорстку конкуренцію. В таких умовах одним із важливих факторів успіху у боротьбі за потенційного споживача стає заздалегідь розроблена програма маркетингових кроків, зокрема реклами.

Рекламні комунікації підприємства із зовнішнім середовищем стають одним із ключових факторів досягнення комерційного успіху та важливою складовою загального механізму ефективної протидії виробника товарів і послуг тиску численних конкурентних сил. В умовах бурхливого розвитку засобів масової інформації й значного інформаційного навантаження на споживача процес організації та планування рекламних комунікацій, потребує нових методів та інструментів.

Варто зазначити, що рекламна кампанія є комплексом рекламних заходів, тому її проведення вимагає виконання певного комплексу робіт. Найбільш ефективним інструментом реалізації рекламних проектів, на нашу думку, є сітьове планування, за допомогою якого можна наочно відобразити всі процеси і порядок проведення робіт, визначити потреби різних виробничих ресурсів у майбутньому та координувати їхнє виконання в кожен момент часу.

Проведення рекламних кампаній вимагає дотримання наступних обмежень:

- термін виконання робіт має знаходитись у рамках обгрунтованих обмежень;
- загальна вартість рекламної кампанії має знаходитись у рамках виділеного бюджету;
- тривалість критичного шляху рекламної кампанії повинна вкладатись у директивний час її проведення [1, с. 69].

Розглянемо один із можливих варіантів моделювання рекламної кампанії підприємства засобами сітьового планування та управління, представлений на рисунку 1.

Використання тієї чи іншої сітьової моделі рекламної кампанії, в значній мірі, залежить від ринкової ситуації, характеристик та особливостей товару, насиченості ринку, специфіки споживачів, тощо [2]. Рекламна кампанія повинна втілити в собі ідею, що допомогла б сформувати у свідомості споживача відносини до даної торгової марки, бренду, товару, послуг підприємства.

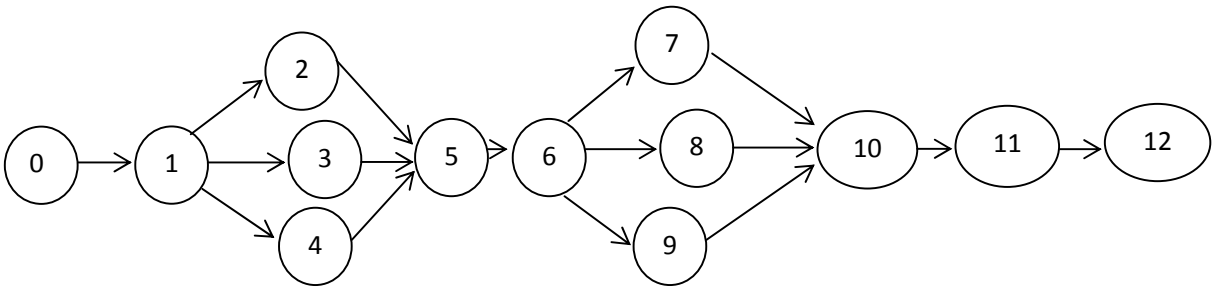


Рис. 1. Сітьова модель рекламної кампанії.

Події :
0 – початок рекламної компанії;
1 – постановка цілей рекламної компанії зроблена;
2 – проведено дослідження споживчих властивостей товару;
3 – проведено дослідження діяльності конкурентів;
4 – досліджено ринок збуту;
5 – завершення збору даних про товар, конкурентів і ринок збуту;
6 – сформовано рекламний бюджет;
7 – створено рекламне повідомлення;
8 – вибрано канали поширення реклами;
9 – визначено охоплення і частоту виходів реклами;
10 – рекламну компанію реалізовано;
11 – результати проведення рекламної компанії зібрано і проаналізовано;
12 – рекламну компанію завершено.

Отже, застосування саме сітьового планування до проведення рекламної компанії дає можливість відповісти на такі запитання:
1. Скільки часу необхідно на виконання всього проекту?
2. У який час мають розпочинатися та закінчуватися окремі роботи?
3. Які роботи є «критичними» і повинні виконуватися точно з графіком, аби не зірвати терміни виконання проекту в цілому?
4. На який термін можна відкласти виконання «не критичних» робіт, щоб це не вплинуло на строки виконання проекту?

Разом з тим, слід зауважити, що відобразивши рекламну кампанію у вигляді сітьового графа ми маємо можливість її оптимізації за критеріями часу чи (та) вартості, а застосувавши ймовірнісні підходи можемо оцінити ризики проекту.

Примітки:

1. О.П. Костенко, О.О. Гомєс Іглесіас, Є.Г. Зінченко Розробка оптимізаційних моделей фінансування рекламних проектів.- Науковий вісник КУЕІТУ, 2009 - 70 с.
2. Дацко М.В. Моделювання задач маркетингу у підприємництві. – Львів, 2004 – 21 с.
3. Динчев С.В. Моделювання ефективної рекламної політики підприємства – Донецьк, 2004 – 19 с.

Tanya Bzdel, Myroslav Datsko
Ivan Franko National University of L'viv

MODELING ADVERTISING BY MEANS NETWORK PLANNING

One of the most important components of marketing policy is advertising. To conduct an effective advertising campaign needs a lot of time and money. Solving such problems can only be performed by an expert, which is why there was a need to create and use network planning aimed at optimal planning and promotions.

These theses are discussed one possible design advertising enterprise by means of network planning and management, and conclusions about the benefits that it provides.

Зоряна Бігун
Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ЗА УЧАСТЮ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАЇНИ

На теперішньому етапі розвитку економіки держави все більшої гостроти набуває необхідність докорінного реформування бюджетних взаємозв'язків як за доходами, так і за видатками, а також міжбюджетних відносин. Це зумовлюється насамперед тим, що в ринкових умовах бюджет є основним джерелом фінансового забезпечення соціально-економічної політики в державі.

Відсутність належного законодавчого регулювання бюджетних правовідносин породжує низку негативних соціально-економічних наслідків:

постійне недовнесення протягом останніх років належних державному бюджетові платежів і у зв'язку з цим недофінансування або затримка з фінансуванням окремих видів видатків;

відсутність механізму правового регулювання бюджетних відносин, відповідальності за порушення бюджетного законодавства;

послаблення контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних ресурсів, що призводить до численних порушень, а від цього втрат державних коштів;

неповне відображення в бюджеті доходів, які одержують бюджетні установи, органи виконавчої влади від використання власності та здійснення позабюджетної діяльності, то створює систему не контрольованості щодо використання коштів та майна;

відсутність належної методології виконання державного бюджету через систему органів Державного казначейства України, чіткого розмежування повноважень усіх рівнів законодавчої та виконавчої влади.

Усе це потребує пошуку напрямків удосконалення бюджетного процесу, який би відображав конкретну спрямованість бюджетних відносин на розв'язання економічних і соціальних завдань та включав широке коло дієвих важелів, за допомогою яких держава здійснюватиме розподільчі й перерозподільчі функції.

Виникла нагальна потреба у приведенні положень Закону України «Про бюджетну систему України» до вимог нинішнього часу, усуненні багатьох суперечностей, які існують зараз у законодавстві з питань формування та використання бюджетів усіх рівнів.

Основними напрямками вдосконалення бюджетного процесу є законодавче вирішення бюджетних процедур, згідно з якими треба: чітко розмежувати повноваження й відповідальність виконавчої та законодавчої гілок влади в процесі підготовки, затвердження та виконання бюджету; уточнити нині діючі процедури підготовки та прийняття бюджету; встановити процес утворення зобов'язань за платежами до бюджету та їх погашення так, щоб не припускати утворення заборгованості в бюджетній сфері; контролювати максимальний рівень державного боргу та гарантійних зобов'язань уряду; чітко визначити відповідальність розпорядників бюджетних коштів на всіх рівнях; забезпечити необхідні повноваження Міністерства фінансів для організації розробки та виконання державного бюджету.

Особливо слід наголосити на необхідності встановлення жорстких заходів відповідальності за порушення бюджетного законодавства. Щодо розпорядників бюджетних коштів, які порушують бюджетне законодавство, доцільно застосовувати такі санкції; призупинення повноважень за асигнуваннями або управління доходами чи видатками; запровадження обмеження щодо використання бюджетних рахунків; скасування або призупинення бюджетних асигнувань для відшкодування незаконно витрачених коштів або вимоги їх відшкодування.

Примітки:

1.Булгакова С.О., Колодій О.Т. Історія казначейської справи: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2002. - 137 с.

2.Юрій С.І., Стоян В.І. Даневич О.С. Казначейська система; Підручник. - 2-ге видання змін і доповнень. - Тернопіль: Карт-бланш, 2006. - С. 818.

Zoriana Bigun

Ivan Franko National University of L'viv

AREAS OF IMPROVEMENT BUDGET PROCESS INVOLVING THE STATE TREASURY UKRAINE

At the present stage of development of the state economy is become more acute need for radical reform of budgetary relationships both income and expenditures, and intergovernmental relations. This is due primarily to the fact that the market conditions, budget is the main source of financial support for socio-economic policy in the state.

The main directions of improving the budget process is a legislative solution budgetary procedures under which it is necessary: to clearly delineate the authority and responsibility of the executive and legislative branches of government in the preparation, approval and implementation of the budget; clarify current operating procedures for the preparation and adoption of the budget; set the formation of commitments the payments to the budget and maturity so as not to assume the formation of debt in the public sector, to control the maximum level of public debt and guarantee obligations of the government, clearly define the responsibility of procuring entities at all levels, to provide the necessary authority of the Ministry of Finance for the development and implementation the state budget.

Ірина Білик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Сучасна економічна наука сформувала чимало концептуальних підходів до аналізу змісту, принципів організації і механізму функціонування аграрного ринку праці. Однак практика ринкових перетворень в українській економіці протягом останніх років підтверджує актуальність нового інституціонального підходу до дослідження ринку праці, який дає можливість повніше враховувати взаємозв'язок економічних, соціальних, політичних, правових та інших складових системних перетворень. Тому науковий аналіз інституційної структури відкриває можливості більш глибокого розуміння процесу формування аграрного ринку праці в Україні, шляхів та напрямків його вдосконалення.

Метою наукового дослідження є аналіз інституційного забезпечення інфраструктури аграрного ринку праці в Україні, особливостей формування цивілізованої інфраструктури, яка передбачає наявність інституційних структур захисту інтересів трудового колективу, підприємців і державного посередництва в питаннях соціального партнерства.

Основною функцією інфраструктури аграрного ринку праці є регулювання відносин між роботодавцями і працівниками з приводу оплати праці, її умов, вирішення соціально-трудових конфліктів. У країнах з розвиненою ринковою економікою провідною силою регулювання ринку праці є колективно-договірна система. [2, 3] Цивілізований ринок праці, окрім взаємодії роботодавців і найманих працівників, передбачає також наявність інституційних структур захисту колективних інтересів обох сторін (наприклад, профспілок, спілок підприємців, об'єднань працівників з обмеженою конкурентоздатністю тощо) і державного посередництва в питаннях соціального партнерства.

До основних функцій інфраструктури аграрного ринку праці відноситься посередництво між працівником та роботодавцем, сприяння їх контактам та взаємодії, допомога в доборі й відборі працівників та виборі місця роботи, в укладанні трудового

контракту тощо. У сфері сільського господарства покупцями, що формують попит, як правило, є сільськогосподарські підприємства різних форм власності, а найманими працівниками стають учасники домогосподарств, які формують пропозицію трудових ресурсів. Зарубіжний досвід свідчить, що основну частку роботи по забезпеченні функціонування інфраструктури даного ринку виконують недержавні підприємства, попит на послуги яких зростає пропорційно розвитку та диференціації ринку праці. В Україні така діяльність здебільшого покладена на державні інституції, такі як Міністерство соціальної політики, Державна інспекція України з питань праці, Державна служба зайнятості, Департамент економічного розвитку аграрного ринку, який координується Міністерством аграрної політики України тощо.

Інфраструктура є одним із найважливіших інструментів регулювання аграрного ринку праці. І саме від ефективності функціонування інфраструктури залежить рівень розвитку ринку праці в країні загалом. Оскільки ринок праці в сфері сільського господарства може породжувати багато проблем для суспільства як економічного, так і соціального характеру (бідність, безробіття, інфляція, несправедливий розподіл доходів населення, соціальну напруженість тощо), самостійно ринок праці не може їх усунути автоматично. Проведені дослідження засвідчують, що найгострішими проблемами на селі є відсутність мотивації до праці, бідність, трудова міграція, безробіття, занепад соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи та відмирання сіл. Тому одним із першочергових завдань у рамках вдосконалення інфраструктури аграрного ринку праці є збереження демографічного потенціалу і трудових ресурсів аграрного сектору, формування ефективної системи забезпечення галузі кадрами в результаті підготовки фахівців за цільовим направленням та залучення молодих фахівців для роботи на селі. Зарубіжний досвід вказує на те, що саме розвиток інституційної структури ринку здатний спричинити підвищення рівня ефективної зайнятості, посилення мотивації сільського населення до розвитку підприємництва у сільській місцевості як основної умови підвищення рівня життя населення.

В Україні інфраструктура ринку праці в сфері сільського господарства та її інститути продовжують формуватися й удосконалюватися, починаючи із розробки і покращення законодавства про зайнятість населення, створення інфраструктури сприяння зайнятості на селі та впровадження ефективної системи соціального страхування. [1] Проте вирішення проблем розвитку трудового потенціалу та підвищення ефективності функціонування аграрної інфраструктури в сучасній моделі розвитку неможливе без участі всіх сторін соціального партнерства, а отже, шляхи розвитку інституцій необхідно синхронізувати не лише з державними програмами економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, але й з різноманітними аспектами практичної діяльності усіх сторін трудового процесу. Результативність такої співпраці повинна гарантувати держава, що законодавчо регулює переговорний процес, формує його принципи, та форми співпраці. Отже, політика у сфері зайнятості на селі, що реалізується державою, покликана якнайповніше використовувати робочу силу, стимулювати механізми адаптації до сучасних вимог аграрного ринку праці (насамперед сприяти розвитку виробничої та соціальної інфраструктури), тобто задіяти весь спектр чинників, які визначають успіх у процесі працевлаштування.

Примітки:

1. Людкевич О., Людкевич В. Маркетингові основи розвитку інфраструктури ринку праці України // Україна: аспекти праці. – 2003. – №3. – С.3-10.

2. Мазурок П. Особливості формування соціально-інституціонального ринку праці у трансформаційній економіці України / П. Мазурок, А. Шахно // Україна: аспекти праці. – 2010. - № 5. – С. 3-10.

3. Чухно А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко / за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К.: Вид-во "Знання", 2010. – 687с.

Iryna Bilyk

Ivan Franko National University of L'viv

SPECIFICATION OF INSTITUTIONAL SUPPORT TO AGRARIAN LABOR MARKET INFRASTRUCTURE OF UKRAINE

The main purpose of this research is to analyse the infrastructure of the agrarian labor market in Ukraine, its functions and means of state regulation in this field. Efficient institutional infrastructure is essential for a strong private sector backed up by appropriate policy and legislative frameworks and effective government support services.

Ірина Бобеляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ КАПІТАЛІВ

На сьогодні в світі проблема повноцінно функціонуючого ринку капіталу, орієнтованого на задоволення потреб розширеного фінансування реального сектору, є особливо актуальною. У країнах із розвинутою ринковою економікою фінансовий ринок є особливим і необхідним середовищем для успішного функціонування економіки й соціальної сфери. Він виник як наслідок у результаті появи потреби в додатковій формі мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки держави. Досконалий фінансовий ринок – це ринок, який може точно й своєчасно відображати попит і пропозицію фінансових ресурсів і з найменшими затратами звести за допомогою посередників одне з одним постачальників і споживачів грошей або капіталу. Він ефективно працює при низьких темпах інфляції в державі, успішному розвитку економіки, стабільній законодавчій та нормативній базі, сприятливому політичному кліматі та певному балансі інтересів у суспільстві.

Ефективний розвиток будь-якого ринку залежить від того, наскільки він своєчасно і гнучко може реагувати на екзогенні та ендогенні зміни. Саме тому потрібно весь час виявляти тенденції розвитку ринку в умовах постійної зміни чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Формування прогнозних значень розвитку ринку та зниження ризиків у прийнятті ділових рішень є необхідною умовою ефективного функціонування економіки України загалом.

Метою прогнозування ринку капіталу є мінімізація ризику, який може виникнути у разі форс-мажорних обставин та на основі побудованих прогнозів досягнути максимально можливих результатів функціонування. Добре налагоджений та регульований ринок капіталів приваблює іноземних та вітчизняних інвесторів, які вкладають свої кошти в основний капітал, здійснюють інвестиції у землю, існуючі будівлі та споруди, нові будівлі та споруди, об'єкти незавершеного виробництва. Все

вище перераховане позитивно впливає на рівень розвитку економіки в Україні, оскільки з'являються нові робочі місця, розвивається інфраструктура. Також внаслідок інвестицій, як вітчизняних, так і іноземних збільшується величина валового внутрішнього продукту.

Для прогнозування розвитку ринку капіталу використовують інтуїтивні та формалізовані методи прогнозування. Інтуїтивне прогнозування застосовується тоді, коли об'єкт прогнозування або занадто простий, або настільки складний, що аналітично врахувати вплив багатьох факторів практично неможливо. У цих випадках переходять до опитування експертів. Отримані індивідуальні та колективні експертні оцінки використовують як кінцеві прогнози. Формалізовані методи прогнозування базуються на аналітичних сітках, що містять рівняння, які репрезентують і сукупний попит, і сукупну пропозицію.

До групи формалізованих методів належать математичні методи прогнозування. Математичні методи прогнозування в свою чергу поділяються на

- кореляційно-регресійний аналіз;
- факторний аналіз;
- метод групового врахування аргументів;
- варіаційні методи;
- спектральний аналіз;
- ланцюги Маркова;
- математична логіка та ін [1, с.9].

Кореляційно-регресійний аналіз – це метод кількісної оцінки взаємозалежностей між статистичними ознаками, що характеризують окремі суспільно-економічні явища та процеси. У цьому методі встановлюють теоретичну форму зв'язку між факторними і результативними ознаками (регресійний аналіз) та визначають тісноту цього зв'язку (кореляційний аналіз). Залежно від кількості взаємодіючих ознак кореляція буває парною і множинною[2].

Факторний аналіз – статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (чинників) на результативний показник,використовується для комплексного аналізу господарської діяльності, пошуку і класифікації факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників господарської діяльності.

Варіаційний метод – метод розв'язку складних математичних задач за допомогою мінімізації певного функціоналу, використовуючи пробну функцію, яка залежить від невеликої кількості параметрів.

Математична логіка є наукою про закони математичного мислення. Предметом математичної логіки є математичні теорії в цілому, які вивчаються за допомогою логіко-математичних мов.

Метод групового врахування аргументів широко застосовують у багатьох сферах діяльності для аналізу даних, прогнозування та моделювання різноманітних систем. Індуктивні алгоритми методу групового врахування аргументів дають унікальну можливість автоматично знаходити взаємозалежності в даних, вибрати оптимальну структуру моделі чи мережі, і збільшити точність існуючих алгоритмів [3].

Кожен із запропонованих методів знаходить, в тій чи іншій мірі, своє практичне застосування для прогнозування розвитку ринку капіталу. Часто виникає така ситуація, що для точного прогнозу, методи об'єднують один з одним. Для того щоб зробити найбільш точний прогноз, дослідник повинен чітко визначити, що саме він намагається спрогнозувати, які вхідні дані йому відомі, а які необхідно буде ще знайти в подальшій роботі із заданою вибіркою. Уже після цього потрібно вибрати метод, що найбільш підходить для подальшої роботи із заданою сукупністю вхідних даних та дасть якомога точніший прогноз розвитку ринку капіталів.

Примітки:

1. Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка: учебное пособие / Э.Е. Тихонов – Невинномысск, 2006. – 221 с.
2. Електронний ресурс. Режим доступу: – http://www.megos.org.ua/statystyka.10.html
3. Електронний ресурс. Режим доступу: – http://www.gmdh.net/gmdh.htm

Iryna Bobelyak
Ivan Franko National University of L'viv

MATHEMATICAL METHOD PREDICTION OF CAPITAL MARKET DEVELOPMENT

The paper defines the importance and the necessity of forecasting the capital market. Well adjusted and regulated capital market attracts foreign and domestic investors who invest their money in fixed assets, land and real estate. The methods by which to predict the capital markets and their listed a brief description.

Вікторія Бойченко
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СОЦІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

В сучасних умовах посилення глобалізації дуже важливим є запровадження соціальних стандартів суспільного життя. Для цього є необхідним упровадження концепції соціального маркетингу в діяльність українських підприємств. Соціальний маркетинг є частиною соціального менеджменту і як особливий вид планової діяльності він є своєрідним інструментом для того, щоб формувати сприятливе відношення споживачів і позитивний розвиток підприємства. Сьогодні успішні підприємства вже не ставлять собі за мету задовольнити потреби одного платоспроможного споживача, вони намагаються досягти добробуту всього суспільства загалом, а це породжує соціальну гармонію.

Проблематиці соціального маркетингу присвячені праці відомих зарубіжних та вітчизняних вчених маркетологів таких, як: Т. А. Ващенко, А. М. Загородський, Т. В. Шталь, Л. О. Юзик. У працях цих учених висвітлено стан розвитку соціального маркетингу в Україні, регулювання державою національного ринку за допомогою соціального маркетингу та розвиток сучасного управління підприємством за рахунок соціальної відповідальності перед суспільством.

Фахівці зазначають про наявність проблеми недостатнього впровадження та незначної ефективності соціального маркетингу в Україні. Так, Юзик описує сучасну систему управління підприємством, він доречно зазначає те, що на даному етапі стрімкого розвитку технологій для того, щоб привернути увагу споживача необхідного використовувати щось нове, таким своєрідним інструментом може стати соціальний маркетинг [4]. Адже соціальний маркетинг виступає в даний час як фундаментальна сучасна концепція управління соціальними процесами і змінами в умовах сучасного ринкового і демократичного суспільства. Дуже доречною була його думка про те, що соціальний маркетинг одночасно виступає як соціально-маркетингова, ефективна управлінська технологія, що формулює основні принципи і підходи до побудови сучасного соціального управління на основі теорії соціального, некомерційного обміну послугами, ідеями, цінностями. На наш погляд, необхідно розвинути погляди вченого, щодо визначення сутності соціального маркетингу та більш детально дослідити визначення соціального ефекту від маркетингових заходів.

На думку Андрія Загородського, в умовах високої конкуренції прийняття підприємством певних зобов'язань перед суспільством може стати серйозною відмінністю в очах споживачів [2]. За проведеними дослідженнями він зробив такий висновок, що 58% споживачів при інших рівних умовах (співвідношенні ціни і якості) вибрали б соціально відповідальний бренд. Крім того, переважна більшість респондентів (91%) підтвердили своє бажання працювати в соціально відповідальної компанії, але тільки 2% всіх опитаних сказали, що вже працюють на таких підприємствах. За словами Андрія Загородського, соціальний маркетинг є особливо актуальним зараз, коли Україна отримала статус країни з ринковою економікою і вступила до СОТ: в цьому випадку конкуренція на українському ринку посилилася максимально, і багато вітчизняних підприємств можуть просто не витримати її, адже деякі іноземні компанії вже активно застосовують соціальний маркетинг у своїй політиці.

На думку Шталь, на зміну концепції маркетингового управління, заснованої на ідеї максимізації прибутку за рахунок максимального задоволення потреб, приходить концепція соціального маркетингу, заснована на прагненні дати можливість отримання прибутку тим, хто цього життєво потребує і не є конкурентом [3]. Вона вважає, що сучасний бізнес потребує від підприємств реалізацію соціальних програм. Дуже влучною є думка ученої, що державі дуже вигідно вводити соціальний маркетинг, адже це означало б, що вона зможе вирішити ряд соціальних проблем суспільства за допомогою підприємств. Дуже слушною є думка дослідника про те, що з точки зору спонсорів, подібні заходи являють собою одну з форм івент-маркетингу, причому досить витратного і не завжди ефективного. Але все одно це інвестиції у майбутнє.

Ващенко вважає, що будь яка компанія стикається з таким завданням при розвитку свого бізнесу, як зміцнення позицій свого бренду серед аналогічних компаній, товарів або послуг [1]. По-суті майже всі бренди прагнуть змусити людину, як можна більше споживати товарів або послуг, що випускаються під цим брендом. Таке ставлення з боку бренду або компанії до свого кінцевого споживача рано чи пізно призводить до наступного моменту – споживач починає розчаровуватися у бренді або компанії, розуміючи, що служить лише способом для отримання більшого прибутку. Але якщо споживач буде знати, що він робить якусь добру справу, споживаючи певний товар, то такої проблеми в нього не виникне. У багатьох випадках багато брендів нехтують таким бажанням, воліючи виключно тільки заробляти, а не вкладати. Це може призвести до того, що таке споживацьке ставлення з боку компанії знижує вартість свого бренду. Вона наголошує на тому, що соціально значимі проекти повинні проводитися у рамках успішної маркетингової компанії для того, щоб оволодіти ще більшим сегментом ринку.

Прикладами вдалого соціального маркетингу можуть бути такі компанії як: компанія „IKEA" у Швеції, що всебічно пропагує та практично застосовує принципи екологічності виробництва та упаковки; японська компанія „Toshiba", знана у Японії як перший виробник, що при випуску всіх своїх товарів використовує безпечний для навколишнього середовища холодо-агент R410A, продукція цієї фірми виборола міжнародне визнання й 14 нагород у сфері захисту навколишнього середовища, включно з премією Міністерства міжнародної торгівлі й промисловості Японії. У США кампанія бренду „Tommy Hilfiger", у ході якої половина коштів від продажу колекційних шкіряних сумок перераховувалась до фонду „Breast Health Institute", мета якого боротьба з раком грудей у жінок. Звичайно також не можна оминути й такі всесвітні компанії як „McDonald's" (акція „МакХеппі День", „Подаруй щастя дітям" і інші) та „Avon" (акція до Дня матері та інші різноманітні акції у боротьбі з раком серед жінок).

Отже, розглянувши тему соціального маркетингу можна зробити висновок, що такий напрям маркетингу може стати одночасно ядром бізнесу, навколо якого формується його стабільність, імідж та репутація і дієвим каталізатором розв'язання соціальних проблем. Такий вид маркетингу не зважаючи на можливі його витрати, все одно слугує майбутніми інвестиціями у імідж підприємства. Дуже важливо наголосити на тому, що соціальний маркетинг є вигідним для держави, адже таким чином, вона може отримати допомогу у вирішенні ряду важливих для суспільства проблем. З роками споживачі змінюються, те що було важливим раніше стає застарілим і не актуальним. Сучасна людина, буде охотніше споживати продукт і при цьому знати, що вона приносить якусь користь, саме тому соціальний маркетинг є інноваційним заходом для того, щоб оволодіти новим сегментом ринку споживачів вже не 20, а 21 століття.

Примітки:

Ващенко Т. А., Бєлкін І. В. Реалії соціально-відповідального маркетингу. [Електронний ресурс]. Доступно на: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=22903.

2. Загородский А. М. Хорошими делами прославиться можно. Как извлечь пользу из социальных программ. // Новый маркетинг. –2005. –№4. –С. 53.

3. Шталь Т. В. Социальный маркетинг и социальная ответственность бизнеса: взаимосвязи и результаты [Текст] / Т. В. Шталь, О. О. Тищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 97–104.

4. Юзик Л. О. Соціальний маркетинг в системі менеджменту підприємства. Офіційна сторінка проекту GISAP [Електронний ресурс]. Доступно на: http://gisap.eu/ru/sots%D1%96alnii-marketing-v-sistem%D1%96-menedzhmentu-p%D1%96dpri%D1%94mstva.

Viktoria Bojchenko
Oles Honchar National University of Dnipropetrovs'k

THE SOCIAL MARKETING IN GLOBAL ECONOMIC SPACE

The Social marketing is the scientific direction and a kernel of business round which its stability, image and reputation, and the effective catalyst of the solution of social problems is formed. Such type of marketing not in view of its possible expenses, all the same serves as future investments into image of the enterprise.

Марія Бундзило
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКСПЕРИМЕНТ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Донедавна, в економічній науці можна було зустріти протиставлення двох думок. Ефективність роботи теоретиків піддавалась сумніву через неможливість її реалізації на практиці. На противагу їм, роботи вчених, які вже намагались реалізувати теоретичні моделі на практиці, були невдалими або необгрунтованими. Але вже наприкінці XX ст. – вчені дійшли спільної згоди: теорію починають реалізовувати на практиці, а економічні експерименти – підтверджувати теоретичні постулати.

У традиції неокласичної економічної науки зазвичай вважалося, що емпіричні досліди (тим паче з реальними людьми) – не являють собою альтернативу теорії. Економісти-неокласики надавали перевагу перевіреним та серйознішим речам, розуміючи під прогресом науки її сутність у моделі *homo oeconomicus* [1, с. 5].

Ще до недавнього часу існувало переконання про неможливість здійснення контрольованого експерименту в економічній теорії, що економіка як наука позбавлена експериментального змісту. У кращому випадку економісти могли розраховувати на перевірку висновків своїх теорій на базі статистичних даних.

Історично склалося так, що економіка має не експериментальний характер, на відміну від природничих наук. Усі висновки про переваги споживачів, ціни та закономірності, на яких базується пропозиція, робилися за допомогою спостереження. Природничі науки за своєю методологією є схожими, але було б неправильно стверджувати, що вони є еквівалентними економіці. Між цими науками є дві відмінні риси.

Перша: отримані дані в природничих науках згодом тестуються в лабораторних умовах. Економісти не мають такої змоги. І друга: природничі дані збираються професійними дослідниками і в дуже серйозному порядку. Більшість економічних даних збираються урядом або приватними агенціями. Природознавці ж несуть відповідальність за отримані дані, а економісти – ні. Економічні теорії, які не справджуються в реальних умовах, просто залишаються в минулому, а науковці формулюють нові [2].

Сьогодні ж, експеримент в економіці став важливим методом економічної науки. Він допомагає охопити сутність процесів, що відбуваються в економіці, зрозуміти взаємозв'язок факторів, взаємодію причин і наслідків, виявити стійкі тенденції, спрогнозувати ймовірний перебіг подій. Стала очевидною здатність експериментальних методів представляти нові джерела даних, передбачати нові відкриття і стимулювати розвиток теорії і практичних втілень, завдяки чому ця сфера діяльності стала важливим елементом економічних досліджень [3].

Приблизно в середині XX ст. професійні економісти почали вносити нові зміни – лабораторні експерименти в економічний метод. У цих перших спробах С.Зігеля та Ю.Козелецького було спланировано і проведено експерименти для вивчення пропозиції на ринку. Це була перша спроба «демонстративного» застосування знань про ринки. Такі дослідження змусили вчених змінити своє ставлення до збору даних. Вони дали змогу зробити цей процес більш серйозним та сформулювати нову дисципліну. До цього моменту, більшість економічних теорій можна назвати «еклезіастичними» теоріями, тобто заснованих на принципах, що мають чисто теоретичне значення, і вони були більш авторитетного та традиційного характеру, ніж втіленням у реальність [2].

Сьогодні експериментальна економіка – розділ економічної науки, присвячений дослідженню людської поведінки і тестуванню передбачень економічної теорії в умовах експерименту. Економічні експерименти аналогічні проведеним у фізиці, хімії та інших природничих науках, з тією тільки відмінністю, що проводяться вони на людях, які приймають економічні рішення в умовах експериментальної лабораторії (комп'ютерного класу), де вони грають в ігри. Експериментальна економіка схожа на психологію або медицину, з відмінністю у тому, що економічні експерименти нешкідливі для здоров'я, і проводяться за участі реальних грошей, які учасники отримують в залежності від результатів гри.

У 1980-х рр. експериментальний напрямок в економічній теорії отримує суспільне визнання, зокрема завдяки працям А.Тверськи та Д.Канемана. Нині експериментальна економіка сформувалася в окрему галузь знання та займається емпіричною перевіркою висновків широкого спектра теорій – від теорії ігор до теорії галузевих ринків [4]. У 2002 році Нобелівську премію з економіки присуджують Д. Канеману та В. Сміту за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку та за створення лабораторних експериментів в якості інструменту емпіричного економічного аналізу. Вчені зазначили, що між економістами і психологами, які досліджують людську поведінку, набагато більше спільного, ніж відмінного. Для психолога експеримент – це, перш за все, спосіб вивчення реальної поведінки. Для економіста – спосіб перевірки передбачень економічної теорії, де перевірка в реальних умовах є досить складною або взагалі неможливою.

Як відомо, часто стверджують, що теорія без експерименту – сліпа, а експеримент без теорії немає сенсу. Традиційна економіка XX ст. базується на моделі «homo economicus» (усвідомлення своїх потреб, ідеальні сприйняття і пам'ять, відсутність емоцій і слабкостей, поведінка спрямована на максимізацію). Експериментальна економіка зароджується як «поведінкова реакція» на цю доктрину.

Якими ж поняттями, інститутами, засадами та середовищем оперують вчені, застосовуючи експеримент? Це саме: експериментальні ринки, аукціони, фінансові ринки, суспільне благо, теорія ігор, торгівля та індивідуальний вибір.

Також вони визначають особливості економічних експериментів: використання реальних грошей; загальнодоступні і формалізовані правила, без специфічних контекстів чи винятків («теоретичні недвозначні умови»); «учасників експерименту не обманюють»[5]. Встановлюють загальну і логічну послідовність експерименту: теоретична модель і її передбачення (рівноважна поведінка); формулювання експерименту (гри) найпростішим з можливих способом; пояснення правил гри її учасникам,

приклади, відповіді на запитання, пробні раунди; мінімальна варіація умов і пошук вагомих розбіжностей в поведінці; індивідуально вигідні дії повинні винагороджуватись; втілення результатів поведінки в реальних умовах.

О Белянін – завідуючий лабораторією експериментальної та поведінкової економіки у Вищій школі економіки у Росії – наводить цілий ряд прикладів «економічних ігор» – експериментів, які вивчали поведінку людей у випадках економічної взаємодії з іншими гравцями, коли від дій одного залежить, як виграші і програш розподіляться серед інших учасників. «Червоною ниткою» через усі приклади проходить ідея про те, що поведінка реальних людей в подібних іграх відхиляється від передбачень ідеальних економічних моделей [6].

У цій лабораторії науковець проводить цілий ряд експериментів: теорія індивідуального вибору в умовах ризику, ринкова рівновага, ультимативні угоди, гра в диктатора, аукціон, суспільне благо та інші. «Експериментальна революція» стосується не лише економічного аспекту, а й людського (психологічного). Це дозволило на стільки наблизити теорію до реальності, на скільки це було можливо.

Отже, до початку XX ст. економіка вважалася суто еклезіастичним поняттям. Теорія грала роль загальноприйнятого правила, яке перевірити на практиці неможливо, але яке вважають абсолютною істиною. Зрештою це призвело до дещо зневажливого ставлення до статистичних методів в економіці. Математика, статистика та «суха» теорія не могли пояснити те, що відбувалось «у реальному світі» та робити якісь прогнози. Безвідповідальність при збиранні даних стала причиною ще більших похибок.

Але на зміну консервативним поглядам приходить нова, певною мірою, філософська парадигма – економіка у лабораторії. Вчені помічають невідповідність теорії та економічної дійсності і доходять висновку про необхідність чогось нового. Саме синтез експериментальної та поведінкової економіки став поштовхом до нових досліджень, нової ери в економічній теорії.

Примітки:

1. Бєлянін А. Д. Канеман и В.Смит: экономический характер человеческого поведения // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С. 4 - 23;

2. Experimental Methods in Economics – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.chapman.edu/research-and-institutions/economic-science-institute/_files/AboutUs/Smith_ExpMethodsinEconomics.pdf;

3. Экспериментальная экономика – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rae.ru/monographs/129-4249;

4. Олейник А.Н. Институциональная экономика – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.univer5.ru/ekonomika/institutsionalnaya-ekonomika-oleynik-a.n.-207/Page-23.html;

5. Предмет экспериментальной экономики. Система стимулов экспериментаров и их роль в обеспечении качества результатов – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ecouniver.com/5778-predmet-yeksperimentalnoj-yekonomiki-sistema.html;

6. Что общего у экспериментальной психологии и поведенческой экономики? – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://psy.hse.ru/news/27236341.html.

Mariya Bundzylo
Ivan Franko National University of L'viv

EXPERIMENT IN ECONOMIC THEORY

Over the past decade the attitudes of economists to experiment in economic theory were changed. The old conservative views were changed with , to some extent, the philosophical paradigm - Economics in the laboratory. This approach has been recognized relatively recently and should be grateful mostly for the works of V.Smith, D.Kahneman and A.Tversky.

Daniel Butyter
University of Wrocław

ECONOMIC OBSTACLES IN MOVEMENT OF TRADE AND SERVICES BETWEEN EUROPEAN UNION COUNTRIES AND EASTERN PARTNERSHIP MEMBERS

The Eastern Partnership is a long-distance program of European Union, which aims at strengthening the economic and political relations of EU with its eastern neighbors. This program is actually the continuation of the eastern direction of the existing European Neighborhood Policy.

The project includes European Union countries, Armenia, Azerbaijan, Georgia, Moldavia and Ukraine. Belarus used to belong to it as well, but on 30th September 2011 the country resigned from the membership in the program of the Eastern Partnership.

The European Union is one of the leading trade partners (the first or second one after Russia) for most Eastern Partnership Members, so further development of the trade-economic cooperation with the EU countries is an priority for them.

Nevertheless, a certain obstacle should be taken into account- that is a complex set of negative factors. These factors are of trade-economic as well as structural character. They are deeply rooted in the problems of competitiveness of Ukrainian industrial companies and their development policies.

The export quantity from Ukraine to the EU countries during 2012 reduced in comparison to the previous year - it reached the value of 14, 5 bln $ (15, 0 bln $ in 2011), but import quantity increased from 21, 2 bln $ in 2011 to 23, 7 bln $ in 2012. Main trade partners of Ukraine from EU members are Poland, Germany Italy and Great Britain.

The export quantity from Moldova to the EU countries during 2012 expanded in comparison to the previous year - it reached the value of 0,9 bln $ (0,8 bln $ in 2011), import quantity also increased from 1,9 bln $ in 2011 to 2,0 bln $ in 2012. Main trade partners of Moldova from EU members are Romania, Great Britain, Italy and Poland.

The export quantity from South Caucasus to the EU countries during 2012 expanded in comparison to the previous year - it reached the value of 15,7 bln $ (10,5 bln $ in 2011), import quantity also increased from 4,0 bln $ in 2011 to 5,0 bln $ in 2012. Azerbaijan is the main economic partner of the EU in South Caucasus.

If European Union is an important trade partner for each Eastern Partnership Member, for European Union Eastern Partnership's markets represent only a small fraction in foreign trade. European's Union foreign policy uses all kind of obstacles in foreign trade with third countries – tariff and non-tariff barrier. The only kind of tariff barriers, which are allowed to be used by WTO are customs.

As to non-tariff barrier EU uses six groups of them: Specific Limitations on Trade (Import Licensing requirements, Proportion restrictions of foreign to domestic goods local content requirements, Minimum import price limits, Free, Embargoes), Customs and Administrative Entry Procedures (Valuation systems, Anti-dumping practices, Tariff classifications, Documentation requirements, Fees), Standards (Standard disparities, Intergovernmental acceptances of testing methods and standards, Packaging, labeling, and marking), Government Participation in Trade (Government procurement policies, Export subsidies, Countervailing duties, Domestic assistance programs), Charges on imports (Prior import deposit subsidies, Administrative fees, Special supplementary duties, Import credit discrimination, Variable levies, Border taxes), Others (Voluntary export restraints, Orderly marketing agreements)

The most protected markets of the European Union are Markets for agricultural products. This is due to high prices of agricultural products in European Union and low price agricultural products among EU's neighbours.

Every member of Eastern Partnership must sign DCFTA (Deep and Comprehensive Free Trade Agreement). This will eliminate ale the barriers in movement of goods and services between EU and Eastern Partnership Members.

The sum of trade creation effect and trade diversion effect is positive for every Eastern Partnership Member. This means that creation of larger market, under DCFTA will bring benefits for both sides of Agreement.

DCFTA between Eastern Partnership Members and the European Union will result in increasing the goods export from Eastern markets to the Western European market, which is a key factor and consequently lead to the GDP increase.

As for now the biggest progress in signing DCFTA was achieved by Ukraine, the smallest by Azerbaijan

Bibliography

1.B. Balassa, Trade Liberalization among Industrial Countries, New York
2.I. Albrycht, Partnerstwo Wschodnie w kontekscie Europejskiej polityki Sasiedztwa i Agendy Grupy Wyszehradzkiej, Kraków
3.M. Stolarczyk, Eastern Partnership Great Chance for Europe, Wrocław
4.Internet Portal http://eastern-partnership.pl/
5.Internet Portal http://eastbook.eu/en/

Ірина Бухній
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі свого розвитку людство стикнулось із проблемами ресурсозбереження, погіршення екологічної ситуації, нераціонального використання енергії та палива, їх економії, невідповідності між власним забезпеченням та потребою у них. Для їх вирішення зростає необхідність використання альтернативних джерел енергії, до яких належать: сонячна енергія, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, а саме: доменний та коксівний гази, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [1].

Одним із важливих економних альтернативних джерел є геліоенергетика, або сонячна енергетика, яка передбачає незалежне використання сонячного випромінювання для отримання енергії [6]. Цей вид енергії є економним, екологічним, необмеженим та широко використовуваним у світовій практиці.

В Україні впровадження й використання сонячної енергії регулюється на законодавчому рівні Законом України «Про альтернативні джерела енергії», Законом України «Про альтернативні види палива», Законом України «Про електроенергетику», Законом України «Про енергозбереження» та іншими нормативно-правовими актами. Також затверджено Державну цільову економічну програму енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки, яка призначена для створення умов для наближення енергоємності валового внутрішнього продукту України до рівня розвинутих країн та стандартів Європейського Союзу, підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів і посилення конкурентоспроможності національної економіки; оптимізації структури енергетичного балансу держави, у якому частка енергоносіїв, отриманих з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, становитиме у 2015 році не менш як 10 відсотків, шляхом зменшення частки імпортованих викопних органічних видів енергоресурсів [4]. Для належного розвитку ринку сонячної енергії на державному рівні затверджені Комплексна державна програма енергозбереження, Програма державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- та теплоенергетики, регіональні і галузеві програми енергоефективності.

З метою стимулювання виробництва сонячної енергії в Україні запроваджено «зелений» тариф, сформований державний фонд енергозбереження, надаються податкові та митні пільги, державні субсидії, зобов'язання оптових ринків електроенергії на законодавчому рівні купувати весь обсяг виробленої електроенергії з альтернативних джерел тощо. Крім цього додатковими чинниками для розвитку альтернативної енергетики є зобов'язання енергопостачальників приєднувати виробників електричної енергії з альтернативних джерел до мереж та можливість продажу за прямими договорами (прототип «зелених» сертифікатів) зі споживачами або на оптових ринках електроенергії (гарантійна купівля).

«Зелений» тариф – це спеціальний тариф, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, що використовують альтернативні джерела енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії - вироблена лише малими гідроелектростанціями) [2]. Даний економічний механізм використовується з метою збільшення обсягу виробництва енергії за допомогою альтернативних джерел, зокрема сонячної енергетики. Для кожного виду альтернативного джерела енергії використовується чітко визначена ставка, яка встановлюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. Наприклад, з квітня 2013 року «зелений» тариф для виробників електричної енергії з сонячного випромінювання становить 505,09 коп/кВт-год (без ПДВ) для наземних об'єктів, а для об'єктів, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд, величина встановленої потужності яких не

перевищує 100 кВт, становить 463,00 коп/кВт-год. Надалі коефіцієнти «зеленого тарифу» для всіх типів електростанцій на поновлюваних джерелах будуть зменшуватися щодо рівня 2013 року на 10%, 20% і 30% при введенні в експлуатацію з 2015, 2020 і 2050 рр. відповідно.

В країнах Європейського Союзу широко використовуються так звані «сонячні зобов'язання» відносно будівництва з використанням нових сонячних технологій. Це сприяє істотним змінам у житловому фонді, готуючи його до неминучого дефіциту викопного палива, дає потужний сигнал для користувачів і для будівельного бізнесу. Заслуговують уваги останні ініціативи: проект «Тисяча дахів» у Німеччині (2250 будинків були обладнані фотоелектричними установками) та програма «Мільйон сонячних дахів» у США. Серед лідерів сонячної енергетики також є Японія та Італія. З огляду на довгострокову перспективу сонячна енергетика в значній частині може забезпечити розв'язання енергетичних проблем у житловому фонді.

Україна має значний потенціал для розвитку ринку сонячної енергетики, оскільки річне надходження сонячного випромінювання перебуває на одному рівні з країнами, які активно використовують сонячні колектори (Німеччина, Франція, США тощо). Найперспективнішими регіонами для розвитку сонячної енергетики є Кримський півострів і степова Україна. Саме у цих регіонах найбільш доцільно будувати сонячні станції (геліоелектростанції), сонячні парки тощо.

Станом на 1 січня 2013 р. в Україні діє 38 сонячних електростанцій (34 наземних і 4 дахові) загальною потужністю 371,562 МВт, які використовують «зелений» тариф. До 2010 року в нашій державі працювало лише 3 сонячні станції. Починаючи з 2011р. розпочалось їх активне будівництво та отримали ліцензію 15 електростанцій, а в 2012 році розпочали роботу ще 16 станцій загальною встановленою потужністю 183,3 МВт. Найбільші СЕС, які введені в експлуатацію в 2012 році: «Лиманська Енерджі» – 43,4 МВт, «Дунайська» – 43,1 МВт, «Старокозаче» – 42,9 МВт, «Митяєво» – 31,5 МВт [3].

За останні два роки в сферу енергоефективності та відновлювальної енергетики внесено інвестицій на суму 21 млрд грн, основна частина яких залучено в сферу сонячної енергетики. Планується розширювати географію розміщення сонячних станцій, тобто майбутні геліоелектростанції будуватимуться в Одеській, Кіровоградській, Херсонській, Миколаївській, Вінницькій областях та м. Нова Каховка. Їхня загальна потужність 300 МВт.

На розвиток ринку сонячної енергетики позитивно впливає здешевлення сонячних модулів на 10-15% щороку. Це є наслідком науково-технічних розробок та зростанням коефіцієнта корисної дії батарей (фотоелектричних сонячних модулів) до 30-35% [5].

В цілому ринок сонячної енергетики України є перспективним і привабливим для інвесторів. Основним інвестором є австрійська компанія «Activ Solar», яка будує сонячні електростанції, потужністю більше 5 МВт. Крім неї кошти у будівництво геліоелектростанцій вкладають група компаній «Ekotechnik Praha» (Чехія), ЄБРР (нещодавно виділив 5,6 млн євро для будівництва сонячної станції у Вінницькій області), група компаній «Rengy Development», компанія «Енергоінвест», «Еко-Оптіма», «Новосвіт» та інші.

Використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії світова спільнота розглядає як один із найбільш перспективних шляхів вирішення зростаючих проблем енергозбереження. Наявність невичерпної ресурсної бази та екологічна чистота сонячної енергії є визначальними її перевагами в умовах вичерпання ресурсів органічного палива та зростаючих темпів забруднення довкілля.

Стимулюючими чинниками розвитку ринку сонячної енергетики в Україні є: зростання цін на традиційні енергоносії, підвищення вимог екологічних норм і стандартів, можливості реалізації механізмів Кіотського протоколу для фінансування проектів впровадження нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії, необхідність заміни зношених основних фондів. Впровадження джерел сонячної енергетики в Україні дозволить зробити суттєвий крок у зменшенні енергетичної залежності країни, охороні довкілля та створенні умов для входження держави до європейської спільноти.

Примітки

1. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 20.02.2003 № 555-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua

2. Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення «зеленого» тарифу: Закон України від 25.09.2008 № 601-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua

3. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України (держенергоефективності) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://saee.gov.ua

4. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua

5. Мурашкін В. Україна підтримала світовий бум сонячної енергетики // Економічна правда [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.epravda.com.ua

6. Тюрін К.П. Використання альтернативних джерел енергії, їх майбутнє в енергетиці // Світлотехніка та електроенергетика. - №2 – 2011.

Iryna Buhniy
Ivan Franko National University of L'viv

PECULIARITIES OF THE UKRAINIAN SOLAR ENERGY MARKET DEVELOPMENT

This article describes the current state and prospects for development and use of solar energy in Ukraine. Every year wasted energy and fuel use, reduced supplies of traditional energy, worsening ecological situation. This leads to the search for alternative energy sources such as solar energy, promoting the construction of solar power plants, the introduction of appropriate legislation, fundraising. Ukraine has significant potential for the development of solar energy market properly.

Ірина Бухній, Мирослава Тепла
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ РИНКУ ПИВА В УКРАЇНІ

Упродовж останніх років ринок пива в Україні зазнав чимало змін. Серед основних тенденцій розвитку пивної галузі можна виділити наступні: скорочення обсягів виробництва та споживання пива, зростання імпорту та експорту, збільшення попиту на пиво преміум класу, підвищення цін на пиво, посилення конкуренції між виробниками тощо. Проаналізуємо детальніше зазначені тенденції.

Економічна криза 2008 року негативно позначилась на вітчизняному ринку пива. Швидке зростання обсягів його виробництва до кризи (близько 15%) змінилось різким спадом. Так, якщо у 2008 р. хмільного напою було вироблено 320,3 млн. дал, то у 2009 р. – на 20 млн. дал (6,3%) менше – лише 300,2 млн. дал. У 2010 р. завдяки зусиллям виробників, зміні їх асортиментної та маркетингової політики, ситуація на ринку покращилася, – обсяги випуску пива зросли на 3,3% до 310 млн. дал, однак вже у 2011 р. виробництво скоротилося на 1,5% і становило 305,2 млн. дал. У 2012 р. випуск пива за даними Державної служби статистики України зменшився на 1,6% (4,9 млн. дал) і складав 300,3 млн. дал [3]. Загалом протягом 2008-2012 рр. виробництво пива в Україні у натуральному виразі скоротилося на 6,3%. На даний час досягнути показників докризового рівня пивоварній галузі все ще не вдалося.

Слід зазначити, що близько 10% загального обсягу виробленого пива в Україні експортується до понад 40 країн світу. Основними країнами-експортерами українського пива є Росія, Молдова та Білорусь. За даними Державної митної служби України експорт пива у 2012 р. складав 31,5 млн. дал, що на 12,7% більше, ніж у 2011 р. У грошовому виразі експорт пива у 2012 р. зріс на 6,7% – до 10,13 млн. дол. США. Разом з тим, у 2012 р. Україна імпортувала 5 млн. дал пива – на 9,2% більше, ніж у 2011 р. У грошовому вираженні імпорт пива збільшився на 12,3% – до 38,8 млн. дол. США [8]. Основними країнами-імпортерами пива в Україну виступали Бельгія, Чехія, Німеччина та Росія.

На даний час споживання пива в Україні у розрахунку на душу населення складає близько 60 л. Цей показник є значно менший у порівнянні із багатьма країнами Європи, – середньоєвропейський показник становить 90 л на рік [2]. У ряді країн споживання пива на душу населення є ще більшим – у Чехії, наприклад, 150 л, у Німеччині – 110 л.

Зменшення споживання пива в Україні впродовж останніх років аналітики пов'язують, насамперед, із подорожчанням рекламного часу на телебаченні, у результаті чого можливості виробників щодо просування брендів стали більш обмеженими; забороною пити пиво на вулиці; зміною споживчих вподобань та погіршенням купівельної спроможності населення, внаслідок чого споживати пива стали менше, а перевагу все частіше віддають преміальному пиву. Саме тому виробники сьогодні значну увагу приділяють розвитку преміум-сегменту, який, крім того, є і менш чутливим до цінових коливань.

Серед сучасних тенденцій у споживанні пива та споживчих уподобаннях можна відзначити наступні: для більшості українців середня добова норма споживання пива складає 0,5 та 0,33 л; заборона пити пиво на вулиці призвела до того, що сьогодні пиво переважно споживають вдома і у закладах громадського харчування; за типами упаковки споживачі віддають перевагу скляній та ПЕТ-пляшці; обсяги споживання пива залежать від пори року і коливаються по місяцях, що пов'язано із сезонним характером попиту на цей напій, відтак і виробництво пива впродовж року є різним – у літні місяці випуск продукції зростає у 1,5-2 рази; найпопулярнішими марками пива є «Чернігівське», «Львівське», «Оболонь», «Рогань», Zibert, «Янтар», «Сармат» та «Славутич».

Протягом 2008-2012 рр. за даними операторів ринку ціни на пиво в Україні зросли у середньому на 63%: у 2008 р. середньорічна ціна за 1 л пива складала 5,8 грн., у 2012 р. – 9,7 грн. за 1 л [9]. Збільшення ціни на пиво зумовлене, насамперед, подорожчанням сировини, матеріалів, енергоресурсів, збільшенням витрат на логістику, ставки акцизу тощо. Так, зокрема, з 1 січня 2013 року відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів» від 20 листопада 2012 р. ставка акцизу на пиво зросла з 0,81 до 0,87 грн. за літр [1].

Посилення конкуренції на вітчизняному пивному ринку пов'язане з появою в Україні російської групи Oasis CIS (у 2011 р. компанія придбала пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль», а у 2012 р. об'єднала свої активи з активами українського виробника пива «Перша приватна броварня») та компанії Anadolu Efes (Туреччина) (у результаті стратегічного альянсу з міжнародною групою SABMiller).

На початку 90-их років в Україні діяло понад 100 виробників, але сьогодні свою діяльність здійснюють близько 50 пивоварних підприємств, 80% з яких входять в галузеву компанію ПрАТ «Укрпиво». Певною мірою це пояснюється припиненням діяльності дрібних підприємств із невеликими обсягами виробництва, які не витримали конкуренції з потужними компаніями.

На даний час основними конкурентами на вітчизняному ринку пива є чотири компанії: «Сан ІнБев Україна», Carlsberg Ukraine, Efes Ukraine (до листопада 2012 р. «Міллер Брендз Україна») та «Оболонь», на які у сукупності припадає понад 90% загального обсягу виробництва пива.

Лідером на ринку пива України є компанія «Сан ІнБев Україна». Її частка у 2012 році становила 34%. До портфелю компанії входять три національні бренди – «Чернігівське», «Рогань», «Янтар» та сім міжнародних – Stella Artois, Staropramen, Leffe, Bud, Beck's, Hoegaarden та Lowenbrau. Частка компанії Carlsberg Ukraine (ТМ «Славутич», «Львівське», Tuborg, «Балтика», Carlsberg, Holsten, Corona, «Арсенал», «Хмільне» тощо) становила 29,3%; «Оболонь» (ТМ «Оболонь», «Зіберт», «Десант», «Охтирське», «Жигулівське», Carling та ін.) – 22,7%; Efes Ukraine (ТМ «Сармат», «Жигулівське», «Золота Бочка», Velkopopovicky Kozel, Miller, Amsterdam Mariner та ін.) – 6,9%. Крім основних лідерів на ринку пива, свою діяльність активно здійснюють і приватні пивоварні, які переважно діють лише на місцевих ринках.

Сьогодні пивовари з метою зміцнення своїх позицій здійснюють активну маркетингову політику, спрямовану на розробку та виведення на ринок нових оригінальних видів та сортів пива (нефільтрованого, крижаного, безалкогольного, фруктового), використання особливих технологій та потужної реклами, оновлення форми, місткості та дизайну упаковки. Так, наприклад, нещодавно компанія Carlsberg Ukraine представила на ринку нові марки пива «Славутич ICE Mix Cuba Libre» (оригінальний мікс, створений на основі пива і кубинського коктейлю Cuba Libre, до складу якого входять ром, кола і лайм), «Львівське Дубова

Діжка» та новий пивний бренд Copenhagen; InBev – пиво Hoegaarden у новій упаковці об'ємом 0,44 л [9]; «Оболонь» – пиво Carling у новій упаковці – ПЕТ-пляшці об'ємом 1 л [4]. Серед нових пропозицій Efes Ukraine – пиво «Золота Бочка Світле» та Velkopopovicky Kozel Svetly у ПЕТ-пляшці об'ємом 1 л. Також нещодавно компанія Efes Ukraine розпочала розливати в Україні пиво російських брендів під торговими марками «Білий Ведмідь» та «Старий Мельник». До цього часу пиво цих марок тільки імпортувалось [9].

За прогнозами фахівців, обсяг українського пивного ринку у 2013 р. залишиться на рівні 2012 р., у гіршому випадку – скоротиться на 2-4%. Для успішного розвитку пивної галузі в Україні сьогодні необхідними є: реконструкція, модернізація та технічне переоснащення діючих підприємств; збільшення обсягів вітчизняного вирощування хмелю та ячменю, які є сировиною для виготовлення солоду – основи пива; будівництво заводами власних солодовень; підвищення якості пива та зміцнення його конкурентоспроможності; дійова маркетингова політика та активне впровадження інноваційних технологій. Варто також зазначити, що для ефективного розвитку галузі важливе значення має реалізація інвестиційних проектів щодо покращення якості пива, переробки відходів, зниження енергоємності виробництва та витрат на його виготовлення, будівництва очисних споруд та захисту навколишнього середовища, відповідального ставлення до споживання пива тощо. Серед успішних проектів, реалізованих пивоварними підприємствами протягом останніх років у цьому напрямі, слід відзначити будівництво компанією Carlsberg Ukraine на Львівській пивоварні очисних споруд та систем біологічної очистки стічних вод, ізоляцію варочних агрегатів, що дозволяє зменшити втрати теплової енергії на 10%, і, відповідно, забезпечити економію енергоресурсів [6]; ПАТ «Оболонь» вже сьогодні реалізує, переробляє і повторно використовує понад 95% відходів власного виробництва [4]; «САН ІнБев Україна» з метою відповідального споживання пива відзначає День відповідального споживання пива – Be(er) Responsible Day [5]. Наприкінці слід зазначити, що ефективний розвиток пивоварних підприємств сприяє економічному розвитку не тільки пивоварної галузі в Україні, але й через збільшення надходжень до бюджетів державного та місцевого рівнів, розвиток суміжних галузей, підвищення рівня зайнятості, – розвитку країни в цілому.

Примітки:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів» від 20.11.2012 р. № 5503-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws /show/5503-17
2. Брензей Я. Глава ассоцифции «Укрпиво»: в Таможенном союзе позитива для наших пивоваров нет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.net/rus/news/162650-glava-assotsiatsii-ukrpivo-v-tamojennom-soyuze-pozitiva-dlya-nashih-pivovarov-net.html
3. Виробництво найважливіших видів промислової продукції / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
4. Звіт зі сталого розвитку корпорації «Оболонь» за 2011-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://obolon.ua/ukr/
5. Офіційний сайт компанії «САН ІнБев Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.suninbev.com.ua
6. Офіційний сайт компанії Carlsberg Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://press.carlsbergukraine.com
7. Рынок пива Украины 2012: обзор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://marketing.rbc.ua/news/21.01.2013/5443
8. Украина нарастила экспорт пива [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.ua/news/1346059-ukraina-narastila-eksport-piva
9. http://beercomments.com.ua

Iryna Buhniy, Myroslava Tepla
Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF BEER MARKET IN UKRAINE

The article highlights the current status and prospects of the brewing industry in Ukraine which is one of the leading companies in the food industry. Breweries are characterized by stable kind of work, financial position and attractiveness for foreign investors. They play an important role in ensuring sustainable development of the Ukrainian economy.

Марта Бухтіярова
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Видатки місцевих бюджетів виступають як система економічних відносин, що пов'язані з розподілом і використанням коштів, які перебувають у розпорядженні органів місцевого самоврядування.

Існуюча система управління видатками місцевих бюджетів не забезпечує досягнення цілей сталого розвитку окремих територій та держави загалом, таким чином, підвищення ефективності управління видатками місцевих бюджетів набуває особливої актуальності в умовах обмеженості ресурсів, коли необхідність раціоналізації видатків вимагає пошуків нових рішень та засад, які б наблизили існуючу бюджетну практику в Україні до світових стандартів.

В останні роки проблеми місцевих бюджетів розглядаються вітчизняними та зарубіжними вченими і практиками (О. Василик [2], Л. Гринів [3], М. Крупка [5], О. Сунцова [4] та ін.) частіше за все з позиції надання місцевим органам влади достатніх ресурсів. При цьому недостатньо уваги приділяється таким питанням, як вплив умов формування місцевих бюджетів на сталий розвиток територій, підвищення якості управління видатками тощо.

Місто в системі управління видатками представляє собою складну, цілісну, природосоціогосподарську систему, що одночасно складається з підсистем, які між собою взаємодіють та, водночас, є підсистемою національної економіки, а організаційно-економічний механізм управління видатками місцевих бюджетів виступає як складний важіль впливу на сталий розвиток міста, що використовуються як на державному, так і на місцевому рівнях.

Структура цього механізму може зазнавати змін під впливом екзогенних та ендогенних чинників. До екзогенних можна віднести світову фінансову кризу, наслідки природогенних катастроф у світі, до ендогенних – структурні зміни в національній економіці, інфляційні процеси в країні тощо.

Об'єктом управління видатками місцевого бюджету є наявні бюджетні ресурси, що находяться у розпорядженні органів місцевої влади. Суб'єктами управління видатками місцевого бюджету є органи місцевої влади, що беруть участь в управлінні видатками місцевого бюджету. Крім цього, повноправним суб'єктом управління видатками місцевих бюджетів є громадськість – як безпосередньо, так і у вигляді неурядових організацій, ініціативних груп тощо.

Суб'єкт управління бюджетними видатками взаємодіє з об'єктом за допомогою організаційно-економічного механізму.

Організаційно-економічний механізм є складною системою, компоненти якої покликані забезпечити ефективне управління видатками місцевих бюджетів.

Розглянемо детальніше складові організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів більш детально.

Організаційна складова механізму складається з:

- нормативно-правового забезпечення;
- інформаційного забезпечення;
- забезпечення участі громадськості у бюджетному процесі;
- інституційного забезпечення.

Нормативно-правове забезпечення видатків місцевих бюджетів базується на численних нормативно-правових актах України, що потребують вдосконалення на засадах зміцнення організаційної, правової, фінансової, матеріальної, адміністративної самостійності місцевого самоврядування; розбудови європейської моделі адміністративно-територіального устрою.

Інформаційне забезпечення в системі управління видатками місцевих бюджетів повинне забезпечувати наступні функції:

- інформативна функція – забезпечує поінформованість суб'єктів місцевого самоврядування відповідно до їх завдань, функцій, повноважень, інтересів в процесі управління видатками;
- організаційна функція – зумовлює скоординованість дій всіх учасників здійснення процесу управління видатками місцевих бюджетів;
- управлінська функція – регулювання відносин, що виникають в процесі управління;
- комунікативна функція – встановлення зв'язків «взаємозалежності» у здійсненні завдань і функцій управління, поєднання інтересів усіх його суб'єктів.

Громадяни є головною зацікавленою стороною у підвищенні прозорості бюджетного процесу. Врахування громадської думки в процесі управління видатками місцевих бюджетів дасть змогу спрямувати кошти бюджету саме на фінансування тих послуг, які є пріоритетними для громади. Таким чином, прийняті управлінські рішення будуть підтриманні громадськістю та означатимуть підтримання політики органу влади. Доступ громадськості до процесу прийняття рішень наразі практично відсутній, крім того він ускладнюється способом представлення бюджету, який є громіздким і незрозумілим для неспеціалістів.

Інституційне забезпечення, як складова організаційно-економічного механізму, передбачає функціонування специфічних організаційно-управлінських інституцій, метою діяльності яких є координування дій органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в питаннях управління видатками місцевих бюджетів. До мережі інституцій належать органи, що є безпосередніми учасниками бюджетного процесу в системі управління видатками, а також ті органи, що опосередковано впливають на них.

Економічна складова організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів складається з:

- міжбюджетного регулювання;
- бюджетної політики;
- стратегій та програм розвитку.

Основою міжбюджетного регулювання є розмежування видатків і доходів між ланками бюджетної системи, проведене відповідно до розподілу повноважень між центральними органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Застосування міжбюджетного регулювання не можливе без попереднього застосування певних фінансових інструментів (важелів), що вказані у Бюджетному кодексі України [1].

Розробка і реалізація дієвої місцевої бюджетної політики, яка б передбачала умови для забезпечення стабільності бюджетних показників, є одним із резервів підвищення ефективності управління видатками місцевих бюджетів.

Діюча місцева бюджетна політика не є достатньо ефективною внаслідок наступних причин:

- недосконалість нормативно-правової бази державного регулювання регіонального розвитку в частині бюджетних відносин;
- недостатнє застосування інструментів державного регулювання, спрямованих на стимулювання використання бюджетного потенціалу регіонів;
- низька фінансова спроможність органів державної влади щодо вирішення місцевих соціально-економічних проблем;
- незавершеність формування та недосконалість моделі управління бюджетним процесом на місцевому рівні.

Стратегії та програми розвитку, якими керуються при управлінні видатками місцевих бюджетів, в переважній більшості мають вигляд державних та регіональних цільових програм. Управління видатками місцевих бюджетів повинно опиратись на стратегії розвитку, а саме на:

- загальнодержавну стратегію розвитку;
- стратегію розвитку регіону (області);
- стратегію розвитку міста.

Сьогодні існує потреба у більшій координації стратегій та орієнтації на планування сталого розвитку на загальнодержавному і місцевому рівнях, а також необхідність інтегрувати стратегічне планування в процес складання бюджетів на місцевому рівні.

Чітке розуміння структури, місця і призначення, як в цілому організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів, так і окремих елементів, сприятиме визначенню слабких сторін в управлінні видатками конкретного

бюджету, а отже, і шляхів їх зміцнення, посилення їхньої позитивної дії. У кінцевому підсумку вдосконалення механізму призведе до підвищення ефективності управління бюджетними видатками.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.rada.gov.ua.

2. Василик О. Д. Бюджетна система України: Підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с. – С. 179.

3. Гринів Л. С. Регіональні цільові програми. Навчальний посібник. Л., ЛНУ. 2010. – 156 с.

4. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: навч. посіб.–К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.

5. Фінанси в трансформаційній економіці України: Навч. Посібник / Затверджено Міністерством освіти і науки України / За ред. д.е.н., проф.. Крупки. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2007. – 614 с.

Marta Bukhtiyarova

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF LOCAL BUDGET MANAGEMENT ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM

The features of local budget management organizational and economic mechanism are discussed in the article. The main components of local budget management organizational and economic mechanism is considered and described.

Максим Ваврін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПОНЯТТЯ "ЗАГРОЗИ" ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Одним з найважливіших елементів, що надають істотний вплив на методологію формування системи економічної безпеки є характер загроз, під діями яких розуміється позбавлення доступу до різного роду ресурсів, дезорганізація господарської діяльності, що супроводжується розпадом економічної системи країни і втратою здатності держави до управління економікою. Наслідком можливого завданого збитку можуть виступати процеси, пов'язані з впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, в ході яких економічного суб'єкти можуть отримувати збитки від свідомих чи стихійних дій партнерів або обставин, а також у зв'язку з нездатністю суб'єктів господарювання протистояти конкуренції недобросовісних виробників через незадовільну організацію управління. При цьому, свідомі дії конкурентів можуть переслідувати не тільки власні внутрішні цілі, але і припускати нанесення збитку суміжникам.

Стихійні події в більшості своїй носять приватний характер внаслідок відбуваються коливань на окремих ринках або дестабілізації в економічних відносинах цілих систем.

Економічні загрози, виникнення яких можливе в діяльності суб'єктів господарювання в умовах нормального конкурентного середовища, практично завжди припускають взаємопов'язаність економічних відносин та інтересів, внаслідок чого з'являється можливість передбачити несприятливі впливи факторів, властивих іншим національним комплексам або економічної системам в цілому і не тільки убезпечити суб'єкти господарювання, але і отримати економічний ефект в масштабах держави. При цьому, налагоджені економічні зв'язки дозволяють об'єднувати господарські комплекси один з одним і існуючими економічними системами в контексті можливого переміщення факторів виробництва на основі міжнародної кооперації.

Але з проблемою економічної безпеки пов'язані не всі економічні загрози. Окремі з них супроводжують повсякденне економічну діяльність суб'єктів господарювання та виступають у вигляді витрат виробничого характеру. Інші, будучи на нинішньому етапі розвитку економіки загрозою, в перспективі можуть перетворитися в стимул. Наприклад, підвищення цін на продукцію, що виробляється з залученням російського газу в даний час виступає для нашої економіки у вигляді загрози, а в подальшому може обернутися стимулом, внаслідок реалізації комплексу заходів з енергозбереження та впровадження у виробничі процеси нових високоефективних і енергозберігаючих технологій та забезпечення на цій основі випуску конкурентоспроможної продукції.

У теоретико-методологічному плані дана позиція достатньо обгрунтована. Проте в реальній дійсності процес прийняття таких рішень суперечливий, так як досить складно встановити зовнішні фактори, які можна розглядати в якості інструментарію для вироблення принципово нових підходів щодо попередження несприятливих впливів, і вироблення механізмів для протидії їм. Тому при прийнятті рішень, що базуються на прогнозі таких явищ, доцільно в число загроз економічній безпеці включати і несприятливі зовнішні впливи, які, в силу свого можливого розвитку, можуть призвести до порушення економічної безпеки країни.

Можна констатувати, що внаслідок впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, які за певних умов одночасно можуть виступати по відношенню до інших суб'єктів господарювання джерелом загрози і гарантом безпеки, економічна безпека трансформується в національну безпеку, безпеку колективів, індивідів, тощо.

Так як джерелами загроз у сфері економічних процесів можуть виступати стихійні явища і нестійкий характер функціонування світової економічної системи, принципово важливо, щоб ще на теоретичному рівні були досліджені можливості розміщення балансу сил, вивчені наукові проблеми «відкритої економіки», і на цій основі провести дослідження про можливий вплив економічних тенденцій і обставин, які вже існують в системі економічних відносин і становлять загрозу економіці країн. Більш докладно необхідно провести дослідження питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки держав, які, в силу своєї політики по створенню нового міжнародного економічного порядку, опинилися в невигідному економічному становищі або перед загрозою втрати їх економічної безпеки. Тут мова повинна йти не про пошук певного балансу вигод і витрат, а про науковому підході, особливо в частині неприйнятність підходів, які використовуються, при визначенні політики економічної безпеки.

До внутрішніх загроз можна віднести:

- структурну деформованість економіки, успадковану від СРСР, яка посилюється вибуттям ряду життєзабезпечуючих галузей виробництва;

- низьку конкурентоспроможність національної економіки, викликану відсталістю технологічної бази більшості галузей, високою енергоємністю і ресурсоємністю, високими витратами виробництва;
- високий рівень монополізації економіки, що виражається в зростанні цін, несумлінності виконанні договірних умов, відсутності спонукальних мотивів для вдосконалення виробництва, підвищення якості продукції та зниження витрат виробництва;
- відносно високий рівень інфляції, що знижує інвестиційну активність, особливо в частині вкладення капіталу в посередницьку та фінансову діяльність на шкоду виробничої;
- уповільнення відновлення виробничого апарату;
- зношеність комунікаційних систем, що викликає їх аварійну небезпеку;
- недостатню розвиненість і стійкість об'єктів інфраструктури;
- низький рівень природоохоронної діяльності та екологічної безпеки;
- відставання приросту розвіданих запасів корисних копалин від масштабів їх видобування з надр;
- низький рівень науково-технічного потенціалу, втрату позицій з окремих напрямках науково-технічного розвитку, в тому числі в результаті "витоку мізків" за кордон і втрата престижності інтелектуальної праці;
- посилення майнового розшарування населення, відсутність у певних категорії осіб можливого вільного доступу до системи охорони здоров'я, освіти та культури і зниження на цій основі фізичного і духовного здоров'я населення;
- криміналізацію економіки, зростання корупції та організованої злочинності, її проникнення в ключові галузі економіки;
- недосконалість законодавчої бази, низьку правову, фінансову, договірну дисципліну, приховування доходів і ухиляння від сплати податків;
- відставання у створенні найважливіших інститутів ринкової економіки;
- недосконалість механізмів формування економічної політики, особливо в частині її лібералізації, що породжує загрозу штучного ослаблення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

До зовнішнім загрозам можна віднести:
- залежність від багатьох видів сировини;
- дискримінаційні заходи зарубіжних країн або їх угруповань у зовнішньоекономічних відносинах;
- високий рівень зовнішнього боргу, посилення спроб його використання для впливу на прийняття економічних і політичних рішень;
- недостатній експортний та валютний контроль;
- нерозвиненість транспортної інфраструктури експортно-імпортної сфери;
- брак досвіду конкурентної боротьби в умовах сильної глобальної конкуренції для національних виробників.

В умовах динамічних глобалізаційних процесів посилюється роль державного впливу на конкурентні позиції країни в світовому господарстві. У зв'язку з цим відбуваються зміни і у внутрішніх державноних функціях в напрямку формування оптимальних умов для ведення господарського життя, розвитку людського потенціалу, стимулювання інноваційних процесів, підвищення конкурентоспроможності та транснаціоналізації економіки. Відбувається також посилення контролю за переміщенням капіталів, рухом людей, стратегічними запасами енергоносіїв та питної води, зростають витрат на оборону, і, як наслідок, виникнення елементів у вигляді погроз.

Примітки:

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопр. Экономики. – 1994. - № 12.

Maxym Vavrin
Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE: THE CONCEPT OF "THREAT" AND THEIR CLASSIFICATION

In this article treated the essence of the concept of "threat" in terms of economic security and its classification

Максим Ваврін
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: РЕВЕРСНЕ ПОСТАЧАННЯ ГАЗУ В УКРАЇНУ ДЛЯ ПОСИЛЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНО-РЕСУРСНОГО СКЛАДНИКА

На сучасному етапі економіка України як найглибше відчула потребу диверсифікації джерел постачання газу в країну та зменшення залежності від Росії. У зв'язку з планами і заявами "Газпрому" про істотне зниження транзиту російського газу в Європу через українську газотранспортну систему і небажанням знизити ціну російського газу почала використання своїх газотранспортних потужностей у реверсному напрямку.

НАК "Нафтогаз України" розраховує отримати до 7 млрд м3 реверсного газу через територію Угорщини та Словаччини. Відповідні договори планується підписати вже в поточному 2013 році.

ПАТ "Укртрансгаз" концептуально працює над диверсифікацією постачання природного газу до України в реверсному напрямку. Зокрема, газотранспортна компанія постійно займається обробкою можливості реверсних поставок з чотирьох європейських країн, з якими пов'язана вітчизняна газотранспортна система, - зі Словаччини, Угорщини, Польщі та Румунії..

Зокрема, ПАТ "Укртрансгаз" запропонувало Словаччині використовувати один з чотирьох існуючих газопроводів для поставок газу до України. Дана схема роботи забезпечить технічну можливість прийому природного газу в ГТС ПАТ "Укртрансгаз" до 10 млрд куб.м на рік через газовимірювальну станцію (ГВС) Ужгород. При цьому, обсяги газу можуть бути заміряні на території України. Фахівці ПАТ "Укртрансгаз" працюють спільно з представниками Eustream над Interconnection Agreement..

Рис. 1. Перспективні шляхи постачання газу в реверсному режимі до України

Крім того, компанія забезпечила технічну можливість прийому газу з боку Угорщини через ГВС Берегово. В грудні 2012 року було підписано "Технічну угоду між FGSZ Ltd і ПАТ "Укртрансгаз" про тимчасове постачання природного газу по газопроводу Ду 800 на ділянці КС Берегдароц - кордон Угорщина/Україна". Підписано також технічну угоду з оператором ГТС Угорщини (FGSZ Ltd). FGSZ Ltd отримала дозвіл на подачу газу до України від "Енергетичного регулятора" Угорщини.

Технічна можливість прийому газу з Угорщини до України до 3 млн куб. м на добу. Після проведення необхідних технічних заходів на ГТС ПАТ "Укртрансгаз" в II кварталі 2013 року, технічна можливість прийому газу з боку Угорщини буде становити до 15 млн куб. м на добу.

ПАТ "Укртрансгаз" також забезпечило технічну можливість прийому газу з Польщі. Між ПАТ "Укртрансгаз" і компанією "ГАЗ-Систем" підписано ряд доповнень до операторської угоди щодо транспортування газу до України з Польщі. З 01.01.2013 до 17.03.2013 надходження природного газу в ГТС України становило до 2 млн куб. м в добу, а з 01.04.13 згідно з підписаним контрактом між НАК "Нафтогаз України" і RWE обсяг поставок становить 5 млн куб. м на добу.

Крім Польщі, на сьогодні існує технічна можливість прийому природного газу в ГТС України від угорського оператора ГТС компанії FGSZ, з якою "Укртрансгаз" підписав технічну угоду. Крім того, ведуться переговори з компаніями Eustream (Словаччина) і SNTGN Transgaz (Румунія). Можливі обсяги прийому газу з боку Теково до 5 млн куб. м на добу. Також обговорюється питання щодо можливості подачі газу до України через ГВС Орлівка.

Поточне технічне прокачування газу (тестування системи) з Угорщини, є пробним, що передбачено названою вище угодою про тимчасове постачання газу. Воно здійснюється для того, щоб на практиці перевірити можливість поставок газу від німецької компанії RWE не тільки через Польщу, але і через Угорщину.

Загальний обсяг пробної партії зазвичай становить близько 50 млн кубометрів при щодобовому обсязі поставок 1-3 млн кубометрів.

Крім того, "Укртрансгаз" заявив, що ведуться переговори зі словацькою Eustream і румунською SNTGN Transgaz про можливості подачі природного газу з території Словаччини і Румунії в ГТС України.

"Укртрансгаз" з 1 листопада 2012 року почав здійснювати прийом природного газу від компанії RWE Supply&Trading GmbH (Німеччина) через ГВС Германовичі (Польща).

У листопаді 2012 року ціна імпортованого за контрактом з RWE природного газу склала $ 425 за 1 тис. куб. м, у грудні - $ 407,5 за 1 тис. куб. м, у січні - $ 390 за 1 тис. куб. м.

У листопаді-грудні 2012 року і січні 2013-го Україна імпортувала з Німеччини 99,417 млн куб. м природного газу на суму $ 40 млн 184,8 тис.

За даними Державної служби статистики, "Нафтогаз України" і OstChem Holding Limited (Кіпр) у 2012 році імпортували 32 млрд 926,965 млн кубометрів природного газу з РФ і Німеччини на $ 14 млрд 25,134 млн.

У середньому за підсумками 2013 року ціна російського газу для України, за даними "Газпрому", повинна скласти 352 дол за тис. куб. м. Проте середня спотова ціна за підсумками 2013 року, за прогнозами, не перевищить 320 дол за тис. куб. м.

Ще один маршрут постачань - з турецьких LNG-терміналів по території Болгарії і Румунії - може не виправдати себе, якщо Україна найближчим часом не підпише угоди з обома країнами. Реверс по балканському напрямку в перспективі може дозволити Україні імпортувати до 7 млрд куб. м газу на рік, "Газпром" зараз активно веде переговори з Румунією і Болгарією, щоб законтрактувати всі їхні потужності ГТС.

Для того щоб здійснити плани зі збільшення імпорту газу, Україна повинна прискорити реалізацію проектів, що стосуються розширення потужностей на кордоні з Польщею і Словаччиною. В іншому випадку постачання газу альтернативними "Газпрому" постачальниками не перевищать 4 млрд кубометрів на рік.

Примітки:

1. Україна диверсифікує реверсні постачання газу. Дзеркало Тижня - Режим доступу: http://dt.ua/article/print/ECONOMICS/ukrayina-diversifikuye-reversni-postachannya-gazu-119437_.html

Maxym Vavrin
Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE: REVERS-TRANSPORTING OF GAS TO UKRAINE FOR IMPROVING ENERGY-RESOURCE COMPONENT

In this article treated the possibility of gas transportation from Europe to Ukraine and estimated capacities for their implementation

Юлія Вавринюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ ДЕТІНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Тінізація економічних відносин є однією з найбільш істотних перешкод щодо забезпечення стійкого економічного розвитку, підвищення добробуту, рівня і якості життя населення та зміцнення національної безпеки держави, саме тому являється актуальною проблемою для дослідження.

За різними оцінками її рівень становить у високорозвинених країнах від 8% ВВП, у країнах з перехідною економікою - понад 20% ВВП і в країнах, що розвиваються - 40% ВВП [2, с. 266].

Питання тіньового сектору економіки розглядалось у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, теоретичні та прикладні основи дослідження тінізації висвітлено в наукових працях А.Базилюка, А.Гальчинського, В.Геєця, Г.Гроссмана, В.Засанського, К.Зіннес, А.Портеса, Т.Ковальчука. Про особливості організаційно-правових засад детінізації йдеться в працях П.Гутмана, Г.Ернсте, В.Мамутова, В.Мандибури, В.Ортинського, В.Поповича, О.Турчинова, К.Харта.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні причин тінізації економічних відносин в Україні, рівня та тенденції у цьому секторі та розробка шляхів детінізації економіки.

Термін тіньова економіка походить від англійського Black economy, Ghost economy, Shadow economy. Е.Фейг запропонував визначення тіньової економіки як усієї економічної діяльності, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою. О.В.Турчинов під тіньовою економікою розуміє економічну діяльність, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства. За В.Ісправніковим, тіньова економіка являє собою специфічні економічні відносини, що формуються в суспільстві поза рамками правового поля - всупереч законам, правовим нормам, формальним правилам господарського життя [4, с. 193].

Економісти виділяють три сфери тіньової економіки, а саме неофіційна економіка - легальні види економічної діяльності, у рамках яких має місце не фіксоване офіційною статистикою виробництво товарів і послуг, приховання цієї діяльності від податків; фіктивна економіка - хабарництво, приписки, спекулятивні угоди й інші види шахрайства, зв'язані з одержанням і передачею грошей; підпільна економіка - усі заборонені законом види економічної діяльності [5].

Об'єктивний аналіз основних детермінантів тіньової економіки в Україні дозволяє дійти висновку, що головні її фактори полягають у недостатній правовій урегульованості фінансової, податкової, бюджетної, банківської, інвестиційної, господарської та митно-тарифної політики, що й заганяє економіку в тінь. Експерти до основних причин зростання тіньової економіки в Україні відносять високі податки і нерівномірність їх розподілу; невиправдане звільнення значної частини суб'єктів господарювання від оподаткування; недостатня прозорість податкового законодавства та постійне внесення змін до нього; повільні і непрозорі приватизаційні процеси; корумпованість значної частини структур влади і особливо податкової адміністрації; втручання влади у діяльність суб'єктів господарювання; соціально-економічна криза в країні, непослідовність економічних і соціальних реформ; неврегульованість багатьох сторін суспільно-економічних і соціальних реформ; відсутність стабільного законодавства, яке регламентує економічну діяльність; серйозні прогалини в чинному законодавстві [6].

Функціонування тіньової економіки спрямовано на отримання «тіньових доходів», основними формами яких в Україні є приховування прибутків юридичних та частини жоходів фізичних осіб від оподаткування; нелегальний експорт капіталів та товарів; всеохоплююча корупція; нелегальне виробництво товарів та послуг та їх реалізація; розкрадання державної власності, у т.ч. в ході приватизації; шахрайство у фінансово-кредитній сфері; кримінальна діяльність економічних суб'єктів; штучне заниження фіксованих та регульованих цін на товари та послуги через застосування «тіньових» цін [1, с. 5-9].

Згідно з оцінками Державної податкової служби (ДПСУ), обсяг тіньового сектора української економіки становить як мінімум 350 млрд грн на рік. Цей обсяг, за оцінками фіскальних органів, розподіляється наступним чином: 170 млрд грн становить зарплата в «конвертах», 100 млрд грн - доходи власників активів - виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд грн - неофіційні платежі, 45 млрд грн - основні засоби, матеріальні ресурси і послуги тіньового сектора. У 2011 р. рівень тіньової економіки в Україні скоротився на 4%, в порівнянні з 2010 р., і становив 34% від обсягу офіційного ВВП**.** Нагадаємо, що зростання ВВП України за II квартал 2012 р., порівняно з II кварталом 2011 р., (у постійних цінах 2007 р.) склав 3%, а з I кварталом 2012 р., з урахуванням сезонного фактору, - 1,9% [7].

У п'ятірку найбільших тіньових економік входить [4]:

Торгівля. За різними оцінками, їх питома вага в тіньовому секторі становить від 40 до 60%. Причому левова частка тіньового обороту припадає на роздрібну торгівлю. За даними Держстату, обсяг роздрібного товарообігу за січень-травень 2012 року складе 287,7 млрд. грн. А значить, що невраховані статистикою торговці заробили в тіні порядку 86-144 млрд. грн. За перший квартал цього року - не менше 20 млрд. грн.

На другому місці - переробна промисловість, де рівень «тіні» досягає 25–30% (вклад в тіньову економіку в першому кварталі – 9-13 млрд. грн.).

Рівень «тіні» росте і в секторі послуг (становить до 25%). Зростання безробіття і кількості частково зайнятих громадян змушує українців заробляти приватно. Вони пропонують різноманітні блага «на дому» - від нагляду за дітьми до перукарень та ремонтних послуг.

Згідно з оцінками аналітиків, найбільш високий рівень «сірих» операцій (30% і більше) спостерігається у добувній промисловості (вклад в неофіційний ВВП за підсумками першого кварталу 2012 року на рівні 7 млрд. грн.). Причина - складна і непрозора система видачі дозвільних документів на розробку і видобуток корисних копалин.

Ще один тіньовий лідер, який стабільно нарощує «сірі» обороти, - сільське господарство. Вилка цін між вартістю аграрної продукції в Україну і ціною реалізації на ринках дуже велика, що дає чудову можливість формування тіньового обороту. На даний момент рівень тінізації вітчизняного аграрного сектора оцінюється в діапазоні 15-20% (внесок в неофіційний ВВП за підсумками першого кварталу - близько 1,5 млрд. грн.).

Замикає топ-5 "тінізаторів" – виробництво алкоголю. На сьогодні ця галузь повністю перебуває у власності держави. І тіньова складова в ній незначна. Але її приватизація, швидше за все, переведе значну частину обороту спирту в тінь - близько 30%.

Ключовим чинником детінізації має стати формування мотиваційного нормативно-правового середовища, яке забезпечує високоефективну і прибуткову роботу легальної економіки. При цьому сталість економічного розвитку має забезпечуватися виключно засобами ринкового регулювання. Це сприятиме досягненню політичної і соціально-економічної стабільності в країні за умови підвищення престижу України серед інших країн та міжнародних організацій (FATF, СОТ та ін.) [3, с. 68–77.].

Механізмами детінізації на сучасному етапі можуть стати реформування національної системи фінансового контролю за здійсненням протизаконної діяльності у напрямі розробки конкретних інструментів обмеження тіньових систем перерозподілу фінансових ресурсів за кожним конкретним випадком; формування спеціального реєстру та загального переліку декларацій із заявленими відшкодуваннями сумам ПДВ, які вважаються сумнівними; застосування мінімальних цін на високоліквідні імпортні товари (передусім підакцизні) для розрахунків і сплати податків; створення інституту представників митної та податкової служби в зарубіжних країнах (для обміну інформацією про оподаткування зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів підприємництва) [8, с. 372].

Формування державної політики, визначення напрямків та заходів щодо детінізації економіки зумовлені положеннями Закону України «Про основи національної безпеки України», в якому накреслено: подолання тінізації економіки шляхом реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної системи, припинення відпливу капіталу за кордон, зменшення позабанківського обігу грошової маси .

Політика держави повинна бути спрямована на недопущення переходу економічної злочинності в нову якість - криміналізацію всієї економічної системи держави. На жаль, реальністю українського економічного життя стає кримінальне поводження дедалі зростаючої кількості суб'єктів господарювання [9].

З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. тіньова економіка являє собою економічну діяльність, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства;

2. економісти виділяють три сфери тіньової економіки: неофіційна економіка, фіктивна економіка, підпільна економіка;

3. до основних причин зростання тіньової економіки в Україні відносять високі податки і нерівномірність їх розподілу; невиправдане звільнення значної частини суб'єктів господарювання від оподаткування; недостатня прозорість податкового законодавства та постійне внесення змін до нього; повільні і непрозорі приватизаційні процеси; корумпованість значної частини структур влади і особливо податкової адміністрації; втручання влади у діяльність суб'єктів господарювання; соціально-економічна криза в країні, непослідовність економічних і соціальних реформ; неврегульованість багатьох сторін суспільно-економічних і соціальних реформ; відсутність стабільного законодавства, яке регламентує економічну діяльність; серйозні прогалини в чинному законодавстві;

4. згідно з оцінками Державної податкової служби (ДПСУ), обсяг тіньового сектора української економіки становить як мінімум 350 млрд грн на рік;

5. детінізація економіки вимагає злагодженої дії всіх гілок влади: законодавчої, виконавчої та судової, саме тому повинна бути затверджена державна програма детінізації екноміки, яка би передбачала цілий ряд реформ усіх трьох гілок влади, що створила би умови для детінізації економіки. До таких умов слід віднести легалізація вже існуючого тіньового сектору; недопущення тінізації легальних підприємств; стимулювання підприємницької діяльності; застосування жорстких адміністративних та каральних заходів; подолання корупції.

Примітки:

1. Артус М. Тіньова економіка та напрями її подолання за умов ринкових відносин // Галицький економічний вісник. - №2(35). – 2012;

2. Борусевич Х.Ю. Сучасний стан та тенденції розвитку тіньової економіки у посткризовий період // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми та практика, збірник наукових праць. - № 1. - 2012;

3. Дяченко Я.Я. Детінізація економіки у системі макроекономічного регулювання // Фінанси України – №2. – 2012;

4. Ільчук Л. Моніторинг ситуації у соціальній сфері в Україні за червень 2012 року, доступно з http://cpsr.org.ua/ index.php?option= com_ content&view =article&id=206:-2012-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid=24;

5. Літвінцев Р. Причини тіньової економіки України, доступно з http:// www. klubok.net/ article2533.html;

6. Невмержицький Є.В. Правові проблеми боротьби з економічною злочинністю і корупцією: Навч. Посібник. – К.: АПСВ, 2005. – 415 с.;

7. РБК Україна повідомляє «Мінекономрозвитку: «Рівень тіньової економіки в Україні в I кварталі залишився на 34% від ВВП», доступно з http:/ /www.rbc.ua/ ukr/top/show/minekonomrazvitiya-uroven-tenevoy-ekonomiki-v-ukraine-20082012143800;

8. Смирнова А.Г. Проблема тіньової економіки в Україні // Економічний аналіз: збірник наукових праць. - №10. – 2012;

9. Черниш О.М. Тіньова економіка: особливості та шляхи легалізації // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання, доступно з http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=68.

Yulia Vavryniuk
Ivan Franko National University of L'viv

TO THE QUESTION FIGHTING WITH THE SHADOW ECONOMY IN UKRAINE

The main causes of a forming the shadow economy in Ukraine, the size and tendencies, the possible ways of the fight with the shadow sector of economy in our country are studied in the article.

Ольга Варениця, Микола Яцишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОРТРЕТ СУЧАСНОГО СТУДЕНТА: СОЦІОЛОГІЧНИЙ ТА СТАТИСТИЧНИЙ ВИМІРИ

Ефективність функціонування господарської системи будь-якого рівня залежить, насамперед, від людського чинника, цінностей, потреб, а відповідно − мотивацій кожної людини в господарській системі. Такі цінності формуються в процесі становлення особистості як учасника соціально-трудових відносин у різних соціальних інститутах – сім'ї, освітніх організаціях, трудових колективах тощо. Одним із таких інститутів є вищий навчальний заклад, де забезпечується формування системного уявлення не лише про сферу майбутньої професійної діяльності, відповідних умінь і навиків такої діяльності, але й формується ієрархія життєвих і професійних цінностей на майбутнє. У зв'язку з цим актуальними є дослідження, пов'язані з вивченням соціологічного портрету молодої людини у вищій школі, її поглядів на життя, авторитетів.

Метою даного дослідження є визначення основних соціокультурних характеристик студентської молоді. Об'єкт дослідження – студенти денної форми навчання в Львівський національний університет імені Івана Франка. Основними завданнями дослідженнями були: побудова розподілу вільного часу студентів, оцінка їх відношення до свого стану здоров'я, статевих стосунків перед шлюбом, насильства в сім'ї, авторитетів у формуванні життєвих цінностей. Для реалізації поставлених завдань проведене спеціальне анкетне обстеження з дотриманням принципів вибіркового методу. За допомогою розробленої анкети обстежена квотована вибірка, характеристика якої представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Ознаки вибіркового обстеження	Характеристика ознак
Генеральна сукупність (основа вибірки)	Сукупність студентів денної форми навчання усіх курсів, галузей знань, напрямів підготовки та спеціальностей
Вид вибірки	Стратифікована
Ознаки стратифікації	Галузі знань (суспільні науки, гуманітарні науки, природничі науки) Курс навчання (1-й і 5-й)
Тип відбору	Стратифікований, пропорційний кількості студентів, які навчаються за відповідними галузями знань
Обсяг і структура вибірки	Обсяг вибірки становить 1% генеральної сукупності. Структура вибірки студентів за галузями знань: суспільні науки (41%); гуманітарні науки (31%); природничі науки (28%). Структура вибірки студентів за курсами навчання: 1-й курс (50%); 5-й курс (50%)

В результаті проведеного обстеження сформульовані такі висновки (Анкетування студентів та обробку результатів у рамках навчальної дисципліни "Організація вибіркових обстежень" здійснювали студенти 5-го курсу спеціальності "Прикладна статистика": М. Бац, М. Боярська, О. Варениця, І. Владимір, М. Мишок, Н. Петлюк, В. Похонський, М. Стасина, Ю. Телішевська, М. Яцишин.):

Основними напрямами розподілу вільного часу студентів є: спілкування в соціальних мережах (2,1 год. на день) та інші напрями використання Інтернет (1,6 год. на день); зустрічі з друзями (2,4 год. на день), додаткове самостійне навчання (2,4 год. на день), комп'ютерні ігри (0,8 год. на день). Їх розподіл має свої особливості за курсами і галузями підготовки. Цікавим, зокрема, виявився той факт, що студенти природничого напряму підготовки найбільше часу витрачають на зустрічі з друзями – 3,2 годин на день, спілкування у соціальних мережах – 2,9 годин на день, комп'ютерні ігри – 1,1 годин на день.

− У проведенні вільного часу студент І курсу даних напрямів віддає перевагу розважальним закладам, тоді як студент V курсу − більш пізнавальному способу проведення часу. Ресторани та кафе користуються найбільшою популярністю серед студентів незалежно від напрямку науки та курсу. Частоту їх відвідування ілюструє таблиця 2.

Таблиця 2

Заклад	Кількість відвідувань, разів на рік					
	Суспільні науки		Гуманітарні науки		Природничі науки	
	1-й курс	5-й курс	1-й курс	5-й курс	1-й курс	5-й курс
Кінотеатри	15,7	8,6	13,9	11,0	17,2	10,0
Театри	3,0	0,1	4,8	7,2	6,8	6,1
Музеї	1,6	0,0	1,9	17,5	4,0	2,0
Нічні клуби	23,3	10,8	24,5	17,8	21,1	9,9
Ресторани та кафе	77,3	32,8	50,9	43,0	46,9	56,2

Студент першого курсу навчання витрачає більше часу на фізичний саморозвиток (3,6 год. на тиждень), а студент п'ятого курсу більше часу витрачає на додаткову освіту (0,9 год. на тиждень), читання художньої літератури (1,8 год. на тиждень). Зрозумілим є також те, що на V курсі витрати часу студента на додаткову оплачувану зайнятість, є більшими, ніж витрати часу

студента І курсу. Негативною характеристикою студента п'ятого курсу є те, що він витрачає менше п'яти хвили на тиждень на участь у громадських організаціях та соціальних проектах, тоді як студент першого курсу витрачає на це близько однієї години на тиждень. Найбільша частка студентів, які читали художні твори протягом останніх півроку на факультетах гуманітарного напряму, а найменша – суспільних наук.

- Відповідно до побудованої ієрархії життєвих цінностей сучасних студентів здоров'я посідає найвищу позицію. Повністю реалізувати себе, свої інтелектуальні, моральні й фізичні можливості здатна тільки здорова людина. Український народ споконвіків цінив та підносив такий соціальний інститут як сім'я, тому щасливе сімейне життя займає другу позицію. Для молодих та амбітних студентів важливу роль відіграє цікава робота (3 місце), оскільки вона стимулює до розширення світогляду, появи нових ідей та зрештою саморозвитку. Матеріальне становище на четвертій сходинці, проте матеріальний добробут для студентів є підставою для розвитку почуття власної значущості та позитивного ставлення до себе.
- Побудувавши загальну ієрархію соціальних інститутів, які впливають на формування моральних цінностей студентів ЛНУ ім. І.Франка, бачимо, що найбільший вплив на них має сім'я. Родинні стосунки є важливою психологічною опорою формування особистості. Наступною сходинкою є школа та інші навчальні заклади. Їхній вплив проявляється як у викладі навчального матеріалу педагогами, так і у соціальному середовищі, сформованому самими студентами. З появою Інтернет, соціальних мереж молодь проводить велику кількість часу у віртуальному світі, тому сучасні комунікації посідають третю позицію. Церква хоч і на останньому щаблі, проте не одне століття пропагує моральні та духовні цінності, їх збереження у людських стосунках. За результатами проведених опитувань близько 5% студентів природничих наук дотримувались варіанту "я не релігійна людина", гуманітарних наук – 2%, а от у студентів суспільних наук цей показник склав 0,8%.
- Думки студентів старших і молодших курсів навчання щодо чинників руйнування етичних цінностей майже не відрізняються. Найважливіший фактор морального занепаду – байдужість до інших, найменш важливий – нешанобливе ставлення до старших, що є тривожним індикатором сучасного суспільства.
- Краще оцінюють свій стан здоров'я студенти старших курсів, хоча частка тих, хто оцінює свій стан як "дуже добре" є меншою, однак значно переважає стан "добре" та набагато менша частка незадоволених власним здоров'ям. Структура студентів за ставленням до алкоголю є дуже чітко окреслена віком самих студентів. На І-му курсі алкоголь споживають 47% опитаних, а на V-му – 74,6%. Структура студентів за споживанням алкоголю є подібною, однак середнє споживання алкоголю одною особою є значно вищим у студентів-першокурсників.
- На 1-му курсі 48% студентів виступають за статеві стосунки до шлюбу і з них 26% не мали таких відносин, 42% є противниками дошлюбних стосунків. Частка противників дошлюбних відносин на 5-му курсі порівняно з 1-им курсом є значно меншою і становить 28% проти 42% від загальної кількості опитаних. Більшість студентів перших курсів не користуються контрацептивами. Студенти старших курсів суспільних та гуманітарних наук (40% та 57% відповідно) користуються засобами контрацепції, а природничих наук – лише 6%. Не зважаючи на те, що 40% першокурсників-гуманітаріїв мають статеві відносини, 73% з них не користуються контрацептивами. Це можна пояснити їх необізнаністю, низькою культурою сексуальних відносин.

Olga Varenytsia, Mykola Yatsyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

PORTRAIT OF MODERN STUDENT: SOCIOLOGICAL AND STATISTICAL DIMENSION

In this article are defined the main socio-cultural characteristics of student Ivan Franko LNU. The main objectives of the study were: construction of distribution free time of students, an estimation their relationship to their health, sexual intercourse before marriage, domestic violence, authorities in the formation of values. For realization of tasks are organized a special survey on the principle of sampling method.

Ольга Васюнець
Львівська державна фінансова академія

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність поняття «ефективність маркетингової діяльності» й методичні підходи щодо оцінки ефективності маркетингових заходів підприємства. Доведено необхідність постійної та всебічної оцінки ефективності маркетингових заходів.

Постановка проблеми. Сьогодні все більше підприємств визнає необхідність орієнтації своїх стратегій на ринок, тому ефективне здійснення маркетингової діяльності стає важливим чинником успіху на ринку .За допомогою маркетингу можуть бути реалізовані цілі всіх найважливіших зацікавлених груп підприємства (власників, акціонерів, персоналу тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань управління маркетингом на підприємствах у цілому й оцінки ефективності маркетингу зокрема зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як

Л. В. Балабанова [1], Н. В. Бутенко [2], О. Л. Каніщенко [3], М. В. Конишева [4], Дж. Ленсколд [5], В. А. Пархименко [6],

О. С. Телетов [7], В. А. Шаповалов [8] та інші. Водночас недостатньо розробленими залишаються науково-методичні засади проведення оцінки ефективності маркетингової діяльності промислових підприємств.

Метою статті є дослідження теоретико - методичних підходів щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства.

Основні результати дослідження. Проблема визначення економічної ефективності маркетингової діяльності переслідує дві мети: обґрунтування ефективності маркетингової діяльності на стадії розробки або ухвалення рішення, зокрема вибір оптимального варіанту; визначення кінцевої ефективності маркетингової діяльності після завершення певного періоду часу, виходячи із фактично досягнутих результатів.

Розгляду методик визначення ефективності маркетингових заходів має передувати розкриття сутності поняття «ефективність маркетингу» – це показник оптимальності вжитих маркетингових заходів для зменшення витрат і досягнення очікуваних результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності зарубіжними та вітчизняними вченими

Згідно, з Л. В. Балабанова, М. Туган-Барановський пропонують оцінювати ефективність маркетингу за такими напрямами: покупці, маркетингові інтеграції, адекватність інформації, стратегічна орієнтація, оперативна ефективність

[2, с. 27]; на противагу їм вчені такі, як Н. К. Мойсеєва, М. В. Конишева розглядають показники маркетингової активності за функціями (дослідження ринку, асортиментна політика, збутова діяльність, комунікаційна діяльність) і узагальнені показники (прибутковість, активність стратегії) [5, с. 193–194]; а В. А. Шаповалов - ефективність маркетингу пов'язує з якістю рішень, що приймаються, та з реалізацією цих рішень тощо [8].

Підхід В. А. Шаповалова передбачає здійснення оцінки маркетингу за трьома напрямами, а саме: повнота виконання функцій маркетингу на підприємстві, фінансування маркетингу та впливовість служби маркетингу на підприємстві [8].

Заслуговує також на увагу підхід до оцінки ефективності маркетингу, що базується на аналізі показника рентабельності маркетингових інвестицій [5]. Показник рентабельності маркетингових інвестицій Дж. Ленсколд пропонує розраховувати за такою формулою:

$$ROMI = \frac{NPV_{валового\ прибутку} - NPV_{маркетингових\ інвестицій}}{NPV_{маркетингових\ інвестицій}} \quad (1)$$

де: *NPV*– чиста поточна вартість, тобто дисконтована різниця між доходом і витратами на його реалізацію.

Використання ROMI на початкових етапах розроблення маркетингових заходів просто незамінне, оскільки спочатку дає змогу спрогнозувати рівень збільшення прибутковості, проглянути, які інвестиції в маркетинг допустимі, що очікувати на подальших етапах і як максимізувати прибуток.

Більш повну оцінку ефективності маркетингу можна здійснити за допомогою визначення та аналізу специфічних показників ефективності управлінських заходів, серед яких, наприклад ефективність поточних витрат на впровадження комплексу маркетингу, ефективність маркетингових процесів, ефективність використання управлінських ресурсів *(табл. 1)*.

Таблиця 1

Кількісні показники ефективності маркетингу

Показник	Метод розрахунку
Ефективність витрат на маркетингові програми	$E_{md} = \frac{\Delta \mathrm{Pr}}{V_m}$ де $\Delta \mathrm{Pr} = V_e - V_b$ $V_m = I_c + I_v$
Ефективність маркетингових процесів (упровадження та адаптація)	$E_{md} = \frac{\Delta \mathrm{Pr}_i}{Vmr_i}$ $E_{md} = \frac{\Delta \mathrm{Pr}_i}{Vsp_i}$ $E_{md} = \frac{\Delta \mathrm{Pr}_i}{Vmix_i}$
Загальна ефективність маркетингу	$E_m = \frac{\sum \Delta \mathrm{Pr}_i}{\sum (Vmr_i + Vsp_i + Vmix_i)}$

Примітки: [4]

Де, $\Delta \mathrm{Pr}$ – приріст обсягу реалізації товарів та послуг; Vm – сукупні витрати на маркетинг; Ve – обсяг реалізованих товарів і послуг на кінець періоду; Vb – обсяг реалізованих товарів та послуг на початок періоду; Ic – матеріальні витрати на маркетинг; Iv – фонд оплати праці менеджерів; $\Delta \mathrm{Pr}_i$ – приріст обсягу реалізації товарів і послуг на певному ринку; Vmr – витрати на дослідження на певному ринку; Vsp_i – витрати на реалізацію стратегічних планів на певному ринку; $Vmix_i$ – витрати на реалізацію комплексу маркетингу на певному ринку.

Для оцінки ефективності маркетингу частіше використовуються комплексні методи, засновані головним чином на якісних оцінках. Оскільки показники, які використовуються при цьому, зазвичай не характеризують співвідношення ефекту і витрат, а є питомими показниками (наприклад, число угод на 1 візит збутового агента), тому вони є показниками не ефективності, а результативності маркетингової діяльності.

Дане дослідження показало, що на сьогодні не існує єдиної думки щодо вибору критеріїв класифікації та об'єктів, які повинні братися до уваги під час оцінювання ефективності маркетингової діяльності. На мою думку, щодо оцінки маркетингових заходів на підприємстві актуальним виступає застосування кількісних показників таких як: ефективність витрат на маркетингові програми, упровадження та адаптація, загальна ефективність маркетингу, а також оцінка показника, що базується на аналізі показника рентабельності маркетингових інвестицій. Тому що всі ці показники характеризують обсяг реалізації товарів та послуг, сукупні витрати, приріст обсягу реалізованої продукції , скільки грошових одиниць було потрібно підприємству для отримання однієї грошової одиниці прибутку та ін., що в свою чергу, є одним з найбільш важливих індикаторів конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. Аналіз опублікованих результатів досліджень щодо проблем визначення ефективності маркетингової діяльності підприємств показав, що у маркетологів немає єдності щодо цього питання. Оцінка ефективності маркетингу повинна бути якомога більш конкретною, результати аналізу – точно визначеними, оскільки вони слугуватимуть інформаційною основою для

прийняття рішень керівниками підприємства. Кількість та перелік показників є індивідуальними для кожного підприємства і залежать від виду бізнесу, етапу розвитку фірми, стану ринку тощо.

Таким чином, кожен із розглянутих підходів має свої переваги й недоліки, виявляється більш придатним для досягнення різних цілей оцінки: від надання кількісних оцінок ефектів маркетингових заходів до інтегральної оцінки маркетингової діяльності.

Примітки

1. Маркетинг менеджмент : научное издание / Под ред. М. Туган-Барановского, Л. В. Балабановой. – Донецк : ДонГУЭТ, 2001. – 594 с.

2. Бутенко Н. В. Основи маркетингу : підручник [Електронний ресурс] / Н. В. Бутенко. – Режим доступу : http://books.efaculty.kiev.ua

3. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг в діяльності українських підприємств : монографія / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання-Прес, 2007. – 448 с.

4. Моисеева Н. К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учеб. пособ. / Н. К. Моисеева, М. В. Конышева ; под ред. Н. К. Моисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 304 с.\

5. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинге. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова и М. А. Карлика. – СПб. : Питер, 2005. – 272 с.

6. Пархименко В. А. Количественная оценка уровня организации маркетинговой деятельности на машиностроительных предприятиях республики Беларусь [Электронный ресурс] / В. А. Пархименко // Маркетинг в России и за рубежом. – Режим доступа : http://dis.ru

7. Телетов А. С. Основы определения эффективности работы маркетинговых служб на промышленном предприятии / А. Телетов // Механізм регулювання економіки : міжнар. наук. журнал. – 2001. – № 3–4. – С. 179–200.

8. Шаповалов В. А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ : учеб. пособ. / В. А. Шаповалов. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 345 с.

Olya Vasyunets

Lviv State Academy of Finance

THEORETICAL FOUNDATIONS OF MARKETING EFFECTIVENESS EVALUATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The essence of the term «marketing efficiency» and methodological approaches to evaluating the effectiveness of marketing activities of enterprises are researched. The necessity of continuous and comprehensive evaluation of the effectiveness of marketing activities.

Юлія Вауліна

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ І ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Зазвичай у розвинутих країнах діяльність підприємств малого та середнього бізнесу забезпечує стабільний розвиток економіки. Серед таких підприємств певну частку займають підприємства туристичної сфери.

«Туристична індустрія – це сукупність різних суб'єктів підприємницької діяльності, основна виробнича діяльність, яких пов'язана з наданням послуг,виробництвом та реалізацією товарів для задоволення потреб туристів».

Варто зазначити, що статистичні дані, які щорічно подає Державний комітет статистики України, дають можливість спостерігати певні позитивні тенденції у цій сфері (збільшення кількості в'їзних туристів, збільшення надходжень до бюджету, зайнятість населення тощо).

Для посилення цих позитивних тенденцій необхідно вирішити низку проблем у галузі. Саме існуючі проблеми у діяльності підприємств туристичної сфери і є предметом дослідження в даній статті.

Питанню дослідження проблем діяльності підприємств туристичної сфери приділяли увагу такі науковці: В.Я. Бобров, З.С. Варналій, А.М. Виноградська, Л.І. Воротіна, В.П. Дишлевий, В.Ф. Кифяк, А. Клименко, В. Кузнєцов, Л.Г. Мельник, Г.Б. Мунін, Л.І. Нечаюк, Н.О. Нечаюк, Ю.І. Палеха , Ю. Рудяк, Є.В. Самарцев, М.Д. Стамболов та інші.

У зазначених працях досліджувалися проблеми підприємництва в Україні та були запропоновані заходи та механізми більш ефективного управління цими підприємствами, а також надавали допомогу у вирішенні проблем даного сектору економіки України.

Дослідити проблеми діяльності підприємств туристичної сфери та запропонувати заходи з нейтралізації їхнього впливу на діяльність даної галузі, запропонувати заходи, які сприятимуть вирішенню цих проблем.

Підприємства туристичної сфери є найпоширенішим типом підприємництва в економіці України.

Багато підприємств і організацій беруть участь в обслуговуванні туристів, отримуючи при цьому значні прибутки, що дозволяє говорити про туризм як про галузь бізнесу. Комерційна спрямованість діяльності туристичних підприємств, глибока проробка багатьох аспектів, пов'язаних із залученням і обслуговуванням туристів, від планування і підготовки маршрутів до будівництва спеціалізованих комплексів, від роботи з клієнтами до розвитку інфраструктури окремих регіонів - дозволяє віднести туризм до сучасної індустрії відпочинку, лікування, розваг, бізнесу.

Туристичні підприємства є третім важливим компонентом, який створює туристичну пропозицію в підсистемі "об'єкт туризму". В туристичній галузі функціонують різноманітні підприємства. Одні надають клієнтам виключно туристичні послуги, а для інших туризм — це один з кількох напрямів їх комерційної діяльності. Підприємства, які діють лише у сфері туризму, називаються туристичними підприємствами первинних послуг, а підприємства, що отримують прибуток не тільки від туристичної діяльності — туристичними підприємствами вторинних послуг. Таким чином, послуги перших підприємств становлять основу існування сфери туризму, а послуги другої групи підприємств задовольняють лише деяку частину туристичного попиту, оскільки туризм для них є лише одним з кількох джерел існування, а їхніми послугами користуються не лише туристи.

Малі туристичні підприємства часто просто не можуть конкурувати з великими. Серед проблем, які сьогодні виникли у підприємствах туристичної сфери, зокрема в малих і середніх підприємств, такі:

- незначна кількість користувачів туристичними послугами, туристичними продуктами;
- невеликі обсяги реалізації туристичних послуг, які пов'язані як з коливанням національної валюти, так і зі зниженням купівельної спроможності клієнтів тощо;
- зміна смаків, уподобань споживачів;
- відсутність підтримки контактних аудиторій;
- низький, невідповідний рівень сервісу на підприємствах, які забезпечують проживання, харчування, транспортне обслуговування та безпеку туристів;
- недостатньо змістовна організація дозвілля туристів;
- неналежна увага при розробці системи критеріїв, які визначатимуть рівень комплексної роботи всіх підприємств-суміжників туристичного підприємства;
- відсутня індивідуалізація відносин між підприємством туристичної сфери та споживачем;
- труднощі у придбанні кредитних ресурсів тощо.

Перебуваючи між собою у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності, усі негативні чинники впливу стосуються також і інфраструктури туризму в Україні.

Проблему сезонності надання туристичних послуг частково можна вирішити, пропонуючи зимові види відпочинку, подорожі пішки чи морем в іншу пору року.

Серед проблем, які виникають при наданні послуг відпочинку та лікування (для будь-якого регіону України), слід відзначити такі:

- транспортна структура не відповідає вимогам західних і вітчизняних туристів;
- низька якість місцевого повітряного обслуговування;
- низький рівень сервісних послуг при автодорогах і транспортних магістралях тощо.

Сільський «зелений туризм» є також привабливим сегментом туристичного ринку, а доцільність його ефективного розвитку в Карпатському регіоні – беззаперечна. Серед проблем, які знижують можливу результативність «зеленого туризму», існують проблеми з отриманням дозвільних процедур в органах державної влади, недостатній рівень знань і вмінь підприємців, які прагнуть започаткувати власну справу, нестача самостійного фінансування підприємців та високі відсоткові ставки тощо. Одним з альтернативних практичних заходів з вирішення зазначених проблем є залучення інвесторів.

Проведення аналізу дає змогу виокремити значну групу проблем, зосередити на них увагу та запропонувати заходи, що дозволять в певній мірі нейтралізувати негативний вплив цих проблем на дану галузь економіки України.

Таким чином, проблемами в діяльності підприємств туристичної індустрії є:

- низький рівень сервісу;
- незначна кількість споживачів туристичних послуг;
- невелика частка ринку окремо взятого підприємства туристичної індустрії та невеликі обсяги реалізації туристичних послуг;
- неефективна взаємодія суб'єктів господарювання, учасників туристичного ринку;
- недостатньо змістовна організація дозвілля туристів;
- неналежна увага при розробці системи критеріїв, які визначатимуть рівень комплексної роботи всіх підприємств-суміжників туристичного підприємства;
- відсутність індивідуалізації відносин між підприємством туристичної сфери та споживачем;
- сезонність;
- транспортна структура не відповідає вимогам західних і вітчизняних туристів;
- низький рівень сервісних послуг при автодорогах та транспортних магістралях;
- низький рівень розвитку лижного спорту та гірського велосипедного спорту у Карпатському регіоні, а також екстремального туризму, гольфу;
- недостатній рівень знань і вмінь підприємців, які прагнуть започаткувати власну справу;
- необхідність перебудови аеропортів в Україні;
- низький рівень супутніх сервісних послуг у деяких аеропортах України;
- відсутність споживача туристичних послуг тощо.

Для нейтралізації впливу негативних чинників на підприємства туристичної індустрії можна запропонувати наступні заходи:

- розробка урядом України ефективного механізму подолання кризи в Україні;
- досягнення політичної стабільності;
- прозорі умови отримання підприємцями дозвільних документів;
- зростання доходів населення та підвищення купівельної спроможності;
- пропозиція унікальних туристичних продуктів;
- підвищення рівня сервісу в усіх організаціях, підприємствах-учасниках туристичного ринку;
- збільшення кількості споживачів через індивідуалізацію їхніх взаємовідносин з підприємствами туристичної індустрії;
- створення споживачів туристичних послуг;
- створення ефективних критеріїв, які визначатимуть рівень комплексної роботи всіх підприємств-суміжників туристичного підприємства;
- покращення стану транспортної інфраструктури в Україні;
- підвищення рівня якості місцевого повітряного сполучення та перебудова аеропортів в Україні;
- розробка комплексу заходів з більш ефективного розвитку лижного спорту, гірського велосипедного спорту, гольфу, екстремального туризму з урахуванням потреб споживачів даних туристичних послуг;

- безперервне навчання, перенавчання працівників туристичних фірм, обмін досвідом;
- покращення рівня супутніх сервісних послуг в аеропортах України; «створення споживача» тощо.

Зазвичай вирішення вищезазначених проблем діяльності підприємств туристичної сфери зумовлюють труднощі пов'язані з людьми, із впровадженням сучасної інформаційної техніки, з опором персоналу під час впровадження різних інновацій. Вирішення організаційних проблем, збільшення фінансової підтримки цієї галузі економіки, зміна людських стосунків сприятимуть розвитку підприємств туристичної індустрії.

Вікторія Вдовенко
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЬНИМ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Теоретичні та методичні підходи щодо аналізу кредитного портфеля та необхідність їх дослідження останнім часом перебувають в центрі уваги науковців та банкірів, адже кредитний портфель – важлива складова відсоткових доходів банківських установ, а його якість віддзеркалює загальний стан економічного розвитку держави. Однак в умовах сьогодення банки наражаються на численні ризики. Особливо небезпечним є кредитний ризик, оскільки наслідком саме його реалізації стає значне погіршення якості кредитного портфеля. За цих умов для успішного кредитування, банки повинні впроваджувати ефективну систему управління кредитними ризиками з метою їх мінімізації.

Дослідженням цього питання займалися такі вчені, як В. Корнєєв, В. Бобиль, Ю. Бугель, Р. Лісна, О. Гринько та інші, але деякі аспекти щодо управління кредитним ризиком лишаються дискусійними, потребують подальшого вивчення.

Метою даного дослідження є розкриття сутності кредитного ризику комерційного банку та розробка пропозиції щодо ефективного застосування методів управління кредитним ризиком.

Під поняттям кредитного ризику треба розуміти ризик несплати позичальником основного боргу та процентів за ним відповідно до строків та умов кредитної угоди. Розрізняють індивідуальний та портфельний кредитні ризики [1, с. 40].

Вдосконалення аналізу ефективності управління кредитним ризиком банку зводиться до пошуку ефективних методів. Сьогодні до таких методів відносять лімітування, диверсифікацію, резервування та сек'юретизацію.

Метод лімітування полягає у встановленні максимально допустимих обсягів наданих позик за їх видами, категоріями позичальників, за кредитами в окремі галузі, географічні території, за найбільш ризиковими напрямами кредитування, що дає змогу обмежити кредитний ризик. У вітчизняній банківській практиці цей метод відіграє домінуючу роль.

Для ефективного впровадження лімітування банківська установа повинна мати достатньо розвинуту систему лімітів, яка відповідає функціональній структурі банку та сучасним реаліям ринку банківських послуг.

Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються умовами діяльності, зокрема такими як галузь економіки та географічний регіон.

Диверсифікація потребує професійного управління та глибокого знання ринку. При застосуванні цього методу потрібно враховувати можливості самого банку, діяти зважено та обережно, так як існує небезпека зростання кредитного ризику.

Метод резервування полягає в акумулюванні частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації можливих втрат за кредитними операціями. Формування резервів є одним із методів зниження кредитного ризику на рівні банку, слугуючи для захисту вкладників, кредиторів та акціонерів. Одночасно резерви за кредитними операціями підвищують надійність і стабільність банківської системи в цілому. Цей метод є обов'язковим засобом управління кредитним ризиком та регламентується Положенням НБУ „Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями" [2].

Існує підхід, що може стати альтернативним до того, що пропонує Національний банк України. Запропонований підхід визначення ставок резервування дозволить банкам України більш точно визначати розмір цих резервів. Визначення ефективної ставки резервування для різних строків прострочення на основі аналізу мінливості кредитного портфеля, сучасні дослідники пропонують вирішувати шляхом моделювання еволюції кредитів за допомогою перехідної матриці ймовірностей. За допомогою матриці перехідних ймовірностей описується міграція категорій кредитного ризику.

Таким чином, в подальшому вкрай необхідним є продовження гармонізації вимог національного законодавства щодо формування резервів під можливі збитки за кредитними операціями банків.

Для українських банків механізм сек'юритизації в найближчому майбутньому може стати одним з найбільш ефективних, він полягає у трансформації неліквідних активів у ліквідні цінні папери і досить широко використовується у світовій банківській практиці.

Сек'юритизація має важливе значення для підвищення конкурентоспроможності кредитних установ через зниження кредитного ризику, розширення кредитних можливостей, здешевлення фінансування. Враховуючи переваги сек'юритизації, варто зазначити, що за сучасних умов господарювання в Україні цей вид фінансування не може бути достатньо ефективним. Це пов'язано із прогалинами в українському законодавстві, а тому актуальним є вирішення проблем в даній сфері (розробка законопроекту „Про сек'юритизацію банківських активів", закріплення принципів сек'юритизації в рамках національної правової системи тощо).

Розв'язання проблем та застосування фінансового механізму сек'юритизації на практиці дасть змогу сформувати необхідні умови для забезпечення безпечної фінансової ситуації банку.

Отже, кожний із перелічених методів управління портфельним кредитним ризиком має свої особливості, але в сучасних умовах нестабільності фінансової системи доцільно поєднувати ці методи, тобто застосовувати їх комплексно, що надає можливість мінімізувати збитки банків за будь-якого розвитку подій.

Подальші дослідження особливостей управління кредитними ризиками повинні проводитися у напрямку вдосконалення методів управління ризиками, розроблення інструментарію практичного використання цих методів.

Примітки:

1. Корнєєв В. В. Управління кредитними ризиками комерційних банків в умовах фінансової кризи / Корнєєв В. В., Пасько С. В. // Наука й економіка. – 2011. – № 1(21). – С. 38–43.
2. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Постанова Правління НБУ від 25.01.2012 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12

Victoria Vdovenko
Ivan Franko National University of L'viv

METHODS OF PORTFOLIO CREDIT RISK MANADGMENT OF THE BANK

The essence of the credit risk for bank's loan portfolio is defined. The basic methods of portfolio credit risk managment and the features of its contemporary applications are considered.

Ірина Вовчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПИТАННЯ ЯКОСТІ УКРАЇНСЬКОГО МОЛОКА В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Молочна галузь України є однією із провідних галузей харчової промисловості. На даний час основними проблемами залишаються низька якість сировини та її невідповідність міжнародним стандартам. Відповідно до цього конкурентоспроможність української молочної продукції залишається на низькому рівні.

Рух на шляху до євроінтеграції зумовлює необхідність удосконалення діяльності в молочній галузі, посилення вимог до якості та безпечності молочної продукції, що є запорукою виробництва високоякісної молочної продукції. Вища якість сирого молока забезпечує його швидшу переробку, зменшення затрат на його очищення, пастеризацію, і в кінцевому результаті допомагає отримати безпечний та конкурентоспроможний харчовий продукт. Вітчизняним товаровиробникам досить часто працюють з сировиною низької якості, що викликано спадом обсягів її виробництва та низькими параметрами якості.

На даний час в Україні триває процес гармонізації національного законодавства та стандартів до сучасних міжнародних вимог.

В країні діють такі закони, які стосуються забезпечення якості та безпеки продовольчої сировини та харчових продуктів: "Про безпечність та якість продовольчої сировини та харчових продуктів", "Про ветеринарну медицину", "Про забезпечення санітарного епідеміологічного благополуччя населення", "Про стандарти", "Про молоко і молочні продукти" тощо. Дані закони вдосконалюються та до них вносяться зміни, щоб відповідати міжнародним законодавчим та нормативним документам. Вітчизняні виробники молокопродуктів з осторогою спостерігають за законотворчим процесом в галузі виробництва сировини та молокопродуктів, оскільки український стандарт на молоко найліберальніший в Європі. За фізико-хімічними, санітарно-гігієнічними та мікробіологічними показниками молоко розподіляють на екстра, вищий, перший та другий ґатунки. Варто взяти до уваги, що в Україні молоко І сорту, в Росії вважається лише ІІ сортом, і це при тому, що більшість молока від населення – це молоко ІІ сорту за українським стандартом. За європейським стандартом українське молоко вищого сорту не дотягує до сорту "середнє", не кажучи вже про сорти "добре" та "екстра". За цим стандартом, українське молоко вищого сорту – це придатне для переробки молоко, тоді як І сорту – непридатне для переробки [3, с.204].

Ще однією з основних вимог яку висуває ЄС – харчові продукти, що виробляються країнами, які бажають вступити до ЄС та які імпортуються до ЄС, повинні відповідати таким самим високим стандартам, як і продукти, вироблені в межах ЄС. Зважаючи на те, що стандарти в Україні відрізняються від міжнародних і це створює проблеми для збільшення експортного потенціалу країни.

Якість молочної сировини у господарствах України контролюється, в першу чергу, переробними підприємствами, які визначають таким чином її закупівельну ціну. Кожен завод ставить свої основні вимоги за показниками: для виробництва незбираного молока - жир, молока тривалого зберігання - білок, сиру - білок, точка замерзання. Проте, за заявами переробників молока, жодна з норм ДСТУ на молоко 3662-97 не виконується в повній мірі.

Разом з тим, в останні три роки спостерігається тенденція підвищення якості молока, проданого молокопереробній промисловості сільськогосподарськими підприємствами в частині продажу молока екстра та вищого ґатунку (табл.1).

Таблиця1

Структура надходження молока на молокопереробні підприємства від сільськогосподарських підприємств за ДСТУ 3662-97 [1]

Роки	Надходження	У тому числі:									
		екстра-класу		вищого ґатунку		І ґатунку		ІІ ґатунку		Неґатункове	
		тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
2008	1718,8	4,3	0,2	483,9	28,2	1081,8	62,9	120,3	7,0	28,4	1,7
2009	1867,1	36,2	1,9	542,4	29,1	1163,2	62,3	106,2	5,7	19,1	1,0
2010	1890,4	82,8	4,4	592,4	31,3	1120,1	59.3	78,0	4,1	17,1	0,9
2011	2030,0	113,1	5,6	669,2	32,9	1156,9	57,0	829,9	4,1	7,7	0,4
2012	2277,6	120,4	5,3	710,5	31,2	1311,4	57,6	127,8	5,6	7,4	0,3

Якість продукції тваринництва, беручи до уваги вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ), не можна вважати високою, що підтверджують дані Держкомстату про реалізацію молока переробним підприємствам. Відповідно харчове законодавство країн, що є членами СОТ, досить вимогливе до виробників харчових продуктів і стоїть на захисті здоров'я споживачів. Це законодавство сприяє виробництву гарантовано якісних та безпечних харчових продуктів. Вимоги харчового законодавства країн-учасників СОТ стосуються гігієни харчових продуктів, ветеринарного контролю за виробництвом, гігієни

кормів, якості утримування тварин. В цілому все міжнародне харчове законодавство націлене на те, щоб виробництво було прозорим в питаннях, які стосуються якості та безпечності харчових продуктів.

Характерним для міжнародного харчового законодавства є також те, що контроль за виробництвом харчових продуктів повинен бути суцільним на всьому харчовому ланцюгу "від ферми до столу"[7].

Для покращення якості виробленої молочної сировини та досягнення відповідності її до світових стандартів свого часу набули чинності Державний стандарт України [4] та галузеві рекомендації [6], які наближені до нормативних документів ЄС і ставлять перед виробниками доволі сурові вимоги. Однак, дія наведених актів ускладнюється такими причинами: неврегульованість відносин між виробниками молока і закупівельниками; сучасні умови ціноутворення не передбачають встановлення прейскурантних цін; відсутність метрологічного забезпечення для визначення сортності молока; незбалансовані раціони годівлі корів не дозволяють отримувати молоко із вмістом білка 3% [2].

Важливою проблемою сьогодення є використання в молочних продуктах генно-модифікованих організмів (ГМО), жоден продукт не може бути застрахований від використання ГМО. Як показали недавні перевірки в Росії, найбільша кількість порушень щодо вмісту ГМО в продуктах було виявлено саме в молоці та молочних продуктах. В Україні дуже складно дати оцінку тому, наскільки часто зустрічаються молочні продукти, що містять ГМО, оскільки відповідних лабораторій для проведення аналізів в Україні лише п'ять. Основним документом, що регулює виробництво та обіг ГМО в Європейському союзі, є Регламент (ЄС) 1829/2003.

Як вже зазначалося, в Україні нормативна база щодо якості та безпеки молочної продукції врегульована недостатньо, тому було розглянуто питання щодо вдосконалення системи контролю якості і безпечності продукції у національному проекті "Відроджене скотарство" [5]. Так, з метою гарантування якості та безпечності молочної продукції необхідно: удосконалити нормативну базу у сфері здійснення контролю за якістю продукції та механізму здійснення державного контролю за дотриманням ветеринарних і санітарних вимог при утриманні тварин і виробництві продукції; створити умови для здійснення контролю за якістю продовольчої сировини та харчових продуктів відповідно до регламентів СОТ.

Оскільки Україна визначила стратегічний курс на європейську інтеграцію, тому і молочна галузь має працювати за європейськими законами та нормами. Для кожної країни ЄС для виробників молока встановлені квоти на його виробництво та реалізацію, молоко винятково високої якості, відповідає суворим санітарно-гігієнічним вимогам. В Україні система управління якістю HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) та ISO (International Organization for Standardization) впроваджена тільки на 37 молокопереробних підприємствах України.

Тому впровадження європейських стандартів у діяльність молочної галузі України потребуватиме від виробників молока і молочної продукції виконання наступних заходів:

1. здійснення реконструкції існуючих та побудови нових молочних ферм, які відповідали б стандартам ЄС;
2. приведення методів і процедур контролю за безпечністю і якістю молочної сировини у відповідність із вимогами ЄС;
3. збільшення частки молока ґатунку "екстра" у загальному обсязі молочної продукції;
4. удосконалення системи професійного навчання персоналу, задіяного у виробництві молочної сировини, молока і молокопродуктів;
5. адаптації процедури дослідження води на підприємствах молочної галузі для забезпечення параметрів ЄС тощо.

Отже, розуміння суті вимог технічних регламентів та стандартів в області якості та безпечності молока та молочної продукції, збільшення обсягів виробництва молока в Україні, яке відповідатиме вимогам міжнародних норм якості у майбутньому дасть змогу здобути конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Примітки:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні [Монографія] / ред. П. Т. Саблук і В. І.Бойко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.
3. Кравцова А.М., Іонаш І.В. Проблеми виробництва української молочної продукції та її відповідності міжнародним стандартам [Текст] /А.М. Кравцова, І.В. Іонаш // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія "Люкс", 2012. - № 2 (18), том 2. – 430 с.
4. Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі: Державний стандарт України ДСТУ 3662–97. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.proagro.com.ua.
5. Національний проект "Відроджене скотарство". – К. : ДІА, 2011. – 44 с.
6. Порядок оплати за молоко залежно від ґатунку, вмісту жиру та білка відповідно до вимог ДСТУ 3662–97: Галузеві рекомендації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.proagro.com.ua
7. Проблеми безпечності української молочної продукції з огляду на вимоги міжнародних стандартів. – [Електронний ресурс]. – http://www.consumerinfo.org.ua/must_know/quality/580/7494/

Iryna Vovchuk
Ivan Franko National University of L'viv

QUESTION OF QUALITY OF THE UKRAINIAN MILK IN A CONTEXT OF THE INTERNATIONAL STANDARDS

State and indexes of quality of dairy products of Ukraine are considered, accordance of state standards of quality to international standards is analyzed. At present in Ukraine is in the process of harmonization of national legislation and standards with modern international requirements.

Лідія Волокитіна
Львівський національний університет імені Івана Франка

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Немає сумнівів щодо важливості галузі туризму як складової економіки нашої країни, роль і актуальність інноваційно-інвестиційного розвитку якої важко переоцінити. Проте на сьогоднішній день виникає низка питань пов'язаних з ґрунтовним аналізом сучасного стану розвитку галузі, вирішення різноманітних проблем удосконалення державного регулювання, сприяння розвитку туристичних підприємств та здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності.

В Україні галузь туризму є невід'ємною складовою економіки і становить 19,6% загального торговельного обороту країни. Для порівняння – в Іспанії ж частка прибутків від іноземного туризму у загальній сумі надходжень від експорту товарів та послуг становить 35%, на Кіпрі та в Панамі – понад 50%, на Гаїті – більш як 70% [2].

Особливістю туристичної індустрії є те, що це одна з небагатьох галузей економіки, де залучення нових технологій не приводить до скорочення працюючого персоналу. Останнє має важливе значення, оскільки, поглинаючи більше робочої сили, туризм зменшує соціальну напругу в суспільстві. Крім того, світовий досвід показує, що сферу туризму можна розвивати і в період економічних криз.

Розглядаючи інвестиції у туристичну сферу у відсотках до загального обсягу інвестування в економіку України, отримано показники: 20,3% у 2009 році, 19,9% у 2010 році і 17,5% в 2011 році [1, с. 72]. Очевидно, що інвестиції в туристичну сферу мають тенденцію до зменшення, але вони є достатньо важливими для країни. Туризм, як багатогалузевий комплекс, можна розглядати як сферу вигідного вкладення капіталу. Проте для цього необхідні подальші зусилля з формування в країні сприятливого інвестиційного середовища та залучення капіталу. Серед основних причин нестачі інвестицій в туристичній галузі варто назвати відсутність налагоджених механізмів інтенсивного розвитку виробництва, неспроможність багатьох підприємств галузі працювати в нових економічних умовах, дефіцит державних коштів та неготовність приватних інвесторів компенсувати нестачу капіталовкладень.

Пріоритетним напрямком розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності туристичної галузі є вирішення проблем освіти і науки. Більш інтенсивному інноваційному розвитку буде сприяти об'єднання туристичної сфери і науки. Тому постає необхідність залучати навчальні заклади до наукових розробок у сфері інновацій у туризмі, адже вони мають потужний науковий потенціал, а також можуть забезпечувати втілення розробок на практиці.

З боку держави буде доречною підтримка науково-дослідних робіт у сфері туризму і суміжних галузях, надання субсидій та грантів для їх здійснення. Державі необхідно створювати приватним підприємствам і особам сприятливі умови для науково-технічних розробок. Так, для приватного бізнесу, що вкладає кошти в наукові дослідження і розвиток туристичної інфраструктури регіонів, варто надати податкові пільги, державні кредити і гарантії тощо.

Крім того можна виділити проблему, що гальмує інноваційно-інвестиційну діяльність в туризмі – це недостатня підготовка кадрів для туристичної галузі, нерозуміння ними необхідності інноваційного розвитку. На жаль, серед загальної кількості працівників нашої країни поки що тільки 21% – кваліфіковані, тоді як в Японії – 72 %, Німеччині – 56 %, США – 43 % [1, с.72]. Тому, для впровадження інноваційного розвитку в туристичній галузі, необхідно підвищувати інноваційний потенціал кадрів, приділяти увагу формуванню в них інноваційного типу мислення.

Розвиток сучасних технологій створює нові можливості для навчання менеджерів туристичних підприємств. Все більш актуальними стають інноваційні способи навчання з використанням інтернет-технологій для передачі інформації та знань. Мова йде про електронне та дистанційне навчання – навчання на відстані, що забезпечує можливість обирати для себе зручний час, темп навчання, послідовність вивчення предметів, крім того уникнути витрат коштів та часу на дорогу до місця навчання. Сюди відносяться он-лайн курси, віртуальні семінари, веб-конференції, он-лайн-презентації, тренінги, використання електронних матеріалів, відео- та аудіо-файлів тощо. До позитивних сторін можна віднести відсутність вікових, соціальних, географічних обмежень, крім того вартість такого навчання суттєво нижче у порівнянні з традиційним очним навчанням. А з розповсюдженням нетбуків, комунікаторів, планшетних комп'ютерів, смартфонів, електронних читачів «рідерів», функціональність і можливості котрих просто вражають, можна навіть говорити про мобільне навчання, що надає можливість здобувати нові знання у будь-якому місці у будь-який час доби.

У сучасних економічній ситуації ключова роль у підвищенні ефективності функціонування туристичних підприємств належить інноваціям, активне впровадження яких дасть змогу суб'єктам господарювання забезпечити стійкі темпи розвитку та посилити конкурентні позиції на вітчизняному та світовому туристичних ринках. Разом з тим, розробка та ефективне впровадження інновацій потребує збільшення обсягів інвестування підприємств, запровадження такої інвестиційної політики, яка б визначала пріоритетність фінансування інноваційної діяльності. Отже, дослідження і вирішення сучасних проблем інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств туристичної сфери є надзвичайно актуальним.

Примітки:

1. Соловйов. Д. І. Аналіз тенденцій розвитку туристичної сфери України та науково-методичні напрями вдосконалення її державного регулювання / Д.І. Соловйов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1(9). – С. 70-73
2. Паламарчук В. А. Умови розвитку вітчизняної туристичної сфери в процесі подолання кризових явищ [Електронний ресурс] / В. А. Паламарчук, О. В. Бєлова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Belova_110.htm

Lidiya Volokytina
Ivan Franko National University of L'viv

TOPICAL PROBLEMS OF INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY OF TOURIST ENTERPRISES IN UKRAINE

The article is devoted to the study of modern problems of innovation and investment activity of tourist companies. In Ukraine, the tourist industry is an integral part of the economy, and innovation and investment development plays a key role in enhancing the efficiency of tourist enterprises.

Надія Вук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЗАДАЧІ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ВИВІЛЬНЕНИХ МАРШРУТИЗОВАНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ НА ПЕРЕВЕЗЕННЯ ЦІЛЬОВИХ ВАНТАЖІВ

Наявна система, автотранспортне підприємство, в яку поступають заявки та замовлення. Під заявками розуміється повідомлення від вивантаженого перевізника, який готовий на перевезення вантажу по певному маршруту. Разом із цим перевізник надає інформацію про час прибування в кожне місто, та характеристики автомобіля, такі як вантажопідйомність, об'єм, довжина та ін. Під замовленням розуміється повідомлення від власника вантажу про намір його перевезти. Надається інформація про пункт призначення та пункт відправлення; час, коли його необхідно завантажити; характеристики вантажу, такі як вага, об'єм, довжина та ін.

Завдання полягає в тому, щоб якомога більшій кількості перевізників знайти підходящий попутній вантаж. Якщо для заявки було знайдено замовлення, то дані заявка і замовлення вилучаються зі списку.

Пошук оптимального варіанту організації транспортної роботи проводиться швидко і результативно за допомогою математичних методів [1, с.247].

За даними заявками, що надійшли складено маршрут руху кожного перевізника. Маршрут складається з N пунктів - $A\ ,k=\overline{1,N}$ і характеризується такою схемою:

$$A^j_{s_1},T^j_{s_1},A^j_{s_2},T^j_{s_2},...,A^j_{s_r},T^j_{s_r}\ , \tag{1}$$

де $A^j_{s_l}$ - пункт, через який проїздить *j*-ий транспортний засіб в момент $T^j_{s_l}$ з відомими характеристиками.

Також кожен перевізник надає інформацію про всій транспортний засіб: $Q^j_1,Q^j_2,...,Q^5_1$ - основні характеристики транспортного засобу.

Щодо власників вантажу, то вони при подачі замовлення також вказують характеристики вантажу: $w^i_1,w^i_2,...,w^i_7$.

Отож, вантаж $w^i(w^i_1,...,w^i_7)$ для перевізника *j*-го вважається підходящим, якщо він є попутнім, тобто

$$w^i_6=A^j_{s_1}\vee A^j_{s_2}\vee...\vee A^j_{s_{p-1}} \tag{2}$$

$$w^i_7=A^j_{s_2}\vee A^j_{s_2}\vee...\vee A^j_{s_p}\ , \tag{3}$$

причому повинні задовольнятися умови місткості:

$$(Q^j_1\geq w^i_1)\wedge(Q^j_2\geq w^i_2)\wedge(Q^j_3\geq w^i_3) \tag{4}$$

та інші обмеження, якщо такі є.

Алгоритм імітаційної моделі має вигляд:

1. До наявної сукупності заявок і замовлень застосовується процедура впорядкування: заявки по часу виїзду з початкового пункту маршруту, а замовлення – згідно часу готовності прийняти транспортний засіб для завантаження.

2. З впорядкованої сукупності вибирається перше (чергове) замовлення B_i. $\tilde{G}_i$

3. Здійснюється пошук множини G_i маршрутів (серед заявок), які містять маршрут із вибраного замовлення B_i. Перевірка проводиться на приналежність маршруту заявки початкового і кінцевого пункту маршруту замовника. Належить звернути увагу, що напрями цих маршрутів повинні співпадати.

4. З множини G_i відкидаються маршрути, які не відповідають умовам замовлення (по габаритах ТЗ). Утворюється множина $\tilde{G}_i$.

5. Перевіряється чи множина $\tilde{G}_i\neq\varnothing$, тобто чи існує хоч один претендент, який може виконати дане замовлення. Якщо $\tilde{G}_i=\varnothing$, то перехід на п.1.

6. Для кожного маршруту з множини $\tilde{G}_i\neq\varnothing$ перевіряється:
- час прибуття на місце завантаження;
- допустимість тривалості очікування;

- допустимість тривалості завантаження;
- інші можливі умови.

Якщо всі перечислені умови виконуються (перебувають у межах норми), то дане замовлення залишається у множині $\tilde{G}_i$. Інші з множини $\tilde{G}_i$ вилучаються. Таким чином отримується множина $\tilde{\tilde{G}}_i$ претендентів, які можуть виконати дане замовлення.

7. Із множини претендентів $\tilde{\tilde{G}}_i$ вибирається (згідно певного критерію) одного виконавця на якого оформляються відповідні транспортні документи.

8. Із початкових даних видаляється інформація про замовлення і заявки, які вважаються виконаними. Стираються також допоміжні множини G_i, $\tilde{G}_i$, $\tilde{\tilde{G}}_i$

9. Перевіряється надходження нових заявок та замовлень. Якщо такі є, то їх долучаємо відповідно до сукупності заявок чи замовлень.

10. Перевіряється умова завершення роботи системи. Якщо вона ще не виконується, то перехід на п.1.

В результаті побудови такої моделі одні замовлення будуть прийняті та присвоєні певним маршрутам, інші ж – відхилені.

Примітки

1. Рафф М.И. Грузовые перевозки . – К.: Издательское объединение «Вища школа», 1975. – 288с.

Nadia Vuk
Ivan Franko National University of L'viv

THE SIMULATION MODEL OF OPTIMAL DISTRIBUTION OF RELEASED ROUTED VEHICLES FOR TRANSPORTATION OF PURPOSE-ORIENTED GOODS

The task of this work is to build a simulation model that allows to find a suitable load for vehicles that applied. The orders from the owners of the goods have to be assigned to the applications for the transportation of these goods.

Роман Галійчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто особливості реалізації стягнення ПДВ в Україні. Окреслено основні його недоліки та шляхи їх подолання в міжнародній практиці.

На відміну від акцизу чи податків з продажів, які в тому чи іншому вигляді існували століттями, податок на додану вартість – відносно недавній винахід людства.

Податок на додану вартість (далі – ПДВ) – це непрямий податок, що є частиною новоствореної вартості, утворюваної на кожному етапі виробництва або обігу, який регламентується Податковим Кодексом України [5].

ПДВ є одним із найбільш суперечливих в українській податковій системі. На сьогоднішній час ПДВ використовує більшість держав світу, але внаслідок специфіки української економіки та фіскальної сфери, роль податку на додану вартість і справді є надто неоднозначною.

Через важливі економічний і соціальний ефект ПДВ у функціонуванні держави, він активно обговорюється та розглядається у багатьох наукових виданнях. Зокрема особливості реалізації ПДВ досліджувалися багатьма провідними науковцями, серед яких: Володимир Грищенко, Сергій Чекашкін, Олексій Задорожний, Валентин Завгороднєв, Сергій Буряк, Восиль Палевода, приділяють перевагам та недолікам застосування даного податку в Україні та питанням вдосконаленню стягнення та оптимізації в цілому. Однак, необхідно чітко виділити особливості ПДВ та недоліки як непрямого податку.

Метою даного дослідження є виокремлення негативних сторін ПДВ, та вивчення їх впливу на функціонування економіки.

Обсяг мобілізації податку до державної казни за 2010-13 роки складає більш ніж 8% ВВП [3]. Ці дані свідчать, що ПДВ сьогодні є головним джерелом формування бюджету та фінансовою базою уряду, тому будь-які зміни до порядку чи механізму його справляння мають здійснюватися вкрай обережно.

Для фінансової системи України в межах реалізації ПДВ одним із найгостріших стоїть питання відшкодування: зниження його фіскальної ефективності та продуктивності, ускладнення адміністрування, зростання обсягу невідшкодованого податку, масові зловживання при нарахуванні та звільнення від сплати, лобіювання фінансових інтересів певних олігархічних сил, ставлять під сумнів потребу в цьому виді податку для країни.

Порівнюючи систему реалізації податку на додану вартість в Україні та за кордоном, важливо відзначити розумні методи подолання проблем непрямого оподаткування.

В Європі з метою зменшення негативного впливу ПДВ на населення, яке й виступає його платником, впроваджено диференційовані ставки податку залежно від соціальної ваги товарів та послуг [1]. Окрім стандартної ставки ПДВ, яка не може бути меншою 15%, згідно з директивою "Про спільну систему податку на додану вартість" від 28 листопада 2006 року держави-члени ЄС можуть застосовувати одну або дві знижені ставки. Знижена ставка не може бути меншою 5%[4].

Таблиця 1

Диференційовані ставки ПДВ у країнах Європи, %

	стандартна	**знижена**
Хорватія	23	10
Польща	22	7
Греція	21	9
Болгарія	20	7
Чехія	20	10
Італія	20	10
Словенія	20	8,5
Франція	19,6	5,5
ФРН	19	7
Словаччина	19	10
Румунія	19	9
Македонія	18	5

У США ПДВ не стягується взагалі. Американські противники введення ПДВ, приміром, посилаються на загрозу посилення інфляції в США і пов'язаних з цим інших негативних наслідків, включаючи зниження платоспроможності попиту основної маси населення і обумовленої цим спадом темпів економічного росту. Також така позиція базується на широко розповсюдженій в суспільстві США думці про негативне відношення до непрямих податків в аспекті їх відвертого соціально несправедливого характеру. Тому там замість ПДВ сплачується податок з продаж у розмірі від 3 до 8%. При чому, у деяких штатах він взагалі відсутній[2].

Отже, важливо виділити основні недоліки реалізації податку на додану вартість. Соціальний аспект непрямого оподаткування полягає в застосуванні однакових ставок для фізичних осіб, які отримують різні розміри доходів. На нашу думку таке явище є несправедливим, що підвищує податкове навантаження на малозабезпечених осіб. Також сплата ПДВ на кожному етапі обігу товару та недосконалий механізм його відшкодування досить серйозно підриває діяльність суб'єктів господарювання, зменшуючи їх платоспроможність, що сповільнює обіг ресурсів, як наслідок – створює перешкоди на шляху економічного прогресу .

Звідси робимо висновки, що ПДВ більш зручний для держави, ніж для бізнесу. На нашу думку прямі податки є більш ліберальним методом стягнення податків, бо зменшують навантаження на суб'єкти господарювання та не вилучають обігових коштів, що є найнеобхіднішим ресурсом для нормального функціонування ринкової економіки. Однак ПДВ, незважаючи на всю громіздкість його системи, дає будь-якій державі більше контролю і впевненості в доходах скарбниці.

Примітки:

1. Законодавство ЄС про податок на додану вартість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.justinian.com.ua/article.php?id=487
2. Кушнірук Б. Україна і ПДВ: навіки разом? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrrudprom.com/digest/Ukrana__PDV_navki_razom.html
3. Молдован О. Щодо ініціативи скасування ПДВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blog.liga.net/user/moldovan/article/3912.aspx
4. Молдован О. Диференціація ставок ПДВ: за і проти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2010/05/19/235781/
5. Податок на додану вартість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vuzlib.org/pod_s_l/3.htm
6. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Roman Haliychuck
Ivan Franko National University of L'viv

VALUE ADDED TAX EFFECT ON THE FUNCTIONING OF THE NATIONAL ECONOMY

Presented the features of the value added tax in Ukraine. Considering international experience described the basic its shortcomings and possible solutions.

Ірина Гедз
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Ринок цінних паперів в Україні перебуває в постійному розвитку. Основними учасниками цього ринку виступають банки, як у ролі емітентів та інвесторів, так і у ролі посередників. Розширення діяльності банків на ринку цінних паперів сприяє

динамічному розвитку фінансового ринку, активізації використання нових форм розрахунків, а також поглибленню інтеграційних процесів в Україні. Саме тому дослідження діяльності банків на ринку цінних паперів є особливо актуальним на даному етапі.

Метою даного дослідження є аналіз діяльності вітчизняних банків на ринку цінних паперів та прогнозування можливостей подальшого розвитку цієї сфери банківської діяльності.

Вагомий внесок у дослідження діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів здійснили як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники – Бланк І.А., Кондратська Н.М., Прокопчук Д.І. Майорова М.Т., Пересада М.І., Паласевич М.Б. Проте важливими залишаються питання інвестування в цінні папери в умовах нестабільної фінансової ситуації.

Операції банків на ринку цінних паперів можуть мати 3 основні напрямки, а саме: емісійна діяльність, інвестиційна та посередницька. Комерційні банки можуть виступати емітентами акцій, облігацій, а також інструментів грошового ринку – депозитних, ощадних сертифікатів, векселів. Інвестиційна діяльність комерційних банків здійснюється шляхом обслуговування власних інвестиційних потреб.

Комерційні банки можуть виконувати посередницькі (клієнтські) функції щодо купівлі-продажу цінних паперів за рахунок і за дорученням клієнта, тобто виступати в ролі фінансового брокера, а також організовувати випуски цінних паперів інших емітентів, подібно інвестиційним компаніям, тобто виступати в ролі інвестиційного дилера. Також вони управляють цінними паперами за дорученням клієнта (довірчі операції), надають консультаційні послуги, здійснюють розрахунки по операціях з цінними паперами за дорученням клієнта [1].

Аналізуючи діяльність банку у кризовий та посткризовий період варто відзначити, що кількість банків дещо скоротилася і надалі Національний банк України ретельно відстежує діяльність банків з метою вчасного корегування ситуації в установах. Так, якщо на кінець 2008 року в Україні було зареєстровано 198 банків, то уже на 2012 року їх кількість знизилась до 176 і 21 банк станом на 8.04 2013 року перебувають у стадії ліквідації. Проте навіть після такої оптимізації активи вітчизняних банків постійно зростають (табл. 1)

Таблиця 1

Активи вітчизняних банків

№	Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012
	Кількість банків за Реєстром	198	197	194	198	176
	Активи банків	926 086	880 302	942 088	1 054 280	1 127 192
1	Готівкові кошти та банківські метали	20 668	21 725	26 749	27 008	30 346
2	Кошти в Національному банку України	18 768	23 337	26 190	31 310	33 740
3	Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	40 406	51 323	67 596	78 395	99 472
4	Кредити надані	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327
5	Довгострокові кредити	507 715	441 778	420 061	426 430	394 246
6	Прострочена заборгованість за кредитами	18 015	69 935	84 851	79 292	72 520
7	Вкладення в цінні папери	40 610	39 335	83 559	87 719	96 340
8	Резерви під активні операції банків	48 409	122 433	148 839	157 907	141 319

Джерело: Статистичні дані офіційного сайту НБУ. – режим доступу: http://www.bank.gov.ua

Відповідно до таблиці 1 бачимо що активи банків у 2009 році значно скоротились, що стало результатом впливу фінансової кризи у 2008 році. Проте уже з 2010 року загальні активи постійно зростають. Зрозуміло, що найбільшу частку в активах банків займають кредити і ця часка коливається на рівні 72-85% проте вона з в динаміці зменшується, а частка вкладень у цінні папери на відміну від кредитів постійно зростає і у порівнянні з 2008 роком вона зросла майже вдвічі з 4,5% до 8,5%. Отже, подальше збільшення ресурсної бази банків на фоні поступового відновлення банківського кредитування сприяло зростанню обсягу вкладень депозитних корпорацій у цінні папери.

Залежно від мети придбання, характеристики цінного папера, можливості їх оцінки за справедливою вартістю і строків зберігання в портфелі банку цінні папери поділяють таким чином [4]:цінні папери в торговому портфелі; цінні папери в портфелі банку на продаж;цінні папери в портфелі банку до погашення; інвестиції в асоційовані та дочірні компанії. Дані по цінним паперам, що утримуються в цих портфелях відображені в таблиці 2.

Таблиця 2

Розподіл цінних паперів, крім акцій, випущених резидентами, за портфелями, млн. грн.

Період	Усього	у тому числі, що утримуються		
		у торговому портфелі	у портфелі на продаж	у портфелі до погашення
2008	28 134	2 667	22 598	2 869
2009	30 086	1 081	24 324	4 681
2010	68 925	6 129	54 163	8 633
2011	75 926	9 535	57 606	8 785
2012	88 854	15 316	70 198	3 340

Джерело: Статистичні дані офіційного сайту НБУ. – режим доступу: http://www.bank.gov.ua

Таким чином, бачимо що найбільшим портфелем залишається портфель цінних паперів на продаж, який становить близько 75% від усіх вкладень у цінні папери. Обсяги торгівлі у 2012 році порівняно з 2011 роком [3]:

а) збільшилися: корпоративними облігаціями – на 27,4% – до 13,4 млрд. грн.; муніципальними цінними паперами – у 4,4 рази – до 601,2 млн. грн.;

б) зменшилися: облігаціями внутрішньої державної позики – на 3,5% – до 73,6 млрд. грн.; акціями – на 4,9% – до 1,8 млрд. грн.

Дохідність конкретної інвестиційної операції комерційного банку прямо залежить від ризику її проведення. З метою забезпечення контролю за інвестиційною діяльністю банків і обмеження інвестиційного ризику Національний банк України встановив нормативи інвестування, а саме: норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11) і норматив загальної суми інвестування (Н12) [5]. Значення нормативів інвестування за останні 5 років відображені в табл. 3

Таблиця 3

Нормативи інвестування вітчизняних банків

Норматив		**2012**	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Н11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15 відсотків)	0,09	0,06	0,06	0,06	0,10
Н12	Норматив загальної суми інвестування (не більше 60 відсотків)	3,21	3,40	3,40	3,29	3,78

Джерело: Статистичні дані офіційного сайту НБУ. – режим доступу: http://www.bank.gov.ua

Як бачимо з таблиці 3 нормативи Н11 та Н12 за останні 5 років не переходили рекомендованого НБУ значення. Тобто банки є дуже обережними у проведенні даної діяльності і постійно слідкують за підтриманням належного рівня резервів під проведення цих операцій.

Таким чином діяльність банків на ринку цінних паперів постійно розширюється і збільшується не лише за кількістю, а й за якістю, поступово потісняючи кредитну діяльність банків. Найбільше цінних паперів утримуються банками у портфелі на продаж, що говорить про постійну реалізацію стратегії ризик-менеджменту у вітчизняних банках у зв'язку з нестабільністю фінансового середовища. Тому в подальшому для вітчизняних банків буде важливо нарощувати портфелі цінних паперів як ефективного інструменту забезпечення ліквідності та отримання додаткового доходу за рахунок цих операцій, особливо приділяючи увагу фінансовому консультуванню свої клієнтів.

Примітки:

1. Кондратська Н.М. Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів : [Електронний ресурс] / Н.М.Кондратська, Д.І.Прокопчук. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2011_4/2_3.pdf
2.Річний звіт НБУ за 2011 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=121938
3. Монетарний огляд НБУ за 2012 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=503712
4. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України : Постанова Національного банку України № 358 від 03.10.2005 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/go/z1265-05
5. Паласевич М. Б. Управління ризиками інвестиційної діяльності банків : [Електронний ресурс] / М. Б.Паласевич. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/SOC_Gum/Vlca_Ekon/Ekon/2009_31/32.pdf

Iryna Gedz
Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF BANK'S ACTIVITIES IN THE SECURITIES MARKET

This article examines the activities of banks in the securities market, including their structure in the total assets of banks. Also there are analyzed the dynamics of accretion of trading portfolio, portfolio for sale and held to maturity, as well as efficiency of implementation of risk management in the investment banking activities.

Вікторія Геращенко
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОДУКТОВО-КОМУНІКАЦІЙНІ АСПЕКТИ ТУРИСТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Маркетинг є процесом передбачення, управління, планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізації ідей, товарів і послуг за допомогою обміну, що задовольняє потреби окремих осіб і організацій, а також задовольняє попит на туристичний продукт. У науковій літературі існує велика кількість статей та наукових праць, присвячених даній темі. Маркетинг у туристичній сфері відіграє вкрай важливе значення, виходячи з визначення туристичного продукту та туристичної сфери. Туристичний продукт – це те, що може задовольнити рекреаційну потребу і пропонується індустрією туризму з метою зосередження уваги, придбання, використання або споживання. Виробник туристичного продукту повинен знаходити споживачів, яким він хоче продавати свій продукт, з'ясувати їхні потреби, а потім створювати продукт, що якомога повніше задовольняє їхні потреби. Маркетинг тільки тоді має місце, коли люди вирішують задовольнити свої потреби і запити за допомогою обміну.

Дослідник Ю. О Карягін визначає чотири альтернативних варіанта мети маркетингу в туристичній сфері:

1) підвищенням рівня споживання туристичного продукту;
2) досягненням максимальної споживчої задоволеності;
3) наданням максимально різноманітних асортиментів туристичного продукту;
4) максимальне підвищення якості відпочинку і рекреації [1].

Разом із цим, дослідник підкреслює, що туристична маркетингова діяльність має свою специфіку, що відрізняє ії від інших форм виробництва і торгівлі іншими продуктами. Тут має місце реалізація туристичного продукту, причому частка послуг у туризмі становить 60 %, товарів – 40%; а також особливий характер споживання туристичних продуктів у місці їхнього виробництва, а особливо за певної ситуації [1].

Для якісної роботи туристичної фірми необхідно визначити, дослідити та організвати життєвий цикл турпродукту. Цей аспект маркетингової діяльності детально описано у праці Т. Демури «Життєвий цикл туристичного продукту», де дослідник визначає життєвий цикл туристичного продукту як концепцію, що намагається описати маркетингову стратегію просування і продажу туристичного продукту, прибуток, споживачів, конкурентів і стратегію маркетингу з моменту надходження продукту на ринок і до її відходу з ринку. Туристичний продукт проходить у своєму розвитку кілька послідовних стадій, які характеризуються коливаннями обсягу продажів і прибутку.Перша стадія – стадія впровадження продукту, яка містить у собі фазу розробки продукту і фазу його «запуску». Фаза розробки – це період досліджень, тобто проектування туристичного продукту. На цьому етапі дається опис туристичного продукту, розраховується його вартість, розробляються підходи до реклами та інформації. Фаза «запуску» починається з моменту подання туристичного продукту його цільовій аудиторії. У цей період, зазвичай, спостерігається, повільний темп обороту продукту, прибуток або відсутній, або незначний, у персоналу туристичної компанії виникають труднощі з використанням даного продукту. На цій стадії витрати на маркетинг туристичного продукту максимальні, тому що через рекламу та інформацію варто домогтися якомога більшої поінформованості клієнтури про новий продукт [1].

Як ми бачимо, у життєвому циклі туристичного продукту одним з найважливіших елементів є якісна реклама туристичного продукту, що є головним фактором успіху на висококонкурентному туристичному ринку, де попит є надзвичайно еластичним від ціни, а також фактично нееластичним від виробництва – неможливо перенести готель або природний об'єкт у інше місце [1]. Процес створення та просування реклами на туристичному ринку було детально досліджено у праці А. П. Дурович «Реклама в туризме». Він відзначає дев'ять головних видів реклами у сфері туризму: реклама у ЗМІ, друкована реклама, аудіовізуальна реклама, радіореклама, телевізійна реклама, пряма поштова реклама, рекламні сувеніри, зовнішня реклама, реклама в Інтернеті [2]. Комбінуючи та доповнюючи ці види реклами, туристичні фірми здійснюють свою діяльність.

Маркетингова діяльність туристичної фірми є всеохоплюючим процесом, що проходить під час усіх етапів життєвого циклу туристичного продукту та включає у себе роботу по організації, рекламі, та просуванню подорожей. Існують декілька підходів, що визначають мету маркетингової діяльності турфірм, а також принципи роботи із клієнтами [3]. Завданням турфірми у сучасному конкурентному середовищі є не тільки якісне обслуговування клієнта, а ще й створення дружньої атмосфери у туристичних групах, а також лояльності клієнта до певної туристичної фірми. Враховуючи велику частку послуг (60%) у сфері туризму, необхідно відзначити велику важливість маркетингової складової турпоїздки. Велику популярність зараз мають інтернет-портали з цікавою інформацією для туристів, а також додаткові послуги та розваги, що організовуються для клієнтів туристичних фірм як під час подорожей, так і після них. Таким чином, маркетинг у туристичній сфері є вкрай важливим і одним з найбільш динамічно зростаючих напрямків маркетингу.

Примітки:

1.Карягін Ю. О., Тимошенко З. І., Демура Т. О., Мунін Г. Б. Маркетинг турпродукту. – [підруч.]. – К : Кондор, 2009. – 394 с.
2.Дурович А. П. Реклама в туризме: [учеб. пособ.] – Минск : Новое знание, 2008. – 254 с.
3.Березин И. С. Практика исследования рынков. – М. : Бератор-Пресс, 2003. – 346 с.

Viktoria Gerashchenko
Oles Honchar National University of Dnipropetrovs'k

PRODUCTIONAL AND COMMUNICATION ASPECTS OF TOURIST MARKETING IN UKRAINE

Marketing in the tourist sphere plays very importance, proceeding from definition of a tourist product and the tourist sphere. The producer of a tourist product has to find consumers to whom he wants to sell the product, to find out their requirements, and then to create a product which as it is possible more stoutly satisfies their requirements.

Юлія Гернего
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьма

БЮДЖЕТУВАННЯ РІЗНОГО СТУПЕНЮ ВІДКРИТОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В умовах сьогодення необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності економіки країни є систематична реалізація різноманітних за своїми видовими класифікаціями інноваційних проектів. Важливо створити сприятливі фінансові передумов для впровадження інноваційних проектів у вітчизняній економіці. Це вимагає сконцентрованості дій, як на макро- так і на мікро- рівні, що можна забезпечити за рахунок формування бюджетів.

У розробку теоретичних основ бюджетування внесли свій вклад такі відомі вчені, як Дж. М. Кейнс, А. В. Паретто, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, В. В. Танзі [1, 2]. Внаслідок актуалізації процесів бюджетування на практиці дослідженнями зазначених питань займалися В. В. Бочаров та Ф. Аналоун. На основах бюджетування інноваційної діяльності в умовах вітчизняної економіки сучасності зупинилися Л. В. Дейнеко, І. О. Іртищева, П. Т. Саблук, М. А. Садиков, Н. М. Сіренко та ряд інших вітчизняних авторів [3].

Метою нашого дослідження є поєднання критерію відкритості інноваційного проекту з можливостями його бюджетування.

Бюджети дозволяють узагальнити необхідний для інноваційного проекту розмір фінансових ресурсів, обґрунтувати пріоритетні джерела їх залучення. За посередництвом бюджетів нами звернуто увагу на специфіку та джерела фінансування окремих інноваційних проектів (табл. 1).

Таблиця 1

Відкритість інноваційних проектів в масштабах бюджетного забезпечення

№ з/п	Інноваційний проект за рівнем відкритості	Інноваційний проект за розміром бюджетного забезпечення		
		Крупнобюджетні	**Середньобюджетні**	**Малобюджетні**
1	Закриті	Пошукові дослідження нового продукту, технології *Джерела фінансування*: Власні кошти, державні цільові фінанси	Удосконалення існуючого впровадження, НДР *Джерела фінансування*: Власні кошти, державний кредит	Удосконалення існуючого продукту, технології *Джерела фінансування*: Власні кошти
2	Партнерські	Продовження та удосконалення досліджень продукту, технології *Джерела фінансування*: Власні кошти, цінні папери, державний кредит, венчурний капітал	Пристосування існуючого впровадження, НДР до потреб сучасності *Джерела фінансування*: Власні кошти, цінні папери, державний податковий кредит, лізинг	Модернізація та остаточне впровадження існуючого продукту, технології *Джерела фінансування*: Власні кошти, цінні папери, банківський кредит, лізинг
3	Відкриті	Дослідження перспективного існуючого продукту, технології *Джерела фінансування*: Власні кошти, державний кредит, бізнес-ангели	Завершення існуючих дослідно-конструкторських робіт *Джерела фінансування*: Власні кошти, банківський кредит, державний кредит, інноваційні фонди, лізинг	Просування існуючого продукту, технології *Джерела фінансування*: Власні кошти, банківський кредит, комерційний кредит, факторинг, форфейтинг, аутсорсинг

Серед інноваційних проектів з однієї точки зору відокремлено крупно-, середньо- та мало- бюджетні проекти, паралельно обгрунтовано закриті, партнерські та відкриті інноваційні проекти. Класифікація інноваційних проектів за бюджетністю показує склад та розмір планового бюджету. Друга із запропонованих класифікацій обгрунтовує інноваційний проект за рівнем його відкритості, тобто доступності інноваційних ідей для широкого загалу. В табл. 1.1 зображено матрицю інноваційних проектів, де на перетині представлених класифікацій подано коротку характеристику інноваційного проекту та пріоритетні джерела його фінансування.

Максимального бюджету потребують інноваційні проекти, які знаходяться на початкових стадіях реалізації, передбачають дослідження. Найбільш дорогі пошукові дослідження нового продукту або технології на початковому етапі досить часто є закритими, не доступними для широкого загалу. В такому випадку головним джерелом фінансування слугують власні кошти, у разі зацікавлення держави у даній інновації присутнє державне цільове фінансування. Якщо крупнобюджетна інновація може становити цінність для контрагентів суб'єкта, інноваційний проект набуває форми партнерського. Доцільно залучити потенційних інвесторів за посередництвом продажу цінних паперів, венчурний капітал або державний кредит. Крупнобюджетний відкритий інноваційний проект передбачає дослідження перспективного існуючого продукту або технології, доцільно залучати ресурси із зовні, зокрема перспективною є співпраця з бізнес-ангелами.

Різноманітні за ступенем своєї відкритості середньо бюджетні проекти здебільшого передбачають удосконалення існуючих науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, їх пристосування до потреб сучасності. У такому випадку за недостатнього обсягу власних ресурсів та державних кредитів доцільно використати лізинг, як джерело залучення додаткового фінансового ресурсу. Малобюджетними є інноваційні проекти, які перебувають на завершальних стадіях свого впровадження, удосконалення або просування існуючого продукту чи технології. У даному випадку інноваційний проект є найменш ризиковим, проте зберігається висока ймовірність отримання додаткового прибутку. Пріоритетними джерелами фінансування виступають банківський кредит та альтернативні джерела фінансування.

Бюджетування є результативним інструментом систематичного фінансового забезпечення інноваційних проектів. Врахування ступеню відкритості інноваційного проекту дозволяє обрати найбільш доцільне джерело фінансування у даній ситуації, скоординувати бюджети інноваційного спрямування в межах національної економіки.

Примітки:

1. Левченко Н. М. Бюджетування податків на підприємстві /Н. М. Левченко, Я. В. Книш // Економічний простір. – №35 – 2010. – с. 254 – 263.
2. Кушинова Н. Г. Стратегічні напрями розвитку бюджетної системи України /Н. Г. Кушинова, Т. О. Гринь // Сталий розвиток економіки: Науково-виробничий журнал. – №1 – 2010. – с. 160 – 163.
3. Кушнір І. В. Інноваційно-інвестиційний напрямок розвитку бюджетування у переробній сфері АПК /І. В. Кушнір // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – №5(31) – 2012. – с. 170 – 172.

Iuliia Gernego
Vadym Hetman National Economic University of Kyiv

BUDGETING OF DIFFERENT DEGREES OF OPENNESS OF INNOVATIVE PROJECTS

These theses are concerned with studing of the degrees of openness of innovative projects and perspectives of their budgeting. It is separated the main degrees of openness of innovative projects. Their main theoretical characteristics and sources of finance are analyzed.

Nowadays it is very relevant to separate different types of programs of budgeting. This gives the possibility to pay the attention to specific finance sources for the particular innovative projects.

Віталія Герус
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах актуальною проблемою підприємств є прийняття ефективних управлінських рішень. Особливо це стосується сфери управління фінансами підприємства. Вирішенням актуальних питань для підприємств займається саме фінансовий менеджмент, що дозволяє в умовах ринку самостійно і грамотно оцінювати фінансовий стан, місце і становище підприємства в економічній системі країни. Коли підприємство не може виробляти правильні управлінські рішення стосовно своєї діяльності, то воно не зможе забезпечити собі успіх у жорсткій конкурентній боротьбі, породженій ринковими умовами.

Прийнято вважати, що основна мета діяльності підприємств – це максимізація прибутку. Проте це твердження ставиться під сумнів Поддєрьогіним А.М., він наголошує на тому, що «максимізація ринкової вартості підприємства далеко не завжди автоматично досягається при максимізації його прибутку. Так, отриманий високий у сумі і по рівню прибуток може бути повністю використаний на цілі поточної потреби, в результаті чого підприємство лишиться основного джерела формування власних фінансових ресурсів для свого наступного розвитку (а нерозвинене підприємство втрачає в перспективі досягнуту конкурентну позицію на ринку, скорочує потенціал формування власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, що в кінцевому рахунку призводить до зниження його ринкової вартості)» [1, с.15].

У вітчизняній економіці можна спостерігати тенденцію, коли підприємства, з метою максимізації прибутку, підвищують ціни на продукцію навіть із зниженням курсу гривні і, навіть тоді, коли їх виробнича діяльність аж ніяк не пов'язана з використанням імпортних матеріалів і устаткування, що призводить в свою чергу до зменшення попиту на цю продукцію. Тому в діяльності кожного підприємства повинен бути добре розвинений механізм фінансового менеджменту, який буде регулювати виробництво і відображати систему взаємовідносин із споживачами товарів чи послуг через їхню ціну та обсяги потреб, які мають безпосередній вплив на цю ціну.

За допомогою економіко-математичного моделювання можливо кількісно вимірювати взаємозв'язки між різноманітними величинами, що характеризують економічні процеси, в тому числі створення і споживання благ і послуг та їхні зв'язки з чинниками, що їх визначають, імітувати будь-яку економічну ситуацію, що знаходиться в межах визначення параметрів моделі. Обчислення, виконані за допомогою економіко-математичних моделей, дозволяють у ситуації, коли підприємство необґрунтовано встановлює ціну на свою продукцію, прогнозувати обсяги зменшення попиту, що в подальшому вплине на прийняття відповідного управлінського рішення на рівні підприємства.

Встановлення переліку складових конкурентоспроможності продукції вимагає вибору серед них найвагоміших для споживача. Серед чинників, що впливають на конкурентоспроможність продукції є ціна. Формування конкретного завдання по встановленню ціни на продукцію на плановий період сприяє підготовці необхідних умов для нормальної роботи підприємства, прогнозування грошових надходжень, забезпечення виробничих потреб і потреб розвитку. Проте таке планування ускладнене тим, що на ціну продукції впливає значна кількість чинників.

Одним із головних завдань, які вирішує підприємство під час виконання замовлень на свою продукцію, є формування конкретної ціни на продукцію.

Припустимо, що підприємство випускає n видів продукції ($j=\overline{1,n}$), використовуючи m видів ресурсів ($i=\overline{1,m}$), обсяги яких визначають величиною W_i. Ціна ресурсу дорівнює, відповідно, $S_i^{(1)}$. У підприємства також є змога додатково залучити виробничі ресурси в обсязі y_i за ціною $S_i^{(2)}$. На одиницю продукції j-го виду витрачається i-го ресурсу в кількості a_{ij}. Крім цього необхідно врахувати такі показники: d_j – фінансові витрати для забезпечення випуску одиниці продукції j-го виду; ціна одиниці продукції j-го виду за k-им варіантом дорівнює S_{jk}; k - варіант ціни ($k=\overline{1,K}$); μ - власні фінансові ресурси у підприємства; $\overline{\mu}$ - залучені підприємством фінансові ресурси, плата за які встановлена на рівні λ; G_{jk} - величина попиту на продукцію j-го виду при k-му варіанті ціни; B_{jk} - величина зміни попиту на j-ту продукцію при зміні її ціни на 1 грн.; p_{jk} - верхня межа рівня ціни S_{jk}, при якій попит на продукцію відсутній; E_{jk} - обсяг постійних витрат; x_{jk} - обсяг продукції кожного виду ($j=\overline{1,n}$), що прогнозується реалізувати на ринку за кожним варіантом ціни ($k=\overline{1,K}$); γ_{jk} - допустимі варіанти значень постійних витрат E_{jk}, що пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції j-го виду за k-им варіантом ціни; G_j - величина попиту на продукцію j-го виду, ($j=\overline{1,n}$); x_j - обсяг продукції j-го виду, ($j=\overline{1,n}$).

Вплив ціни k-го варіанту на продукцію j-го виду визначимо такою функцією:

$$G_{jk}=B_{jk}\left(p_{jk}-S_{jk}\right), j=\overline{1,n}, \; k=\overline{1,K} \tag{1}$$

Якщо застосувати до j-го виду продукції k-ий варіант ціни, мають місце постійні витрати обсягом E_{jk}. Критерієм оптимізації буде слугувати величина сумарного прибутку, що отримує підприємство від реалізації своєї продукції. Основне завдання полягає в визначенні величин $\{x_{jk}\}$, тобто обсягів продукції кожного виду ($j=\overline{1,n}$), що прогнозується реалізувати на ринку за кожним варіантом ціни ($k=\overline{1,K}$).

Економіко-математичну модель запишемо у такому вигляді:

1. Сумарний прибуток від реалізації всієї продукції:

$$\sum_{j=1}^{n}\sum_{k=1}^{K}\left(S_{jk}-\sum_{i=1}^{m}S_i^{(1)}a_{ij}\right)x_{jk}-\gamma_{jk}E_{jk}-\sum_{s=1}^{m}S_i^{(2)}y_i-\lambda\overline{\mu}\to\max \tag{2}$$

2. Обсяг випуску продукції обмежений можливостями забезпечення виробничого процесу відповідними виробничими ресурсами:

$$\sum_{j=1}^{n}a_{ij}\sum_{k=1}^{K}x_{jk}\le W_i+y_i;i=\overline{1,n} \tag{3}$$

3. Виробництво продукції повинно бути забезпечене власними та залученими фінансовими ресурсами:

$$\sum_{j=1}^{n}d_j\sum_{k=1}^{K}x_{jk}\le\mu+\overline{\mu} \tag{4}$$

4. Обсяг випуску продукції обмежений попитом ринку на кожен вид продукції за відповідною ціною:

$$0\le x_{jk}\le G_{jk} \tag{5}$$

5. Сумарний обсяг випуску продукції певного виду за різними цінами повинен відповідати сумарному попиту на ринку на дану продукцію:

$$G_j^{\min}\le\sum_{k=1}^{K}x_j\le G_j^{\max} \tag{6}$$

6. Необхідно врахувати постійні витрати E_{jk}, що пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції j-го виду за k-им варіантом ціни і регламентуються допустимими варіантами значень ознаки γ_{jk}:

$$\gamma_{jk}=\begin{Bmatrix}1,x_{jk}\ne0\\0,x_{jk}=0\end{Bmatrix} \tag{7}$$

Шукані величини x_{jk} віддзеркалюють суть плану випуску продукції, який визначає ефективну ціну, що забезпечить максимальний обсяг прибутку для підприємства без втрати попиту на цю продукцію і збереження конкурентоспроможності продукції на ринку [2, с.113-116].

Описана економіко-математична модель сприятиме визначенню умов для побудови фінансових управлінських рішень підприємства, де основою кожної стратегії розвитку підприємства є базова або вихідна ціна на продукцію, що встановлюється через застосування методів ціноутворення.

Примітки:

1. Фінанси підприємств. Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. К.:КНЕУ, 2008. – 552 с.;

2. Вовк В.М. Моделювання організаційних процесів у підприємництві: Монографія / В.М. Вовк, С.С.Прийма, І.М. Шиш. – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2011. – 334с.

Vitaliia Gerus

Ivan Franko National University of L'viv

MODEL OF CHOICE OPTIMAL PRICE LEVEL FOR ENTERPRISE PRODUCT

This thesis concerns financial management process in the enterprise. Financial management is an essential part of the economic and non economic activities which leads to decide the efficient procurement and utilization of finance with profitable manner. Every enterprise manager faces with the choice of optimal products price level. Mathematical-economic modeling helps to simulate any economic situation within the definition of the model parameters. Chosen model will help to set correct product price and maximize enterprises profit with high products demand on the market.

Ростислав Гнатюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ФОНДОВИХ ІНДЕКСІВ НА МІЖНАРОДНИХ ФОНДОВИХ БІРЖАХ

На сучасному етапі розвитку людства, в умовах науково – технічної революції та процесів глобалізації, все більшого значення набуває світовий фінансовий ринок, а центральними фігурами на ньому стають міжнародні фондові біржі. Це зумовлено тим, що розвиток світової економіки породжує велику кількість різноманітних капіталомістких проектів, що потребують для своєї реалізації значного залучення фінансових ресурсів, які акумулюються та розподіляються власне на міжнародних фондових біржах. Саме тому ця тема стає з кожним роком все більш актуальною, що й пояснює зацікавленість економістів та науковців до цієї галузі економічних знань. Функціонуванням фондових бірж цікавились такі відомі зарубіжні економісти як Є. Фама та К. Грангер.

Метою даного дослідження є виявлення впливу основних макроекономічних показників на діяльність фондових бірж, а також проведення кореляційно – регресійного аналізу взаємозв'язку фондових індексів та основних показників обсягу Лондонської фондової біржі.

Як було зазначено вище, формально світовий фінансовий ринок існує у вигляді мережі міжнародних фондових бірж на яких здійснюється перерозподіл тимчасово вільних коштів. На сьогодні найвагомішими є мережі міжнародних бірж, які розташовуються в Європі, Північній Америці та в Азії. Ці біржі є центрами фінансового життя і відіграють вирішальну роль у функціонуванні світового фінансового середовища. Вони є дуже чутливими до будь – яких економічних коливань, що робить їх найкращими індикаторами ділової активності певної країни чи регіону загалом. Фондові біржі дуже відрізняються одна від одної, інколи навіть в межах однієї країни. Проте, незважаючи на це, у них всіх є дещо спільне: вони є основним місцем зустрічі інвесторів, що бажають купити та продати свої фінансові активи, а глобальна фінансова система вже не може обійтись без механізму їх функціонування.

Ще з середини XX століття актуальним залишалося питання взаємозв'язку між розвитком фінансового ринку та основними макроекономічними показниками. Економісти часто дискутують щодо напряму взаємозв'язку: чи то стабільний розвиток економіки стимулює розвиток фінансового ринку, чи то, можливо, міцний та стабільний фінансовий ринок є передумовою стабільної економічної системи [2]. На сьогодні вже є очевидним, що добре спрацьована фінансова система з міцним фінансовим ринком є однією з основних передумов розвитку країни та її економічного зростання та навпаки [3]. Загалом було проведено численні дослідження у багатьох країнах світу щодо взаємозв'язку основних показників діяльності фондового ринку та основних макроекономічних показників. Більшість економістів вважають, що основними індикаторами, що визначають коливання фондового ринку є ВВП, рівень інфляції, рівень безробіття, відсоткові ставки, зростання грошової маси та валютний курс[4]. Огляд останніх наукових публікацій свідчить про те, що вплив макроекономічних показників на фондовий ринок є доволі двояким і часто відрізняється від країни до країни [3]. За таких умов, потенційним інвесторам і трейдерам, при прийнятті інвестиційних рішень, слід обережніше застосовувати інформація про макроекономічні показники певної країни . Адже було виявлено, що часто вони не достатньо репрезентативно відображають ситуацію на фондовому ринку країни, а інколи навіть відображають парадоксальну залежність, яка є протилежною до загальновизнаної.

В процесі функціонування фондових бірж виникла потреба оцінити ефективність діяльності тої чи іншої фондової біржі. Для цього сьогодні використовують дві групи показників : комплексні та поточні [5]. Комплексний показник ефективності біржової діяльності передбачає оцінку потужності її розвитку та конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках[5]. Їх є доволі багато і у своєму дослідженні ми використовували лише показники обсягу: оборот з продажу цінних паперів, число укладених біржових угод, кількість проданих цінних паперів та ринкова капіталізація . Поточний показник ефективності діяльності фондової біржі відображає тенденції розвитку ринку та вплив різних чинників на динаміку процесу купівлі-продажу цінних паперів[5]. Таким показником є фондові індекси. Ми використовували два індекси : FTSE all share та FTSE AIM all. Останні належать до групи індексів Лондонської фондової біржі та оцінюють динаміку цін на усі акції компаній, що отримали лістинг на головному ринку біржі та на ринку альтернативного інвестування, відповідно.

Ми провели аналіз низки публікацій, присвячених дослідженням взаємозв'язків різноманітних показників діяльності фондової біржі та певних зовнішніх, безпосередньо незалежних від діяльності біржі показників [3, 4]. Однак, у сучасній економічній літературі недостатньо уваги присвячено теоретичному та емпіричному дослідженню взаємозв'язку різних груп показників усередині власне певної конкретної біржі. Аналогічні дослідження впливу окремих показників обсягу на фондові індекси на біржах Карачі [6], Тегерану [7] та низки інших бірж підтверджують пряму залежність. Нас цікавить чи існує певний теоретичний взаємозв'язок і чи підтверджується він емпірично, адже, теоретично, збільшення усіх зазначених вище показників обсягу мали б також впливати на значення індексу. Саме тому у своєму дослідженні ми спробували порівняти залежність динаміки фондових індексів від динаміки показників обсягу на двох різних торговельних майданчиках Лондонської фондової біржі: основному ринку та ринку альтернативного інвестування. Результати нашого дослідження показали, що в обох випадках існує лінійний кореляційний зв'язок між відповідними фондовими індексами та показниками обсягу на відповідних ринках. І хоча напрям взаємозв'язку не завжди прямий, результати показали, що такий взаємозв'язок для основного ринку є набагато репрезентативнішим, ніж для ринку альтернативного інвестування: економетричні моделі створені для головного ринку є більш адекватними, а множинна регресія показує, що показники обсягу пояснюють динаміку індексу FTSE all share на 96%, тоді як аналогічна модель для ринку альтернативного інвестування пояснює лише 65% динаміки фондового індексу FTSE AIM all. Таким чином ми підтвердили наявність певного економічного взаємозв'язку між динамікою поточного та динамікою групи комплексних показників фондової біржі.

У чому ж причина такої сильної різниці у рівнях поясненого зв'язку між обраними змінними на одній і тій самій біржі? Причин може бути безліч. Враховуючи, що ринок альтернативного інвестування існує порівняно недовго, то неусталеність економічних взаємозв'язків може бути цілком логічним поясненням такому відхиленню. Крім того, теорія випадкового руху цін на фінансові активи теж пояснює цю тенденцію: фактично відсутність вимог щодо постійного оновлення інформації може створювати похибки, які і спричиняють слабший взаємозв'язок між отриманою інформацією та діями інвесторів з одного боку

та цінами на фінансові активи з іншого боку. Нижчі вимоги щодо лістингу на ринку AIM теж можуть пояснити нижчу адекватність моделі ринку альтернативного інвестування у порівнянні з головним ринком. Усі зазначені вище фактори могли спричинити різницю у рівнях адекватності моделей для двох ринків.

Отже, проведене нами дослідження дозволило нам зробити висновок про те, що динаміка фондового індексу може визначатися динамікою комплексних показників діяльності фондової біржі. Проте, як було зазначено вище, будь – яка фондова біржа – особлива, а тому взаємозв'язок для кожної з них може бути різним і вимагає індивідуального дослідження. Подальшим дослідженням Лондонської фондової біржі могло б стати проведення тесту Грангера для того, щоб прийняти або відхилити теорію випадкового руху цін на фінансові активи на біржі.

Примітки:

1. Етапи еволюції фондових ринків / Микола Ананьєв // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 9 – 10. – с. 43 – 49.

2. Stock market and industry growth: an eastern European perspective / Zbigniew Kominek // European Bank for reconstruction and development, - 2003. Working paper № 81.

3. Macroeconomic determinants of stock market development / Valeriano F.Garcia, Lin Lui // Journal of Applied Economics, - 1999. – Vol. 2, № 1.

4. Causal Relationship between Macro - Economic indicators and stock market in India/ Dr. Naliniprava Tripathy/ Asian Journal of Finance and Accounting, - 2011. – Vol. 3, №1.

5. Теоретичні підходи щодо оцінювання ефективності функціонування фондових бірж України/ Рябокінь М.В., Юзвіна М.О.// Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – с. 253 – 261.

6. Relationship between trading volume and stock exchange performance: a case from Karachi Stock Exchange/Faid Gul, Tariq Javed//International business and economic research journal, - 2009. – Vol.8, №8.

7. Stock exchange indices and turnover value – evidence from Tehran Stock Exchange/Mohammadreza Mehrabanpoor, Babak Valizadeh Bahador, Gholamreza Jandaghi//African Journal of business management, - 2011. – Vol.5, №3.

Rostyslav Hnatyuk

Ivan Franko National University of L'viv

FACTOR ANALYSIS OF INTERNATIONAL STOCK EXCHANGE'S STOCK INDICES

In theses we are inquiring into the sphere of the world's stock exchange's industry, which is one of the most typical to develop in the process of constant globalization. We tried to find the most common macroeconomic determinants of stock market development and the way they influence on it. During our analysis we discovered that the most common macroeconomic indicators taken by the investors into account when making their financial decisions are GDP, inflation rate, unemployment rate, interest rates, money supply and exchange rate. Our conclusion here is that the impact which mentioned above factors make on stock exchange prices is ambiguous and may vary depending on country. So it is very important for investors to plan carefully when judging from official statistics because it does not always mean the same future dynamics for all the markets. Next we examined the causal linear relationship between FTSE indices and quantity-based indicators for Main market and Alternative Investment market of London Stock Exchange. It appears that Main market index is much more correlated with quantity indicators than AIM index. We presume that possible explanation for this weak correlation of AIM comparing to MM may be unstable economic relationships on AIM, random walk theorem, low listing requirements for AIM, etc. The further investigation of this matter would be to make the Granger causality test to prove or deny the random walk theory for securities prices on London Stock Exchange.

Марта Голодівська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ ДО ВИМОГ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

В сучасних умовах глобалізації економіки все більш важливим стає питання адаптації українських фахівців до світових умов ринку. Безупинні зміни в розвитку технології та принципів організації діяльності світових лідерів ринку висувають щораз вищі вимоги до персоналу. Актуальності проблемі додає той факт, що в Україні досі зберігаються радянські принципи роботи з персоналом, які подекуди абсолютно відмінні від актуальних на сьогодні у розвинених країнах.

Сьогодні на ринок України виходять компанії, що не просто є світовими лідерами. Це компанії, що мають величезну історію, амбіції та бажання призвичаїти українських споживачів до товарів вищої якості, а українських виробників до активної конкурентної боротьби. При цьому вже на початках своєї діяльності в нашій країні вони наштовхуються на одну з ключових проблем, що стає перешкодою ефективній роботі – відсутність кваліфікованого персоналу, та неспроможність наявних працівників адаптуватись до висунутих вимог.

Для більшості компаній у всьому світі персонал на сьогодні є стратегічним ресурсом та основним інструментом для досягнення успіху. До потенційних працівників у наш час висувають вимоги, що подекуди абсолютно неспроможні задовольнити українські фахівці. І мова йде не лише про відсутність якісної системи освіти, але й про психологію та менталітет працівників, яким абсолютно невідомі та невластиві такі поняття як: гнучкість, мобільність, адаптивність та ефективність. У більшості працівників все ще відсутнє уявлення про мотивацію, професійний та кар'єрний ріст.

Зменшити масштаби проблеми, а з часом викорінити її загалом, можливо. Однак для цього спершу слід визначити найбільші невідповідності персоналу в Україні до базових вимог, що висувають роботодавці глобального ринку праці, та грунтовно підійти до їхнього вирішення.

Особливістю сьогоднішніх умов розвитку ринку є його безупинна глобалізація. Часто світові лідери надають перевагу молодим працівникам, на противагу більш досвідченим лише через те, що перші не прив'язані до певного місця. У них немає усталеного, розміреного життя, вони із впевненістю готові покинути власне місце проживання на 1-2 роки для роботи в менш розвинених регіонах. Вони готові не затримуватись на одному місці, постійно змінювати власне середовище, працювати в

шаленому ритмі та бути готовими до змін у будь-який момент, концентруючи власні зусилля лише на роботі в компанії. Однак відсутність мобільності, властива на сьогодні не лише старшим працівникам, але й молоді. Вирішення цієї проблеми є вкрай важким завданням, оскільки її корінь не у відсутності професійних навиків у персоналу, а в психології та менталітеті працівників, що формувались роками. Важливо вже сьогодні, готуючи молодь до майбутньої професійної кар'єри організовувати процес підготовки персоналу таким чином, щоб на початку своєї діяльності молоді фахівці були готові до роботи в будь-якому середовищі, відмінному від властивого їм. Як показує світова практика – мобільність, що так властива працівникам в інших країнах, є запорукою високої цінності персоналу.

Більш піддатливою у вирішенні, однак не меншою у своєму масштабі є проблема адаптивності, або ж відсутності універсальних професійних навиків, що властиві працівником великих компанії, а також повна відсутність бажання розвинути ці навики. Освоїти нову комп'ютерну програму, призвичаїтись до нової системи звітності, вміти застосовувати наявні знання здебільшого на практиці, аніж в теорії – деколи буває настільки серйозною перешкодою для працівників, що вони самостійно відмовляються від запропонованої роботи. Найчастіше це стосується незнання іноземних мов, що так важливі в сьогоднішніх умовах функціонування ринку. Застаріла система освіти, що вже давно не піддавалась жодним змінам та модернізаціям, не може забезпечити знання іноземних мов не лише на професійному рівні, але й на елементарному. Та навіть із цим готові боротись компанії, що розуміють усю цінність персоналу. Сьогодні часто організовують корпоративні курси іноземних мов, курси підвищення кваліфікації, міжнародні стажування у іноземних департаментах, тренінги і семінари з професійного розвитку від провідних фахівців. Такі дії компаній без сумніву є правильними на шляху до покращення адаптації працівників до нових вимог.

Доволі часто зустрічається проблема недостатньої гнучкості працівників. Вона виявляється у тому, що професіонали високого рівня в одній галузі не завжди можуть виконати роботу, що частково відрізняється від звичної для них. Надто вузька спеціалізація часто стає перешкодою ефективній роботі працівника, а страх невдачі під час виконання незвичного для себе завдання зупиняє найталановитіших працівників на шляху до успішної кар'єри. Потрібно чітко розуміти усю специфіку роботи та персональні можливості кожного працівника, та не нав'язувати абсолютно невластиву йому роботу. Найефективнішим все ж буде виявлення цієї особливості на етапі набору персоналу, щоб в подальшому не довелось переробляти структуру команди на підприємстві та вносити неочікувані зміни в процесі роботи.

Також невміння співпрацювати з певними категоріями людей, або ж робота у специфічному середовищі бувають надто складним випробуванням для потенційних працівників. Все це виливається у проблему гнучкості персоналу. Для того, щоб подолати ці бар'єри керівники компаній сьогодні, перед тим як наймати персонал, ознайомлюють його з усіма особливостями діяльності компанії, пояснюють принципи роботи та специфіку корпоративної культури. Такі заходи часто дозволяють керівникам виявити вже на етапі ознайомлення з роботою персонал, що не задовольняє базову вимогу – відповідність культурі компанії.

Ключовою проблемою невідповідності українського персоналу світовим вимогам ринку є відсутність в професійному словнику працівників такого поняття як «ефективність». Більшість із них просто не розуміє, що таке цілі компанії, наскільки вони важливі для успіху компанії, чому компанії цінують ініціативних працівників, які здатні брати на себе відповідальність за виконання певних завдань; вони не розуміють хто такий лідер, і чому лідери є настільки цінним ресурсом будь-якої компанії; чому важливо працювати відповідально та інтенсивно, грамотно виконуючи свою роботу. Відсутнє розуміння того, що для кар'єрного зростання не достатньо просто виконувати поставлені завдання, а важливо не зупинятися на виконанні цих завдань; стати не просто цінним ресурсом, а безцінним інструментом у механізмі досягнення успіху. Для вирішення цієї проблеми в компаніях-світових лідерах стали все частіше організовувати діяльність на проектних принципах роботи, стимулюючи амбіції працівників, їхнє прагнення розвиватись та досягати успіху. Часто долучають їх до прийняття важливих управлінських рішень, виховуючи в них відчуття поваги до компанії, та відповідальності за її майбутнє; запроваджують корпоративну культуру, що викликає задоволення своєю роботою. На сьогодні це чи не єдиний спосіб привчити працівників до ефективної та якісної роботи, а не просто просиджувати на робочих місцях.

Отже, проаналізувавши ключові на сьогодні проблеми трансформації персоналу до вимог глобального ринку праці, можна з впевненістю дійти висновку, що існуючі невідповідності не лише професійні, але й психологічні. Якщо підійти до вирішення цього питання, то можна сформувати наступні основні напрями адаптації трудових ресурсів України до вимог глобального ринку праці:

- зміна психології працівника; формування позитивного сприйняття власної роботи, як одного з ключових факторів досягнення успіху;
- інтенсивне вивчення іноземних мов, що на сьогодні є однією з першочергових вимог провідних роботодавців у світі;
- проведення конференцій, тренінгів та семінарів, спрямованих на поглиблення та вдосконалення знань нових технологій та методів роботи в кожній сфері;
- виявлення особливостей роботи працівника та підбір персоналу, що здатний виконувати роботу в міру своїх професійних властивостей:
- ознайомлення потенційних працівників з корпоративною культурою компанії, для формування комплексного уявлення про принципи роботи компанії;
- формування у працівників прагнення до досягнення поставлених цілей; розробка актуальної системи мотивації, що стимулювала б працівників до ефективної діяльності.

Для виконання поставлених завдань та досягнення позитивних змін не буде достатньо 1-2 років: на це підуть десятки років. Однак впровадження запропонованих дій вже сьогодні, з часом підвищить конкурентоспроможність та цінність трудових ресурсів України на глобальному ринку праці.

Marta Holodivska
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF TRANSFORMATION THE LABOR RESOURCES OF UKRAINE TO THE REQUIREMENTS OF GLOBAL LABOR MARKET

In modern conditions of economic globalization the problem of adaptation to world market conditions becomes increasingly important for Ukrainian professionals. Incessant changes in technology development and principles of organization of global market leaders activity creates ever higher requirements for staff. The fact that in Ukraine still remained Soviet principles of work with the personnel which sometimes are absolutely different from those in developed countries adds more relevance for the problem. For most companies all over the world staff today is a strategic resource, which is a major tool for success. That's why if take certain actions towards solving these problems today, with time can get the results that will surpass any expectations, and labor resources of Ukraine will become much more valuable on the global labor market.

Анна Горшунова
Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ІМІДЖУ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Впродовж останніх десяти років стан готельної індустрії в Україні значно покращився. Ці покращення можна спостерігати у вигляді реконструкцій старих готельних підприємств і будівництві нових сучасних готелів за рахунок іноземних інвестицій. Проте на готельний бізнес, як і на інші сфери вітчизняної економіки, спричинила негативний вплив світова фінансова криза. Під час кризи значно знизилось завантаження готелів за рахунок скорочення кількості як туристичних, так і ділових поїздок. Найнижча заповнюваність готелів припадає на кінець 2008 року – початок 2009 року, що мало дуже негативний вплив на індустрію гостинності України і спричинило значне зниження конкурентоздатності готельних підприємств, скорочення персоналу, зниження заробітної плати персоналу і закриття окремих поверхів в багатьох готелях. Весь негативний вплив кризи спричиняє підвищення збитковості готельної галузі, тому перед керівниками готелів постає вирішення нових завдань. Якщо в до кризовий період основним завданням керівництва готелю було переважно оперативне управління виробництвом, то тепер підтримка конкурентоздатності готелю і розробка нових підходів для досягнення цього завдання. Метою діяльності будь якого підприємства, в тому числі підприємства готельного бізнесу, є ефективність і отримання стабільного прибутку. Від іміджу компанії залежить її успіх і дохід. Тому для готельної фірми питання формування і поліпшення іміджу є дуже актуальним і важливим.

Не існує єдиного визначення поняття «імідж», деякі зарубіжні вчені та вітчизняні дослідники не досить чітко і правильно розуміють саме поняття «імідж». Більшість науковців поняття «імідж» трактує як образ, враження, яке організація та її співробітники справляють на людей і яке фіксується в їх свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень. Але у теорії психіки поняття «образ» являє собою суб'єктивне бачення реального світу, яке люди сприймають за допомогою органів чуття. І вже збудований образ є результатом процесу сприйняття [2, с. 132]. Тому під іміджем варто розуміти сприйняття споживачем певного готельного комплексу і його послуг, дане сприйняття може бути як сприятливе, так і несприятливе [4, с. 146]. Позитивний імідж конкретного готельного підприємства допомагає споживачам виділити його з поміж аналогічних підприємств і скористатись його послугами. Отже, імідж готельного підприємства являє собою сприятливе або несприятливе сприйняття споживачем певного готельного комплексу (його послуг), яке направлене на створення уявлення про унікальні характеристики, якими, на думку споживача, володіє готельний продукт.

Для того, щоб створити довгострокове і всеохоплююче позитивне ставлення до готелю, а також довірливе ставлення до нього партнерів і гостей, необхідно докласти чималих зусиль і постійної та цілеспрямованої роботи. В готельній індустрії дуже важливим аспектом, що зокрема має значний вплив на імідж компанії, є добір досвідчених і професійних кадрів, їх навчання, а також розробка власних стандартів обслуговування, за допомогою яких ведеться постійне і послідовне вдосконалення і навчання кадрів. На продуктивність роботи персоналу також має вплив злагодженість, чітке розуміння мети і специфіки виконуваної роботи і завдань. Проте не всі готелі можуть собі дозволити проводити систематичну і постійну підготовку кадрів, оскільки така підготовка потребує багато часу і коштів її можуть собі дозволити готелі, що працюють на основі стандартів міжнародних брендів (Radisson SAS). Серед вітчизняних готельних мереж слід виділити Premier Hotels, що працює під керівництвом компанії Premier International Ltd. Дана компанія особливу увагу приділяє навчанню персоналу своєї мережі і персоналу готелів, що приєднались до мережі Premier Hotels. Навчання відбувається за допомогою регулярних тренінгів, навчальних програм, консалтингу, розробленню спеціальних освітньо-кваліфікаційних програм для кожного готелю мережі окремо (залежно від рівня готелю, класу, рівня професіоналізму, менталітету персоналу та інше). [1, с. 14].

На нашу думку такі способи навчання персоналу є ефективними, проте лише для цієї мережі готелів, але не може істотно вплинути на галузь вцілому. Для впливу на якість підготовки фахівців готельної галузі вцілому і суттєвого покращення ситуації, що склалась в галузі необхідно впровадити тісну взаємодію між готельними підприємствами і вищими навчальними закладами.

Для того щоб втримати свої ринкові позиції під час світової фінансової кризи, керівники і власники готельних підприємств маю значну увагу приділяти іміджу, тобто наданню якісного сервісу. Для покращення якості сервісу використовують інформаційні технології, зокрема ERP-систему, яка розроблена спеціально для готельного бізнесу. [3, с.246]. За допомогою даної системи відбувається розробка єдиного сховища даних в якому накопичується вся ділова інформація готелю, протягом його діяльності і здійснення ділових операцій. ERP-система значно полегшує процес передачі даних, оскільки зникає необхідність передачі від системи до системи. Кожен працівник готелю ,наділений відповідними повноваженнями, за допомогою цієї системи має доступ до всієї інформації, що розміщена готелем.

Шляхом покращення іміджу готельного підприємства може стати його приєднання до національної мережі готелів. Проте вітчизняні власники і директори готелів з обережністю відносяться до таких об'єднань, оскільки вбачають в них загрозу втрати своїх корпоративних прав і майна, через необізнаність і нерозуміння процесу діяльності готельних мереж.

Ще одним дієвим способом покращення іміджу готельної фірми є удосконалення організаційної структури управління. Організаційна структура впливає майже на всі показники діяльності готелю, тому з її вдосконалення має позитивний вплив на діяльність готелю в цілому. Істотною проблемою, що впливає на імідж вітчизняних готелів є застарілість їх організаційних структур, що в багатьох готелях не зазнавала змін ще з часів СРСР. Під час кризового періоду дуже важливо зосередити управлінську увагу на забезпечення виживання готельного підприємства, що досягається за умови дослідження умов зовнішнього середовища і пристосування до них, зниження витрат, раціонального розподілу і використанню ресурсів. Для ефективного виявлення і вирішення проблем готельного підприємства потрібно залучити велику кількість працівників даного підприємства. Отже, за допомогою підвищення самостійності виробничо-господарських структур готельної фірми, а також розширення повноважень на всіх рівнях управлінської структури готелю можна вирішити багато проблем на шляху до здійснення перебудови підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що готельним підприємствам України доцільно використовувати наступні підходи покращення іміджу: добір досвідчених і професійних кадрів, їх навчання, а також розробка власних стандартів обслуговування, за допомогою яких ведеться постійне і послідовне вдосконалення і навчання кадрів, використання ERP-систем, приєднання українських готелів до національної мережі готелів, удосконалення організаційних структур управління. Всі способи та підходи покращення іміджу повинні використовуватись постійно, скоординовано, систематично, одночасно та безперервно.

Примітки:

1. Будько Е. Профессиональный гостиничный оператор перспектива для инвестора // Гостиничный и ресторанный бизнес. - № 4 – 2003– С.14.
2. Громова О. Н. Организационное поведение / О. Н. Громова, Г. Р. Латфуллин. – СПб. : Питер. – 2008.– 432 с.
3. Про особенности внедрения ERP-систем для проектов разного масштаба. Риски // Режим доступу : http://erp-expert.com.ua/erp.
4. Тимошенко З. І. Маркетинг готельно-ресторанного бізнесу : [навчальний посібник] / З. І. Тимошенко, Г. Б. Мунін, В. П. Дишлевий. – К. : Вид-во Європ. Ун-ту. – 2007. – 246 с.

Anna Gorshunova
Ivan Franko National University of L'viv

DIRECTION IMPROVE THE IMAGE HOTEL ENTERPRISES OF UKRAINE

Immediate needs is the development of new approaches to the development and support of competitive state hotel infrastructure. Hotel business like any other, must be effective and make a sustainable profit. Income and success of hotel businesses directly related to the image. Therefore, it is extremely important question arises of creating a positive image of the hotel business.In these theses identified the need to improve the image of the hotel business in Ukraine. Described approach and ways to improve the image of hotel companies.

Наталя Греськів
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ В УКРАЇНІ

Питання формування доходів місцевих бюджетів, в тому числі міжбюджетних трансфертів посідають значне місце у наукових дослідженнях багатьох вчених. Викликають інтерес роботи визнаних провідних зарубіжних вчених-економістів: П.Самуельсона, Дж. М. Кейнса та інших. Ключові аспекти управління місцевими фінансами України, проблеми формування міжбюджетних трансфертів розглядаються у працях О.Д.Василика, О.П. Кириленка, В.І.Кравченка, І.О.Луніної, К.В.Павлюка та інших.Однак, питання формування між бюджетних трансфертів потребує і подальшого дослідження.

Згідно з Бюджетним кодексом України, міжбюджетні трансферти - це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Основне завдання трансфертів полягає у вирішенні проблем незбалансованості, що виникають внаслідок невідповідності між відповідальністю за видатками та податкоспроможністю. Джерелами виплат міжбюджетних трансфертів здебільшого є відрахування частини надходжень від одного або кількох податків або щорічні асигнування з відповідного бюджету, що в наш час є найпоширенішим і не дає змоги надавати трансферти на розвиток економіки.

В Україні система міжбюджетних трансфертів є недосконалою та потребує подальших змін. Наприклад, нелогічним є те, що трансферти отримують абсолютно всі регіони, у той час як теоретичною метою трансфертів є підтримка лише тих регіонів, які цього потребують. Великі обсяги трансфертів в Україні свідчать про недостатні власні доходи місцевих бюджетів. Політика розширення власної дохідної бази на місцях обумовить загальне зниження рівня трансфертів, оскільки самодостатні регіони зможуть обходитися без централізованої підтримки, натомість отримуватимуть її лише ті, хто дійсно цього потребує.

У даний час міжбюджетні трансферти у більшості випадків спрямовуються на покриття дефіциту доходів для виконання власних і делегованих функцій місцевих органів влади та самоврядування, що в основному надаються у вигляді дотацій вирівнювання. Трансфертна політика, яка спрямована на виконання інвестиційних проектів є досить несуттєвою, трансферти, які надаються місцевим бюджетам в даний час не спрямовані на забезпечення економічного розвитку регіонів.

Вирішити дану проблему можливо за допомогою створення фондів фінансової підтримки регіонів, які мали б інвестиційно-відтворювальне спрямування, мінімізації вилучення коштів у регіонів-донорів для їх спрямування на фінансування технічного переоснащення галузей економіки регіону, що мають стратегічне значення, приділення більшої уваги цільовим інвестиційним субвенціям замість системи дотаційної підтримки.

Також одним із напрямів вдосконалення функціонування системи міжбюджетних трансфертів є запровадження прямих розрахунків за міжбюджетними трансфертами між державним бюджетом та бюджетами територіальних громад всіх рівнів

Отже, можна зробити висновок, що бюджетне забезпечення регіонів можливе за допомогою формування законодавчої бази, яка регулюватиме розподіл та надання міжбюджетних трансфертів; запровадження прямих розрахунків за міжбюджетними трансфертами; створення Фонду фінансової підтримки бюджетів з метою інвестиційного розвитку регіонів; планування бюджету на коротко-, середньо- і довгострокову перспективу.

Примітки:

1. Радіонов, Ю. Про використання міжбюджетних трансфертів / Ю. Радіонов // Економіка України. - 2010. - №9. - С. 50-59.
2. Мацюра, С. І. Трансферти в системі міжбюджетних відносин / С. І. Мацюра // Актуальні проблеми економіки. – 2011р. - №5. - С. 223-229.

Natalya Greskiv
Ivan Franko National University of Lviv

THE PROBLEM OF INTERGOVERMENTAL TRANSFERS IN UKRAINE

In these theses investigated the main disadvantages of intergovernmental transfers in Ukraine. Proposed the ways of improving the transfer policy using the experience of foreign countries.Analyzed the role of intergovernmental transfers in a system of intergovernmental relations and detection the causes of problems in our country.

Тетяна Григор'єва
Львівського національного університету імені Івана Франка

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Маркетингове дослідження допомагає краще розібратися в ринку і оцінювати приватні перспективи, а також підвищити ефективність кампаній з просування товарів і послуг. Але маркетингове дослідження так само необхідно і для виявлення негативних нюансів, завжди потрібно бути до цього готовим. Найчастіше маркетингове дослідження може показати недоліки бренда, але це потрібно розцінювати як поле діяльності, можливість до розвитку і це можливість більш чіткого формування стратегії. Маркетингове дослідження допоможе визначити сильні і слабкі сторони, особливо у відповідності з конкурентами. У майбутній перспективі таке дослідження допоможе виробити ефективні способи виділення серед конкурентного середовища.

Маркетингове дослідження нарощує свою актуальність в останні роки.

На це є ряд причин, серед яких, безумовно, динаміка. Динаміка розвитку компаній-конкуренов, динаміка статистик у зв'язку з примхливою і досвідченою аудиторією і інші причини. Ці причини роблять оперативну інформацію особливо цінною і буквально всі учасники ринку розуміють це. Тому маркетингові дослідження повинні проводитися професійно і продумано на всіх етапах, важливо вибрати правильні канали дослідження та надання інформації. Роль маркетингових досліджень полягає саме в цьому.

Конкурентне середовище є джерелом як серйозних небезпек, так і можливостей для розвитку бізнесу. Тому маркетингові дослідження конкурентного середовища, зокрема - моніторинг і аналіз діяльності найближчих, непрямих і потенційних конкурентів є важливою складовою маркетингової інформаційної системи компанії.

У межах конкурентного середовища не існує ідентичних компаній або торговельних марок, кожна з них володіє власним іміджем і репутацією, створеними самими компаніями або народженими в середовищі споживачів. Компанія має максимум шансів успішно розвиватися на ринку, якщо її імідж відповідає цінностям і вимогам цільової аудиторії або сегментів. Навпаки, негативний імідж або імідж, який не приймається споживачами або сумнівна репутація можуть поставити компанію на межу фіаско. Тому дослідження сприйманого іміджу є однією з найбільш важливих сфер дослідження.

Діагностику конкурентного середовища, діяльності конкурентів слід вважати найважливішою ланкою всього процесу маркетингових досліджень, так як вона є умовою, гарантією успіху товару, технологій, послуг, пропонованих фірмою на ринку.

Діагностика конкурентного середовища включає наступні етапи:

- Виявлення переліку фірм, що знаходяться на цільовому або новому ринках.
- Збір вихідної інформації.
- Приведення вартісних і фінансових показників до порівнянної увазі.
- Визначення типу обраного ринку (ринок продавця, ринок покупця).
- Розрахунок показників, що відбивають стан ринку.
- Визначення ринкових часток фірми на кінець базисного і на кінець аналізованого періодів.
- Побудова таблиці ринкових часток фірм і розрахунок середньої ринкової частки, що припадають на одну фірму.
- Розрахунок узагальнених характеристик інтенсивності конкуренції.
- Оцінка ступеня монополізації ринку.
- Факторний аналіз динаміки ринкових часток конкурентів.
- Вибір виду статистичного розподілу ринкових часток.
- Формування груп фірм, що знаходяться на ринку і розрахунок середньої ринкової частки, що припадає на групу.
- Розрахунок темпу приросту ринкової частки кожної групи фірм.
- Побудова конкурентної карти ринку.
- Виявлення типових стратегічних положень фірм на ринку.
- Ситуаційний аналіз і прогнозування стратегії конкуренції фірми на даному ринку.

Результатом діагностики конкурентного середовища є визначення поточного та перспективного стану цього середовища. На основі встановленого діагнозу маркетолог розробляє маркетингові заходи для поліпшення або посилення потенціалу конкурентної переваги фірми.

Організація і проведення діагностики конкурентного середовища здійснюються на основі маркетингових досліджень. Постановка діагнозу конкурентного середовища повинна базуватися на порівнянні. Результати діагностики необхідні для формування маркетингової інформації і розробки конкурентної політики фірми.

В ході проведення аналізу маркетингових досліджень конкурентного середовища було виявлене наступне: важливо вибрати саме справжніх професіоналів для проведення досліджень, а на жаль зараз існує безліч вельми посередніх агентств. У пріоритеті повинні залишитися рекламні агентства повного циклу, які розбираються у всіх етапах виробництва і просування товарів і послуг на ринку і збором інформації. Проведення маркетингових досліджень конкурентного середовища дозволить: розширити

клієнтську базу, збільшити обсяг продажів, підвищити конкурентоспроможність продукції / послуг, утримати старих і залучити нових клієнтів, виробити ефективну цінову і продуктову політику, значно підвищити якість обслуговування клієнтів.

Ірина Гринчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕДУМОВИ ПЕРЕХОДУ ДО ГНУЧКОГО КУРСОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Ефективність режиму валютного курсу визначається насамперед ціновою стабільністю, низьким і передбачуваним рівнем інфляції, а також можливістю кращого адаптування до внутрішніх і зовнішніх шоків, що в більшій мірі забезпечується в умовах гнучкого режиму курсоутворення. Однак запровадження цього валютного режиму може як мати позитивні наслідки, так і призвести до певних втрат. Враховуючи те, що умови, в яких здійснюється зміна режиму курсоутворення, безпосередньо впливають на рівень ризику, пов'язаний з динамікою валютного курсу, постає нагальна потреба у визначенні ефективних передумов надання більшої гнучкості гривні.

Метою наукового дослідження є специфікація етапів реалізації валютної політики в Україні та з'ясування основних передумов, необхідних для ефективного запровадження гнучкого курсоутворення гривні.

Валютна політика – це сукупність здійснюваних державою економічних, організаційних, правових заходів у сфері валютних відносин з метою реалізації стратегічних завдань розвитку національної економіки. Становлення незалежної України неодмінно пов'язано з реалізацією валютної політики, яку, залежно від особливостей економічного розвитку країни, можна поділити на декілька етапів [4].

Перший етап (1991–1993 рр.) характеризується: відсутністю національного законодавства з питань валютного регулювання і валютного контролю; недосконалістю економічної й податкової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності; низьким рівнем організації роботи банківської системи у цій сфері; наявністю незначних обсягів валютних резервів Національного банку України; активним використанням іноземних валют у внутрішньому грошовому обігу [4, с. 175-176] .

Другий етап реалізації валютної політики (1994–1996 рр.) характеризується: зниженням частки кредитів, наданих Національним банком уряду; встановленням порядку коригування процентних ставок за кредитами, наданими комерційними банками суб'єктам господарювання; запровадженням обов'язкового резервування від коштів, які знаходяться на валютних депозитних рахунках; застосуванням державних цінних паперів як інструменту фінансування дефіциту бюджету.

На третьому етапі (1997–1998 рр.) відбувалося призупинення економічного спаду та подальша лібералізація валютного ринку. У цей період валютний ринок України зазнав значного тиску внаслідок залучення урядом України короткотермінового капіталу іноземних інвесторів для потреб фінансування дефіциту бюджету шляхом реалізації облігацій внутрішньої державної позики безпосередньо через міжбанківський ринок та Українську міжбанківську валютну біржу.

Реалізація валютно-курсової політики на четвертому етапі (1999–2004 рр.) проводилася в умовах виходу з економічної кризи та поступового економічного зростання, зумовленого нарощенням обсягу виробництва, зниженням рівня інфляції та дефіциту бюджету, збільшенням експорту, що забезпечило формування позитивного сальдо поточного рахунку. Зазначені економічні зрушення надали можливість знизити значення облікової ставки Національного банку, що позитивно позначилося на вартості кредитів для суб'єктів господарювання та населення, сприяючи підвищенню доступності позикових ресурсів для суб'єктів ринку. Це дозволило поступово відійти від жорсткого адміністративного регулювання та взяти курс на лібералізацію валютного ринку. Національний банк України на підставі даних за операціями купівлі-продажу валюти, яку одержував від комерційних банків, самостійно визначав офіційний курс гривні до інших іноземних валют. Дуже важливе значення для регулювання валютного ринку мало ухвалення в 1999 р. Закону України «Про Національний банк України», в якому Національний банк визначено особливим центральним органом державного управління, що встановлює порядок здійснення операцій в іноземній валюті, організовує і здійснює валютний контроль за банками та іншими фінансовими установами.

Починаючи з 2005 р. (п'ятий етап) для лібералізації валютної політики Національного банку було характерне: збільшення строку, протягом якого резидент зобов'язаний зарахувати виручку в іноземній валюті на валютний рахунок [1], зниження вимог щодо переліку спеціальних документів, необхідних для отримання банківської ліцензії та документів для отримання письмового дозволу [2]; підвищення норм вивезення та ввезення готівки і банківських металів через митний кордон України [3]. Проте вимоги до розміру регулятивного капіталу, формування якого є основною умовою для отримання дозволу на здійснення операцій із валютними цінностями помітно посилилися. Лібералізація валютної політики супроводжувалася встановленням жорсткіших вимог у сфері валютного регулювання та підвищенням відповідальності за порушення вимог валютного законодавства. Сьогодні можна говорити про черговий етап валютної політики НБУ який відбувається в умовах посткризового відновлення вітчизняної економіки.

Зміна валютного режиму є об'єктивним проявом динаміки економічних процесів в країнах, які супроводжуються глобалізацією міжнародних фінансових ринків, що також є стимулювальним чинником зміни режиму курсоутворення. Крім того, за наявності незалежної монетарної політики при гнучкому курсоутворенні економіка може краще пристосовуватися як до зовнішніх, так і до внутрішніх шоків [5, с. 11].

Питання про перехід до гнучкого курсоутворення постало перед Україною ще у 2006-2007 рр. [5]; проте фінансово-економічна криза восени 2008 р. відклала вирішення цієї проблеми. Як свідчить досвід інших країн, найнижча ймовірність втрати економічної стабільності та гальмування економічного розвитку держави при переході до гнучкого режиму курсоутворення досягається шляхом формування належних передумов. Зокрема, доцільно забезпечити низький та передбачуваний рівень інфляції протягом тривалого періоду з урахуванням потреб товаровиробників; нарощення виробництва якісної та конкурентоспроможної продукції, яка користується попитом на світовому ринку; поліпшення структури експорту та імпорту, наявність стабільної динаміки зростання чистого експорту; розширення міжнародних зв'язків і ринків збуту; позитивна динаміка сальдо поточного рахунку; підвищення рівня продуктивності праці; зниження рівня доларизації через укріплення довіри до національної валюти; утримання відносно низького рівня дефіциту бюджету; зниження рівня безробіття; зниження

обсягу зовнішньої заборгованості; нарощення інвестицій в основний капітал; розвиток фондового ринку; забезпечення зростання рівня доходів населення.

Подальшим кроком має бути проведення економічних реформ, успішність яких пов'язана з відповідністю темпів економічного розвитку та нововведень податково-бюджетної сфери із змінами валютно-курсової політики, результатами яких має бути становлення конкурентоспроможних вітчизняних підприємств у різних галузях економіки, забезпечення покращення макроекономічних показників, сприяння мінімізації валютних ризиків. До технічних передумов ефективної зміни режиму курсоутворення в Україні належать: проведення належної комунікаційної політики, яка полягає в інформуванні населення щодо напрямів і цілей монетарної політики, що сприятиме підвищенню довіри населення до політики Національного банку; зниження тиску короткострокового спекулятивного капіталу на обмінний курс гривні. Крім того, зміну режиму курсоутворення варто здійснювати за наявності ревальваційної динаміки; спрямування бюджетної політики, що проводиться урядом, з одного боку, на збільшення соціального забезпечення населення, а з іншого – на стимулювання виробництва.

Натомість сьогодні економічна ситуація в Україні характеризується несприятливою динамікою основних макроекономічних показників, зокрема, різким сповільненням темпів зростання ВВП, швидшим зростанням імпорту порівняно з експортом, зростанням дефіциту бюджету, суттєвим підвищенням обсягу валового зовнішнього боргу, політичною невизначеністю, низьким рівнем продуктивності праці.

Тому обґрунтованим видається висновок про те, що переходити до більшої гнучкості валютного курсу в Україні у сучасних умовах недоцільно.

Примітки:

1. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України № 185/94-ВР від 23 вересня 1994 р.;

2. Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій: Постанова Правління Національного банку України № 275 від 17 липня 2001 р.;

3. Про затвердження Інструкції про переміщення валюти України, іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів, інших банківських документів і платіжних карток через митний кордон України: Постанова Правління Національного банку України № 283 від 12 липня 2000 р.;

4. Дзюблюк О.В. Валютна політика: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 422 с.;

5. Петрик О. Історія монетарного розвитку в Україні / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2007. – № 1. – С. 2–16.

Iryna Hrynchuk

Ivan Franko National University of L'viv

PRECONDITIONS FOR THE TRANSITION TO MORE FLEXIBLE EXCHANGE RATE IN UKRAINE

The stages of exchange rate policy in Ukraine are considered. Basic preconditions for the transition to the flexible exchange rate are analysed. It is shown that under current circumstances the change-over to more flexible exchange rate in Ukraine is inappropriate.

Олег Грициняк

Вроцлавський Університет

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я

Аналіз праць таких науковців як Г. Беккер, Д. Богині, В. Гой, О. Грішнової, М. Долішнього, С. Дятлова, М. Євтушенко, Р. Капелюшникова, О. Кундицького, В. Куценко, Є. Лібанової, Я. Мінсера, С. Тютюнникова, О. Стефанишин, Т. Шульца дозволяє зробити висновок про те, що ключову роль серед видатків домогосподарств, націлених на розширене відтворення робочої сили відіграють видатки на охорону здоров'я і освіту.

Хороше здоров'я є основою продуктивної праці, якав свою чергу є передумовою для отримання стабільних доходів необхідних для відтворення робочої сили. За даними дослідження, яке проводилось в Україні у 2011 р. 47% населення оцінювало стан свого здоров'я як "добрий". Найвища частка таких осіб (77–70%) була серед дітей до 14 років (за оцінкою батьків), підлітків, чоловіків та жінок у віці 18–29 років. Добрий стан свого здоров'я серед населення у працездатному віці зазначили 57% чоловіків та 52% жінок. Серед населення старшого працездатного віку добре себе почували 10% чоловіків і 8% жінок[1, с.9].

У середньому майже кожна друга особа серед дорослих уважала стан свого здоров'я "задовільним". Такий стан здоров'я мали 26% дітей у віці до 14 років та 23% підлітків у віці до 18 років.

Оцінила стан свогоздоров'я як "поганий", як і у 2010р., кожна десята пересічна особа. Найбільша частка населення, яке погано себе почувало, спостерігалася серед осіб не працездатного віку: так оцінили стан свого здоров'я 26% чоловіків і 30% жінок.

Порівняння суб'єктивних оцінок стану здоров'я міського та сільського населення свідчить, що серед останніх в усіх статево-вікових групах (за винятком чоловіків непрацездатного віку) частка осіб, які почували себе добре вища. Це пов'язано зі значно меншим негативним впливом несприятливих екологічних, техногенних факторів і психоемоційних перевантажень, притаманних способу життя мешканців сучасних міст, особливо мегаполісів.

Як показує вітчизняний і світовий досвід однією із передумов доброго здоров'я є доступність медичної допомоги значною мірою залежить від фінансових можливостей домогосподарств. За даними офіційної статистики видатки домогосподарства на охорону здоров'я складають 3,1% від сукупних витрат або 107 грн. на місяць. Відповідно за рік ця сума складатиме 107 х 12 = 1284 грн. Це досить мізерна сума в порівнянні з вартістю медикаментів і медичних послуг, яка не здатна забезпечити належне відтворення робочої сили. Для підтвердження наших думок наводимо наступні дані. Так, частка осіб, які скористалися послугами приватного стоматолога або звернулися за медичною допомогою до платної медичної установи чи приватного лікаря (крім стоматолога), становила від 0,6% до 3% від числа тих, які зверталися за медичною допомогою в групі 10% найменш забезпечених за рівнем середньодушових загальних доходів домогосподарств та серед домогосподарств, середньодушові

загальні доходи яких нижче прожиткового мінімуму. У групі більш забезпечених домогосподарств десятого дециля частка таких осіб була у 3,3–11,5 раза більшою.

Крім того, майже в усіх (98%) домогосподарствах хтонебудь із членів протягом останніх 12 місяців потребував медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя. Частката тих домогосподарств, які повідомили про випадки неможливості задовольнити такі потреби, склала 23%.

Основною причиною недоступності окремих видів медичної допомоги переважна більшість домогосподарств, як і в опитуванні попереднього року, вказала занадто високу вартість ліків, медичних товарів, послуг охорони здоров'я. Серед найменш забезпечених домогосподарств першої децильної групи та серед домогосподарств, середньодушові загальні доходи яких нижче прожиткового мінімуму, відповідно 28% та 26% домогосподарств при потребі не змогли отримати ліки, медичні товари та послуги, в той час як серед більш забезпечених домогосподарств десятого дециля частка таких склала 12%.

Серед домогосподарств, ускладі яких були особи, які потребували медичної допомоги, але не змогли її отримати, 84% респондентів повідомили про випадки неможливості придбання необхідних, але занадто дорогих ліків[1, с.8]..

На нашу думку, недоступність медикаментів і медичних послуг для більшості домогосподарств є не тому що вони мають високу ціну (їх ціна встановлюється на основі собівартості), а тому, що в сім'я відсутній належний рівень матеріальної забезпеченості, тобто наявні джерела ресурсів не здатні забезпечити належних видатків на відтворення робочої сили.

Примітки:

1.Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2011 році (за данимивибірковогообстеження умов життядомогосподарств) //Режим доступу :http://www.ukrstat.gov.ua

Oleh Hrytsynyak
Wroclaw University

ANALYSIS OF HOUSEHOLD EXPENDITURE ON HEALTH PROTECTION

This thesis is sanctified to the analysis of charges of household on health protection. Analysing the structure of charges aimed at the extended recreation of labour force an author comes to the conclusion, that a key role is played the by charges health protection and education. An author marks in addition,, that, inaccessibility of medications and medical services for most household is because the proper level of material material well-being is absent in a seed.

Роман Гуменюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ НЕДОЛІКИ ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Оподаткування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки є важливою складовою реалізації податкової політики. Створення в Україні ринкової моделі економіки, що базується на принципах конкуренції й забезпечення високих темпів зростання макроекономічних показників, передбачає розв'язання проблеми оптимізації механізмів прибуткового оподаткування підприємств, що потребує розробки як теоретичної концепції податкової політики, так і практичного обґрунтування напрямів її реформування.

Питанням удосконалення порядку прибуткового оподаткування підприємств займалися відомі вчені, серед яких Т.І. Богословець, Н.О. Гончарова, О.М. Кисельова, А.М. Соколовська, О.А. Сич, С.В. Юшко та ін..

Метою даної роботи є дослідження основних недоліків, які існують у системі прибуткового оподаткування підприємств.

Беззаперечною перевагою Податкового кодексу України [1] є регламентація поняття, підстав встановлення та порядку використання податкових пільг суб'єктами господарської діяльності. У той же час слід звернути увагу на певну непослідовність законодавця щодо використання регулюючого потенціалу податкових засобів регулювання, зокрема ненаданню уваги відстеженню ефективності впливу податкових пільг на діяльність суб'єктів господарювання.

Розділом XX Перехідних положень у п.4 «Особливості справляння податку на прибуток підприємств» передбачено до 1 січня 2020 р. звільнення від оподаткування прибутку підприємств, що отриманий від діяльності з одночасного виробництва електричної та теплової енергії з використанням біологічних видів палива. Постає питання: якщо платник використовує 1% такого палива або використовує його лише в одному місяці звітного року, то такому платнику також надаються податкові пільги? Це свідчить про відсутність раціональності та економічності в таких нормах. Крім цього, теплову та електричну енергію виробляють платоспроможні підприємства – монополісти на енергетичному ринку. У результаті через звільнення від оподаткування протягом 9 років держава по суті відмовляється від права володіння своєю часткою, що є нелогічним в умовах дефіциту державних ресурсів. Тому подібних преференцій для окремих платників слід уникати та дотримуватися основних принципів побудови системи оподаткування, зокрема принципу нейтральності, встановленого пп. 4.1.8. ст. 4 Податкового кодексу, а саме встановлення податків і зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоспроможності платника податків. Податкова пільга, надана у спосіб, що наведений вище, суперечить цим вимогам і потребує, на нашу думку, уточнення критерію використання біопалива при виробництві електричної та теплової енергії на рівні не менше 75% у кожному податковому періоді.

Податковим кодексом кардинально змінено механізм нарахування амортизації для визначення оподаткованого прибутку у напрямку наближення до правил, що застосовуються у бухгалтерському обліку. Платники податку на прибуток отримали значно більше свободи при визначені суми амортизаційних відрахувань (обрання методу нарахування амортизації, визначення терміну служби основних засобів, їх ліквідаційної вартості тощо), а, отже, й можливість впливати на величину об'єкта оподаткування, суму податку на прибуток, скористатися ефектом податкової економії, який широко використовують розвинуті країни сучасного світу. Проте, поряд із цим, вважаємо, що невирішеними залишилися деякі проблемні питання, зокрема відбулося значне ускладнення визначення амортизаційних відрахувань у зв'язку із введенням пооб'єктного їх нарахування, що робить роботу бухгалтера досить клопіткою і громіздкою (з практики діяльності підприємств відомі випадки, коли через складність нарахування амортизації та побоювання припустити помилки бухгалтери зовсім не відносять амортизацію до складу витрат

звітного періоду [4]). Крім цього, залишається нерозв'язаною проблема порядку індексації вартості основних засобів, яка на сьогодні не забезпечує формування їх реальної вартості та веде до заниження сум амортизаційних відрахувань.

Ще однією проблемою, пов'язаною із порядком нарахування амортизаційних відрахувань, є використання методу зменшення залишкової вартості. Існуючий механізм застосування методу створює можливості до необґрунтовано швидкого перенесення вартості основних засобів на витрати, що мало пов'язано з реальним ступенем їх зношеності, та відповідного зниження суми податку на прибуток. Крім того, суб'єкти господарювання мають можливість маніпулювати величиною ліквідаційної вартості об'єкта. При цьому передбачені Податковим кодексом обмеження в частині мінімальних термінів експлуатації основних засобів і, відповідно, термінів нарахування амортизації не можуть істотно вплинути на реальний термін перенесення вартості об'єкта на витрати [2].

Слід зазначити: незважаючи на те, що метод зменшенння залишкової вартості обумовлює часто необгрунтовано швидке перенесення вартості основних засобів на витрати, жодних обмежень щодо його використання непередбачено. Тому, як один із шляхів удосконалення справляння податку на прибуток підприємств, пропонуємо передбачити можливість використання методу зменшення залишкової вартості тільки для окремих груп основних засобів, яким притаманний, насамперед, швидкий моральний знос, а також визначення і закріплення у законодавстві рівня ліквідаційної вартості для об`єктів, до яких можливе застосування даного методу визначення амортизаційних відрахувань.

Пунктом 146.16 ст.146 передбачено: у разі ліквідації основних засобів за рішенням платника податку з будь-яких обставин можна врахувати недоамортизовану частину у складі витрат. Ця норма дає змогу списувати на витрати залишкову вартість активу незалежно від раціональності ставлення до використання основних засобів та їх пошкоджень, ураховуючи навмисні чи необережні пошкодження [2].

З метою подальшого удосконалення механізму нарахування амортизації для цілей податкового обліку доцільним вважаємо запровадження вимоги цільового (на інвестиційні цілі) використання вивільнених з-під оподаткування коштів у разі застосування суб'єктами оподаткування методів прискореної амортизації та забезпечення своєчасної індексації вартості основних засобів, виходячи з їх поточної справедливої вартості згідно з правилами, що застосовуються в бухгалтерському обліку.

Питання звільнення чи оподаткування дивідендів вирішується урядами залежно від типу економіки та частки іноземного капіталу в інвестиціях. У Податковому кодексі розширено пільговий режим оподаткування дивідендів. Наприклад, згідно з пп. 153.3.5. ст.. 153, авансовий внесок з податку на прибуток не справляється у разі виплати дивідендів на користь власників корпоративних прав материнської компанії. Материнська компанія, користуючись зазначеною нормою, може не утримувати авансові внески під час виплати дивідендів своїм засновникам, у тому числі фізичним особам, а також нерезидентам. Згідно з пп. 153.3.6. ст.. 153, якщо юридична особа – резидент отримує дивіденди від нерезидентів, то вона включає їх в оподатковані доходи. Якщо нерезидент відповідно до пп. 14.1.159 ст.159 перебуває під контролем резидента, то отримані від такого нерезидента дивіденди не є об'єктом оподаткування. Ця норма в поєднанні з дією пп.153.3.5. ст.153 може призвести до прихованого вивозу капіталу з країни та вимивання інвестицій, оскільки материнська компанія, засновником якої є нерезидент, може використовувати підприємство на території України як посередницьку структуру у переведенні коштів із зони підвищеного податкового тиску в офшорну зону [3]. Тому, на нашу думку ці нововведення є не досить доцільними і вимагають перегляду на предмет їх раціональності й ефективності для розвитку економіки.

Отже, Податковим кодексом здійснено позитивні трансформації у напрямку активізації діяльності юридичних осіб загалом та окремих видів діяльності зокрема, проте багато питань залишаються актуальними і вимагають подальшого удосконалення. Основні недоліки стосуються пільгового оподаткування підприємств, механізму нарахування амортизації, оподаткування дивідендів.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (станом на 01.04.2013р.) [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. Юшко С.В. Амортизація основних засобів у контексті Податкового кодексу України / С.В. Юшко// Фінанси України. – 2011. - №3 – С.63-71
3. Кисельова О.М. Податок на прибуток в координатах Податкового кодексу: плюси і мінуси / О.М. Кисельова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. - №3 – С.40-51
4. Томнюк Т.Л., Кушнір М.А. Актуальні питання удосконалення прибуткового оподаткування підприємств [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_2/2-2012-43.pdf

Roman Gumeniuk
Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN DISADVANTAGES OF CORPORATE INCOME TAX

The main problems arising in the collection of corporate income tax. The main disadvantages of updated machinery depreciation, made suggestions for areas of improved administration of income tax.

Христина Дідух
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКОВИХ СИТУАЦІЙ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкових відносин проблема оцінки й урахування економічного ризику набуває самостійного теоретичного та практичного значення як важлива складова частина теорії та практики управління. Основна ціль управління ризиками у сучасних умовах розвитку української економіки полягає у тому, щоб попередити банкрутство підприємства та забезпечити прибуткову діяльність при найменших втратах. У зв'язку з цим актуально стоїть питання формування дієвої системи управління

економічними ризиками, яка повинна забезпечувати економічну стабільність діяльності підприємства у нестабільних кризових умовах.

Одним з найважливіших інструментів системи раннього попередження та методом прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз. Під дискримінантним аналізом здебільшого розуміють комплекс методів математичної статистики, за допомогою якого здійснюється класифікація досліджуваних одиниць (підприємств) залежно від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої метричної шкали. Така шкала будується на основі емпіричного дослідження фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких опинились у фінансовій кризі, а інші успішно продовжують свою діяльність. У процесі аналізу підбирається певна система показників, дослідивши значення яких, можна віднести підприємство до того чи іншого класу та з високим рівнем ймовірності спрогнозувати його майбутній фінансовий стан. У теорії і практиці здебільшого розрізняють однофакторний та багатофакторний дискримінантний аналіз.

В основі однофакторного (одновимірного) аналізу покладено сепаратне дослідження окремих показників (які є складовою певної системи показників) та класифікацію підприємств за принципом дихотомії. Віднесення підприємства до категорії «хворих» чи «здорових» здійснюється у розрізі окремих показників відповідно до емпірично побудованої шкали граничних значень досліджуваного показника. [2, с. 67].

Загальний висновок про якість фінансового стану підприємства робиться на основі аналізу відповідності кожного з показників, які включені в спеціально підібрану систему, їх граничним значенням. Найвідомішими моделями однофакторного дискримінантного аналізу є системи показників Бівера та Вайбеля.

Методів діагностики за допомогою моделей ймовірності банкрутства дуже багато: двофакторна модель Альтмана, п'ятифакторна модель Альтмана, п'ятифакторна модель Альтмана адаптована, дискримінантна модель Ліса, дискримінантна модель Таффлера, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера, коефіцієнт Бівера, модель Спрінгейта, дискримінантна модель Терещенка, модель Сайфуліна, Кадикова, Зайцевої та інші. Існуючі моделі прогнозування ймовірності банкрутства представлені на рис. 1. [3, с.167-184].

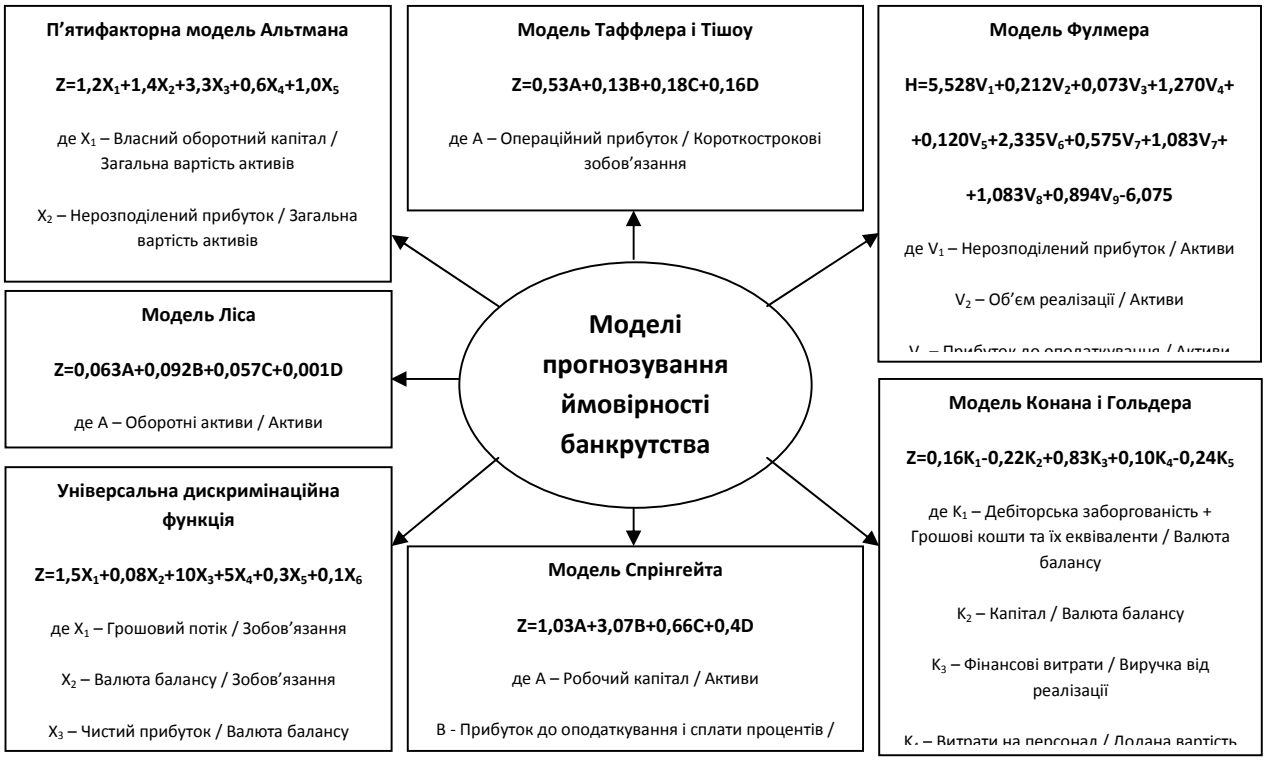


Рис. 1. Моделі прогнозування ймовірності банкрутства

Головним суперечливим моментом однофакторного дискримінантного аналізу є те, що значення окремих показників може свідчити про позитивний розвиток підприємства, а інших — про незадовільний. Така ситуація унеможливлює об'єктивне прогнозування банкрутства. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є застосування багатофакторного дискримінантного аналізу.

Широке застосування моделі Альтмана в зарубіжній практиці обумовлено наступними її позитивними якостями: модель включає велику кількість показників, що забезпечує низьку трудомісткість її використання при достатньо високій точності результатів; передбачає інтегральну оцінку і дає можливість порівняння стану різних об'єктів; інформація для розрахунку всіх показників доступна і міститься в основних формах звітності; існує можливість не тільки прогнозування банкрутства, але і оцінка зони ризику, в якій знаходиться підприємство.

Аналіз існуючих методик та теоретичних підходів щодо оцінки ймовірності банкрутства дав змогу визначити основні переваги та недоліки відповідних теорій та розрахунків за умов, що склалися у практиці підприємств України. Умови

загострення кризи та погіршення фінансового стану значної частини підприємств потребують постійних досліджень та відповідних пропозицій з урахуванням: оперативного контролю та аналізу показників звітності, що потребують відповідного удосконалення до вимог часу; адаптування системи показників щодо оцінки ймовірності банкрутства, їх перегляд та звуження відповідно до вдосконалення існуючих методик.

Примітки:

1. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для сам ост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2011. – 292 с.
2. Война О.А. Економічний ризик. Математичні моделі та методи керування: Навч. посібник / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - К.: ВПЦ "Київський університет", 2010. - 98 с.
3. Шморгун Н.П., Головко І.В. Фінансовий аналіз: навч. посібник. - К.: Центр навч. л-ри, 2006. - 528 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Khrystyna Didukh
Ivan Franko National University of L'viv

MODELLING OF RISK SITUATIONS FOR MANAGEMENT DECISION MAKING IN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

The work is dedicated to research of statistical study of the financial and economic risks of economic activity. The main goal of risk management in the present conditions of Ukrainian economy is to prevent bankruptcy of the enterprise and to ensure profitability with minimal losses. In connection to this there is an important issue in the formation of effective system of economic risks, which should ensure the economic stability of the company. It must be noted that analysis of existing methods and theoretical approaches made it possible to identify the main strengths and weaknesses of relevant theories and calculations for the conditions prevailing in Ukrainian economy.

Христина Данилків
Львівський національний університет імені Івана Франка

КРЕДИТНІ СПІЛКИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У сучасних економічних відносинах суб'єктів господарювання особливе місце займає малий бізнес як невід'ємний елемент сучасної ринкової системи, потужний виробничий сектор, особливий вид виробничо-торговельної діяльності, важливий чинник інноваційного розвитку та ефективного функціонування національної економіки.

Мале підприємництво як самостійний та незамінний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, сприяє економії і раціональному використанню ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції й усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці, приводить до насичення внутрішнього товарного ринку і наповнення державного бюджету, сприяє соціально-політичній стабільності, відкриваючи простір вільному вибору шляхів й методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту. У регіональному вимірі діяльність суб'єктів малого бізнесу позначається на раціоналізації використання всіх видів ресурсів, активізації накопичення людського капіталу й акумулюванні науково-технічного потенціалу.

Однак, варто зазначити, що сучасні вітчизняні підприємці стикаються з безліччю проблем на шляху створення малого підприємства та організації його функціонування, а успішність й ефективність такого розвитку стримується в основному через різноманітні фінансові бар'єри. Саме тому, в умовах становлення ринкової економіки України особливо важливого значення набуває розв'язання проблеми інвестиційного забезпечення діяльності підприємницьких структур, адже кількісне зростання фінансових посередників, потребує покращення ефективності їхньої діяльності, зокрема, сфери кредитування. Отже, важливо розвивати не тільки банківські установи, а й різні види небанківських фінансових інститутів для забезпечення повноцінного функціонування фінансової інфраструктури, що слугуватиме запорукою подальшого підприємницького та економічного зростання.

Сьогодні особливо актуальним є завдання висвітлити й обґрунтувати потенційні можливості кредитних спілок, як ефективного ринкового механізму альтернативного фінансування суб'єктів малого підприємництва, що дає змогу максимально наблизити фінансові послуги до споживачів, створити належні умови для довгострокового кредитування із застосуванням сучасної ринкової інфраструктури й фінансових інструментів.

Різноманітним аспектам наукових розробок з питань функціонування кредитних спілок присвячені праці таких українських вчених як М. Аліман, Є. Бобров, В. Гончаренко, С. Злупко, П. Козинець, Р. Коцовська, Л. Негребецька, А. Оленчик, А. Пантелеймоненко, А. Стадник, О. Фарат у працях яких, досліджуються окремі проблеми розвитку кредитних спілок й окреслюються можливі сфери їхньої діяльності з метою підвищення ефективності роботи окремих груп суб'єктів господарювання. Зокрема А. Оленчик розкриває актуальні проблеми розвитку кредитних спілок України, Є. Бобров, досліджуючи особливості кредитування розвитку малого підприємництва в економіці України, розглядає кредитні спілки як альтернативу банківському кредитуванню, Р. Коцовська досліджує фінансово-економічну діяльність кредитних спілок, спрямовану на кредитування суб'єктів малого бізнесу.

З огляду на досвід розвинених країн, де широко використовуються акумульовані кредитними спілками грошові кошти дрібних підприємців і фізичних осіб саме для їх кредитування, та оцінюючи функції сучасних вітчизняних кредитних спілок, необхідно поглиблено дослідити діяльність кредитних спілок із позицій фінансової підтримки ними малого бізнесу. Незважаючи на відносно молодий вік кредитно-кооперативного руху в економіці України, діяльність кредитних спілок з кожним роком привертає дедалі більше уваги з боку малих підприємницьких структур. Така привабливість полягає у тому, що вони виконують дві базові банківські операції – акумулювання грошових коштів та розміщення їх у кредити суб'єктам малого підприємництва, й одночасно функціонують на кооперативних засадах, які є достатньо демократичними і гуманними.

Показовим є й те, що порівняно з комерційними банками вони зацікавленні займатися малими кредитами і враховувати невеликі за розмірами фінансові проблеми підприємців.

Відповідно до переваг таких спілок перед іншими фінансовими установами позабанківської системи можна віднести максимальну наближеність їх до безпосередніх отримувачів послуг, а також можливість позичальника за спрощеною схемою отримати кредит навіть у незначних розмірах. Кредитні спілки також мають можливість зваженіше підходити до відбору членів спілок, а отже, і до своїх клієнтів, тому при видачі кредиту можна не так ретельно перевіряти кредитоспроможність позичальника. Крім того, необхідно підкреслити, що існують сфери, в яких кредитні спілки можуть демонструвати адекватні результати діяльності і на рівних конкурувати з банківськими установами.

По-перше, мікрокредитування і кредитування малого бізнесу не буде приносити банку таких доходів, як кредитування корпоративних клієнтів. Для компенсації витрат і ризиків при видачі дрібних кредитів банки використовують підвищені відсоткові ставки і більш жорсткі умови забезпечення виконання зобов'язань, що суттєво знижує привабливість таких кредитів для позичальників. Тому ця ніша може бути використана саме кредитними спілками.

По-друге, кредитним спілкам вигідно розвивати сільську кредитну кооперацію. Основними позичальниками будуть приватні фізичні особи, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції як для власного споживання, так і на продаж. Слід зазначити, що продукція виробляється в невеликих обсягах і реалізація здійснюється у достатньо обмежений період часу, що призводить до консолідації грошових коштів, витрачання яких буде здійснюватись поступово протягом більш тривалого періоду. Тому з'являється реальна можливість використання дрібних сільськогосподарських виробників як джерела кредитних коштів на розвиток виробництва в окремих господарствах, забезпечення інших потреб осіб, які є членами таких кредитних спілок.

По-третє, фінансово-економічна криза призвела до відтоку грошових коштів з депозитних рахунків комерційних банків. Це стосувалося не лише тих установ, які мали проблеми у своїй діяльності, а й достатньо стійких. Така ситуація призвела до накопичення грошей на руках фізичних осіб. Тримати великі суми в умовах постійного зростання індексу цін недоречно. Тому їх повернення буде відбуватись у ті фінансові установи, які поєднають високу надійність із прийнятною дохідністю. Враховуючи той факт, що довіра певної частини населення до банківської системи дещо похитнулась, у кредитних спілок з'являється реальна можливість привернути до себе більше уваги і сприяти перетоку вільних грошових коштів на свої рахунки. Так само невигідно банкам залучати невеликі депозити на короткі терміни. В цьому сегменті також мають себе проявити кредитні спілки, де і відсоткові ставки можуть бути вищими, на відміну від банківських установ, а залучені вільні грошові кошти населення будуть спрямовані в кредитування як самого населення, так і дрібного бізнесу фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності [1].

Однак, варто зазначити, що ринок кредитних спілок протягом періоду I півріччя 2011 року – I півріччя 2012 року характеризувався скороченням кількості учасників з 638 до 614 одиниць. Насамперед, скорочення такої кількості можна пояснити істотним погіршенням їх фінансового становища у 2009-2010 роках і суттєвим зниженням показників платоспроможності й ліквідності. Зокрема, на думку аналітиків Національного рейтингового агентства «Рюрік», даний факт пов'язаний з найбільшою вразливістю кредитних спілок порівняно з іншими небанківськими фінансовими установами, до проявів фінансової кризи та їх неспроможністю до якнайшвидшого подолання її наслідків [2].

Натомість, відбулось збільшення балансової вартості активів кредитних спілок, зокрема кредитів, наданих їх членам, з 2 321,0 млн. грн. до 2 549,00 млн. грн. Співвідношення виданих кредитів та залучених депозитних вкладень за результатами I півріччя 2012 року, як і за результатами 2011 року в цілому, продовжило тенденцію до зростання, що пов'язано з випереджаючими темпами зростання обсягів кредитного портфелю порівняно зі зростанням обсягів залучених депозитних вкладень. В цілому, за підсумками I півріччя 2012 року відбулось збільшення кількості членів кредитних спілок на 65,8 тис. осіб (або на 6,2%) та кількість членів, які мають діючі кредитні договори на 5,5% (або13,7 тис. грн.) [2; 4].

Підводячи підсумки діяльності кредитних спілок, можна констатувати, що вони ще не остаточно подолали наслідки світової фінансової кризи, проте у 2012 році намітились певні позитивні тенденції до відновлення їхньої діяльності до рівня докризових років. Оскільки минулого року кредитні спілки зайняли лише 1% фінансового сектору, на наш погляд вони повинні в перспективі впевнено посісти свою нішу на фінансовому ринку, кредитуючи мале підприємництво хоча б на початкових етапах його розвитку і забезпечуючи підприємців «швидкими» та доступними фінансовими ресурсами.

Примітки:

2. М. І. Манилич, Є. О. Галушка. Кредитна спілка: банк чи каса взаємодопомоги? // Фінанси України.– 2002.– №6. – С. 95–99.
3. Національне рейтингове агенство «Рюрік» «Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за I півріччя 2012р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua
4. Попов С. Популярність кредитних спілок зростає [Електронний ресурс] / Сергій Попов, Дмитро Бойчак // Український Бізнес Ресурс. – Режим доступу: http://news.finance.ua.
5. http://www.ukrcu.kiev.ua/

Khrystyna Danylkiv
Ivan Franko National University of L'viv

CREDIT UNIONS AS ALTERNATIVE SOURCE OF CREDITING OF SMALL ENTERPRISE

Today is a particularly urgent task to highlight and prove the potential of credit unions as an effective market mechanism alternative financing small businesses, which allows to bring financial services to consumers, to create the necessary conditions for long-term loans using a modern market infrastructure and financial instruments.

Despite the relatively young age of the credit union movement in Ukraine, the activities of credit unions every year attracts more and more attention from small business. This appeal is that they have two basic banking transactions - accumulation funds and placing them in loans to small businesses, and simultaneously operated on a cooperative basis which is sufficiently democratic and humane. It is

significant also that compared to the commercial banks are interested to engage in small loans and consider small-sized financial problems entrepreneurs.

Тетяна Дануца
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЇ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ

Проблема функціонування малого бізнесу в неусталених господарських системах є надзвичайно важливою. У зв'язку з наявністю таких чинників, як складна політична ситуація, суперечливе та неоднозначне законодавство, високе податкове навантаження, питання про те, чи існує можливість для розвитку та ефективного функціонування малого підприємництва в Україні, набуває достатньої актуальності.

Умови, в яких знаходиться мале підприємництво на загальній системі оподаткування в Україні, є одними з найгірших у світі. Так, за рейтингом Doing Business – 2012 Україна посідає 181 місце за рівнем оподаткування (як і в рейтингу 2011 року). З 2006-го по 2012 рік за даними цього рейтингу загальний податковий тиск зазнав незначних змін – з 57,3 до 57,1% (від прибутку). Ще гірша ситуація зі складністю та, відповідно, вартістю дотримання вимог податкового законодавства. За результатами дослідження «Вартість дотримання податкового законодавства в Україні 2009 року», проведеного Міжнародною Фінансовою Корпорацією, в Україні суб'єкт малого бізнесу з річним оборотом до 300 тисяч гривень на виконання норм податкового законодавства (без урахування суми сплачених податків) витрачає до 8,2% свого валового доходу. Ці витрати знижуються до 0,1% для суб'єктів із річним оборотом понад 35 млн. гривень. Дослідження встановило чітку залежність: що менший суб'єкт підприємницької діяльності, то більший відсоток валового доходу він витрачає на дотримання вимог податкового законодавства. Що вищі витрати суб'єкта бізнесу на виконання податкових правил, тобто що вищі витрати на податкове адміністрування, то в ринковій економіці менше ресурсу залишається у суб'єкта на безпосереднє забезпечення бізнес-процесів, то менше ресурсу на виплату заробітної плати найманим працівникам [2].

Відомо, що оптимальна стратегія прийняття рішень за певних умов є запорукою успішного ведення малого бізнесу. Та в неусталених економічних умовах оптимальну стратегію скласти не завжди є просто. Тому, зважаючи на нестабільні економічні умови в Україні ця тема є актуальною. Тому, пропонується розглянути модель стратегії прийняття рішень суб'єкта малого бізнесу.

Побудуємо модель з дискретним часом *N=1,2,3…n.* Нехай для кожного $n \in N$ визначений набір економічних ситуацій $(q_1,...,q_{i(n)}) \equiv \vec{q}_n$ і набір ймовірностей $\vec{p}_n$, де $p_{\text{i}(n)}$ - ймовірність настання економічної ситуації $q_{\text{i}(n)}$. Зауважимо, що ми знаходимося в неусталених економічних умовах, тому для різних *n* множини $\vec{q}_n$ можуть не співпадати, так само і ймовірності $\vec{p}_n$ можуть бути різні.

Припускаємо, що на кожному кроці (момент часу) *n* керівнику необхідно прийняти деяке рішення. Множину альтернатив на *n*-тому кроці позначатимемо $(\Delta_1,...,\Delta_{k(n)}) \equiv \vec{\Delta}_n$. Причому $\vec{\Delta}_n$ залежить від δ_{n-1} рішення, яке обрав керівник на попередньому кроці, та від економічної ситуації q_{n_i}, яка склалась на *n* – тому кроці. Тобто множина можливих рішень керівника на *n* – тому кроці залежить від того, яке рішення він прийняв на *n-1* – тому кроці та від економічної ситуації на *n* – тому кроці.

Нехай на кожному кроці *n* визначена функція $F_n : \vec{\Delta}_n \times \vec{q}_n \to R$ - функція корисності. Тоді δ_n - це вибір, при якому досягається максимум F при фіксованому q_{n_i}. Тобто в момент прийняття рішення економічна ситуація відома.

Зауважимо, що ми вважатимемо $\vec{q}_n$ і $\vec{q}_m$ різними, хоча деякі економічні ситуації можуть бути елементом як $\vec{q}_n$ так і $\vec{q}_m$. Тому, що в різний період часу однакові економічні ситуації можуть давати різні наслідки для підприємства.

У зв'язку з великим проміжком часу і великою кількістю рішень, котрі необхідно зробити керівнику, стратегія, що складається з оптимального рішення на кожному кроці не завжди є оптимальною. Так як деколи необхідно зробити «крок назад», щоб потім зробити «два кроки вперед».

Пропонуємо таку модель стратегії суб'єкта малого бізнесу для визначення оптимального рішення задачі:

Послідовність $(\delta_n, q_{i(n)}, p_{i(n)})$ назвемо допустимою, якщо для всіх *n* справджується $\delta_n \in \Delta_n$ за умови що на *n-1* –ому кроці було прийняте рішення δ_{n-1}.

Множину таких послідовностей позначимо *A*. Множина *A* є скінчена, тому можна записати $A = a_1,...,a_s,$ де $a_k = (a_{k,1},...a_{k,n})$, $k = \overline{1,s}.$

Визначимо функцію $\Phi : A \to R^n$ таким чином: $\Phi(a_k) = (F_1(a_{k,1}),...,F(a_{k,n}))$.

Задамо на R^n частковий порядок $a \succ b$, якщо виконується:

$$\sum_{k=1}^{n} a_k \geq \sum_{k=1}^{n} b_k \quad (1)$$

де $a = (a_1,...,a_n) \in R^n$;
$b = (b_1,...,b_n) \in R^n$.

Тоді оптимальною стратегією буде розв'язок задачі максимізації функції Φ відносно порядку $\succ$.

Зауважимо, що функція Φ є неперервною на *A*, так як *A*- скінчений дискретний простір.

Множина *A* є компактна. Тоді за теоремою Вейєрштрасса функція Φ набуває на множині А найбільшого і найменшого значення [2, с.150]. Тому існує розв'язок цієї задачі

Примітки:

1. Елементы теории функций и функционального анализа: [учеб. пособие] / А.Н. Колмогоров, С.В. Фомин. – Москва: Наука, 1976. – 535 с.
2. Моделювання організаційних процесів у підприємництві: Монографія. / В.М. Вовк, С.С. Прийма, І.М. Шиш. – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2011. – 334 с.

Tetyana Danuza
Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGY MODELS OF DECISIONS ON SUBJECTS OF SMALL BUSINESS

We consider the problem of the functioning of small business in unsteady economic systems.It is constructed a universal model of strategy decision making of a small business. We showed that under the assumption of this model, there is an optimal strategy in which the utility from the decisions, taken during a fixed period of time, is the greatest.

Володимир Довганик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЕБ-РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Посилення конкуренції та постійна мінливість ситуації змушують підприємства шукати все нові канали комунікації для поширення інформації про свою діяльність та продукцію. Серед основних каналів такої комунікації є, безперечно, всесвітня мережа Інтернет. За інформацією організації Internet World Stats у 2012 році кількість користувачів всесвітньої мережі збільшилась у 5,6 разів в порівнянням із 2000 роком [8]. При цьому аудиторія Українського Інтернету у 2012 році налічувала 15,3 млн. користувачів і була десятою за розмірами аудиторією у Європі [8]. Таким чином Інттренет-маркетинг є важливим елементом системи сучасного маркетингу.

На ринку інтернет-технологій існує широкий набір інструментів для контекстної та тематичної реклами. До таких інструментів можна віднести, наприклад, Google AdWorks – сервіс конкстної реклами в пошуковику Google, українська мережа обміну банерами Banner.ua, сервіси контекстної реклами bing Ads,Yahoo! Search Marketing та інші.

Проте, при виборі веб-сторінок, на яких варто розміщувати рекламу чи інформацію про компанію, виникає питання ефективності сторінки. Оцінювання важливості веб-ресурсу в мережі може бути проведена різними методами, зокрема, за кількістю відвідувачів за одиницю часу (день, тиждень, місяць), за місцем веб-сайту в пошукових системах. Одним із таких підходів є механізм ранжування PageRank запропонований Ларі Пейджем та Сергієм Бріном.

В основі даного підходу лежить сприйняття всесвітньої мережі у вигляді графа, де веб-сторінки є вершинами графа, а посилання, відповідно, ребрами. При цьому кожна сторінка має певну кількість посилань, які виходять із неї та які на неї посилаються. В теорії графів існує декілька підходів до оцінювання «важливості» кожної вершини, одним із них є оцінка за відцентрованим власним вектором (eigenvector centrality) [6]. В алгоритм обчислення даної оцінки закладено ідею про те, що «важливість» сторінки (вершини графа) залежить від важливості сторінок (інших вершин), які на неї посилаються.

Нехай *u* – веб-сторінка, а *Fu* – множина, на які сторінка u має посилання і *Bu* – множина сторінок, які посилаються на сторінку *u*. Тоді *Nu*=|*Fu*| - кількість посилань із сторінки *u* і *c*>*1* – коефіцієнт нормалізації такий, що загальний ранг всіх веб-сторінок є постійним.

У спрощеному вигляді індекс PageRank *R* можна представити так:

$$R(u) = c\sum_{v \in B_u} \frac{R(v)}{N_v} \quad (1)$$

Механізм обчислення PageRank є рекурсивним, але може бути розпочатий із довільної кількості сторінок.

Даний механізм може бути представлений у матричному вигляді. Нехай *A* – квадратна матриця, стовпці і рядки якої відповідають веб-сторінкам. Нехай *Au,v=1/Nu* якщо між сторінками *u* та *v* є посилання і *Au,v=0*, якщо немає. Якщо ми розглядаємо *R* як вектор по сторінках, тоді *R=cAR*. Тобто *R* - власний вектор матриці із власним значенням *c*. Тоді дані обчислення можуть бути проведені із довільним початковим невиродженим вектором шляхом ітераційних обчислень [1].

Для прикладу, якщо сторінка із рангом PageRank = 4 посилається на дві сторінки, то PageRank цих сторінок збільшується на дві одиниці кожен.

Додатково, для уникнення такої ситуації, коли дві сторінки посилаються лише одна на одну, але на них є зовнішні посилання, Пейдж вводить поняття джерела рангу (source rank). При цьому, для запобігання так званих «бірж посилань» із джерела виключаються сторінки, які посилаються лише одна на одну.

Індекс PageRank набуває цілого значення від 1 до 10. Для переходу до цілочислового значення використовується логарифмічна шкала, точний алгоритм, якої компанією не розголошується. Варто зазначити, що при обчисленні PageRank застосовуються лише дані, отриманні на сервісі Google.

Новим сайтам присвоюється PageRank = 0 і оновлюється один раз на декілька місяців. Також варто зазначити, що PageRank обчислюється для кожної сторінки окремо, а не для всього порталу, сайту. Серед українських ресурсів найбільший індекс мають Українська Вікіпедія, у якої він дорівнює 8 та Українська правда, у якої він становить 7.

На технічному рівні є змога обмежити вплив посилання на розподіл рейтингу сторінки, використавши тег гіперпосилання rel="nofollow". Починаючи із січня 2005 року гіперпосилання із таким атрибутом не враховуються компанією Google для обчислення PageRank [2]. Такі заходи пов'язані перш за все із боротьбою проти «спаму коментарів» (comment spam), також деякі сайти, наприклад Вікіпедія, для зовнішніх посилань використовують цей атрибут.

Не існує однозначної відповіді про вплив даного індексу на роботу пошукових систем. Довідковий сервіс компанії Google зазначає, що «Веб-сторінки з вищим рейтингом PageRank, ймовірно, відображатимуться вгорі результатів пошуку Google» [3], проте це твердження не є однозначним та спростовується у деяких матеріалах. Наприклад, інформаційний сайт Google для розробників сайтів, не згадує про збільшення кількостіпосилань на сторінки веб-сайту [7].

Варто зазначити, що алгоритм визначення впливовості сторінок PageRank декілька разів модифікувався і поточний алгоритм визначення залишається комерційною таємницею компанії.

У будь якому разі індекс PageRank є важливим аргументом для визначення впливовості сторінок, оцінювання їх потенційної відвідуваності та може бути використаний для визначення оптимальних сторінок для розміщення контекстної реклами та каналів поширення інформації.

Використаємо он-лайн сервіс http://www.page-rank-lookup.com/ для визначення індексу PageRank та порівняння веб-сторінок компаній, що виробляють молокопродукти [5]. Отримані результати станом представлені в Таблиці 1.

Таблиця 1.

Основні метрики веб-сайтів виробників молокопродукції

	http://www.galychyna.com.ua/	http://www.danone.ua/	http://www.limo.ua/	http://www.lvivcold.com.ua/	http://www.lgk.com.ua/
PageRank [4]	4	4	3	3	0
Внутрішні посилання	95	104	1	0	0
Посилання із зовнішніх ресурсів	142	63	10,343	14	0
Всього внутрішніх посилань, в т.ч. з атрибутом nofollow	95	104	1	0	0
Всього зовнішніх посилань, в т.ч. з атрибутом nofollow	184	121	10,348	36	26
Всього посилань, в т.ч. з атрибутом nofollow	279	225	10,349	36	26
Кількість кореневих доменів з посиланнями	33	13	14	7	0
Загальна кількість посилань з кореневих доменів	40	18	15	13	5

На основі цих даних можна стверджувати, що сайт Львівського жиркомбінату є абсолютно пристосованим для пошукових систем. Щодо інших компаній, то всі вони використовують для індексації посилання із інших сторінок домена. Можна припустити, що серед зовнішніх ресурсів посилання на головну сторінку сайту Львівського холодокомбінату здійснюються із менш «рейтингових» ресурсів, оскільки при великій кількості таких посилань (понад 10 тисяч, із яких практично всі використовуються при індексації) індекс PageRank становить 3. У порівнянні при значно меншій кількості посилань на сайти Молочної компанії «Галичина» та компанії «Данон» їх PageRank становить 4.

Для покращення індексу PageRank компаніям необхідно на всіх сайтах збільшити кількість (різноманітність) зовнішніх доменів з яких здійснюються посилання на веб-сторінки та розміщення посилань на сторінках із великими значеннями PageRank. Варто зазначити, що для успішного просування ресурсу необхідна також робота із просування у пошукових системах за визначеними словами-запитами.

Примітки:
1. Page, Lawrence and Brin, Sergey and Motwani, Rajeev and Winograd, Terry (1999) *The PageRank Citation Ranking: Bringing Order to the Web.* Technical Report. Stanford InfoLab.
2. Preventing comment spam – офіційний сайт компанії Google. http://googleblog.blogspot.com/2005/01/preventing-comment-spam.html
3. Довідкова служба компанії Google. - http://support.google.com/toolbar/bin/answer.py?hl=uk&answer=79837 від 20.01.2013 року.
4. http://www.page-rank-lookup.com/
5. http://www.opensiteexplorer.org/
6. S. Wasserman and K. Faust, Social Network Analysis. Cambridge University Press, Cambridge (1994).
7. Довідкова служба компанії Google. Підтримка веб-майстрів. Webmaster tools - http://support.google.com/webmasters/bin/static.py?hl=en&page=checklist.cs&tab=1095542 від 22 квітня 2013 року.
8. Веб-ресурс Internet World Stats - http://www.internetworldstats.com

Volodymyr Dovganyk
Ivan Franko National University of L`viv

EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' WEBSITES

Increasing quantity of Internet users makes network attractive for advertising and product promotion. The approach of estimating and comparison web pages based on PageRank index is discussed in thesis. Five corporate web-sites are estimated based on links followed to them and summary about site efficiency is done.

Людмила Дорощук
Львівський національний університет імені івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ ГЕНЕТИЧНИХ АЛГОРИТМІВ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ

Генетичний алгоритм — це еволюційний алгоритм пошуку, що використовується для вирішення задач оптимізації і моделювання шляхом послідовного підбору, комбінування і варіації шуканих параметрів з використанням механізмів, що нагадують біологічну еволюцію.

Особливістю генетичного алгоритму є акцент на використання оператора "схрещення", який виконує операцію рекомбінацію рішень-кандидатів, роль якої аналогічна ролі схрещення в живій природі.

Задача кодується таким чином, щоб її вирішення могло бути представлено в вигляді масиву подібного до інформації складу хромосоми.

Отже, введемо поняття хромосоми. Розглянемо на прикладі розвезення нафтопродуктів. Номери видів пального *dp*, якими заповнені секції, розміщені у порядку нумерації секцій складає вектор

$$\overline{D} = (d_1, d_2, ..., d_p).$$

Якщо r-та секція пуста, то відповідна компонента цього вектора $d_r = *$. Кожна секція, очевидно, має своє призначення, тобто її місткість повинна бути злита у певний бак – цистерну, зважаючи на вид пального. Таким чином кожній секції p ставлять у відповідність бак-цистерна(j). Тобто маємо набір пар (p,j). Впорядкувавши ці пари за зростанням p, тому що відповідність можна замінити вектором

$$\overline{Y} = (y_1, y_2, ..., y_p).$$

Таким чином структура хромосоми матиме вигляд:

$$X_p = \begin{pmatrix} D \\ Y \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} d_1, d_2, d_3, ..., d_p \\ y_1, y_2, y_3, ..., y_p \end{pmatrix}$$

Отже, за допомогою хромосом можна математично відобразити зв'язки між підсистемами досліджуваної системи.

Побудова початкової популяції

Із множини номерів {0;1;2;…;(N-1)}, вибираємо у довільній послідовності K номерів, які складатимуть певну комбінацію, наприклад $(k_1^{(e)}, k_2^{(e)}, ..., k_k^{(e)})$. Таких комбінацій вибираємо випадковим чином по кількості особин, яка повинна бути у початковій популяції $e = \overline{1, L}$. На основі кожної такої комбінації будуємо вектор

$$\bar{y}^{(e)} = (5k_1^{(e)} + 1; 5k_1^{(e)} + 2; 5k_1^{(e)} + 3; 5k_1^{(e)} + 4; 5k_1^{(e)} + 5; 5k_2^{(e)} + 1; ...; 5k_2^{(e)} + 5; 5k_3^{(e)} + 1; ..., 5k_k^{(e)} + 5)$$

Компонентам $d_s^{(e)}$ відповідного вектора $\overline{D}^{(e)}$ надаємо значення

$$d_s^{(e)} = \begin{cases} y_s^{(e)} - \left[\frac{y_s^{(e)} - 1}{5}\right] \bullet 5, & якщо\ a_s \le b y_s^{(e)}; \\ * , & якщо\ a_s > b y_s^{(e)}; \end{cases}$$

Сукупність векторів $\overline{D}^{(e)}$ та $\overline{Y}^{(e)}$ у відповідній структурі буде утворювати хромосому популяції.

Фітнес-функція

Важливим елементом генетичного алгоритму, є поняття фітнес-функції, яка представляється цільовою функцією. В нашому випадку такою функцією,буде мінімізація сумарних затрат на перевезення нафтопродуктів за період(робочий день). Фітнес-функція є математичним вираженням мети досліджуваної системи. Складовою цих затрат, очевидно, будуть затрати по кожному маршруту зокрема.

Кросинговер (схрещування).

Допустимо, що для проведення схрещування відібрано дві хромосоми:

А. Б.

$$\begin{pmatrix} d_1^a\ d_2^a \dots d_e^a \mid d_{e+1}^б \dots d_p^б \\ y_1^a\ y_2^a \dots y_e^a \mid y_{e+1}^б \dots y_p^б \end{pmatrix} \quad \begin{pmatrix} d_1^б\ d_2^б \dots d_e^б \mid d_{e+1}^a \dots d_p^a \\ y_1^б\ y_2^б \dots y_e^б \mid y_{e+1}^a \dots y_p^a \end{pmatrix}$$

Нехай випадково вибрано точка кросинговеру (місце розрізу хромосоми), яка проходить між *e*-тою та *e+1* –ою компонентами кожного вектора хромосом. Згідно із дією оператора схрещування утвориться два потомки, які матимуть вигляд:

Потомок1 Потомок2

$$\begin{pmatrix} d_1^a, d_2^a, \dots, d_e^a, d_{e+1}^б, \dots, d_p^б \\ y_1^a, y_2^a, \dots, y_e^a, y_{e+1}^б, \dots, y_p^б \end{pmatrix} \quad \begin{pmatrix} d_1^б, d_2^б, \dots, d_e^б, d_{e+1}^a, \dots, d_p^a \\ y_1^б, y_2^б, \dots, y_e^б, y_{e+1}^a, \dots, y_p^a \end{pmatrix}$$

Новоутворені потомки, як і хромосоми, можна розглядати як план розвезення нафтопродуктів.

Мутація

Згідно схеми класичного генетичного алгоритму із заздалегідь заданою вірогідністю pm виконується оператор мутації. Зазвичай ця вірогідність дуже мала - pm $\approx$ 0,001.

Оператор мутації виконується в двох випадках:

В хромосомі випадково вибирається об'єкт мутації;

Виконується інверсія значення цього об'єкту (гену) на інший допустимий план.

В нашому випадку об'єктом мутації (зважаючи на структуру хромосоми) може бути одна компонент векторів $\overline{D}$ та $\overline{Y}$.

Примітки:

1. Олейник Ан. А., Олейник Ал. А. Эволюционный синтез моделей сложных объектов и процессов // 10–й міжнародний молодіжний форум «Радіоелектроніка і молодь в XXI сторіччі»: Зб. матеріалів форуму. – Харків.: ХНУРЕ, 2006. – С. 417.
2. Брезак О. Підходи до оптимізації перевезень світлих нафтопродуктів

Ludmyla Doroshchuk
Ivan Franko National University of L'viv

APPLICATION OF GENETIC ALGORITHMS FOR OPTIMIZATION OF TRANSPORTATION TRANSPORTATION

In this paper, we have investigated ways to optimize cargo. To solve this problem was applied genetic algorithm. This method allows you to find effective solutions with minimal expenses for modeling interdependencies in the studied system and its implementation. Introduction transportation plan as chromosomes, allows to use all features of this method for finding the optimal solution of the formulated problem. Also, using this algorithm can be mathematically show relationships between the subsystems of the investigated system.

Руслан Дорощук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ГЕНЕТИЧНІ АЛГОРИТМИ ЯК МЕТОД ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗМІН ТРАЄКТОРІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

На розвиток подій на фінансовому ринку впливає безліч внутрішніх і зовнішніх чинників, передбачити вплив кожного з них і спрогнозувати на основі цього результат їх взаємодії надзвичайно складно, дещо кращі результати при розв'язуванні цього завдання можна отримати з використанням імітаційних методів. Найбільш цікавими для агентів фінансового ринку є його стани, коли різко змінюється напрям розвитку подій, звідки і виникає задача виявлення нерівноважних станів.

Одними з найвагоміших чинників, які впливають на поведінку агентів ринку є очікування, які базуються на основі попередньої історії розвитку ринкової ситуації та зовнішніх збурень. Тобто, якщо позначити, що Xt – значення ринкового індикатора (індекс біржі, значення котирувань цінного паперу, або інше) в момент часу t, то Xt=f(Xt-1,Et,…), де Et – зовнішні збурення. Спробуємо застосувати інструментарій генетичного алгоритму для моделювання такої ситуації. Розглянемо динаміку індикатора X на досить тривалому проміжку часу [0,T]: X0, X1, X2, … , XT.

Нехай $\bar{x} = \left(x_1 = \frac{X_1}{X_0}, x_2 = \frac{X_2}{X_1}, ..., x_T = \frac{X_T}{X_{T-1}} \right)$ – вектор показників зміни індексу відносно попереднього періоду (в даному випадку – темп росту).

Нехай на поведінку агентів ринку суттєво впливає лише стан ринку в останні m періодів часу, тоді за одиницю моделювання візьмемо вектор $\bar{a} = \{x_1, x_2, ..., x_m\}$ – так зване «правило поведінки ринку» на цьому проміжку, правило переходів ринку з одного стану в інший, або хромосому. Розглядатимемо інтервал часу тривалістю n періодів, n>m, який назвемо «вікном часу». У цьому вікні міститиметься n-m хромосом, оскільки послідовність станів є чітко фіксованою.

Нехай згенерована випадкова хромосома $\bar{a}_k = \{x_1^k, x_2^k, ..., x_m^k\}$. Введемо поняття віддалі цієї хромосоми від деякої популяції «вікна» $A: \bar{a} \in \{x_1, x_2, ..., x_n\}$, тобто всі хромосоми якої точно належать даному «вікну часу» –

$$e_k = \min_{j=0}^{n-m} \left(\sum_{i=1}^{m} \left| x_i^k - x_i \right| \right),$$

тобто сумі віддалей координат досліджуваної хромосоми від координати хромосоми з «вікна», яка виявиться найближчою.

Алгоритм моделювання буде наступним:

Згенеруємо випадковим чином початкову популяцію, з кількістю особин K, так, щоб кожна згенерована хромосома була віддалена від «вікна» часу на відстань ніж на наперед задану величину ε:

$$a_k : e_k \le \varepsilon, \ k = \overline{1, K} \tag{1}$$

Проведемо схрещування та мутацію.

Посортуємо особини нової популяції A' по спаданню e'_k.

Визначимо кількість особин нової популяції, які задовільнятимуть умову (1) для наступного вікна часу, позначимо цю кількість L.

Якщо L≥K, то в новій популяції залишаються лише K особин, для яких e'_k є найменшим, якщо L<K, то випадковим чином генеруємо K-L хромосом, які задовольнятимуть умову (1) для наступного «вікна» часу.

Маючи нову популяцію, для наступного «вікна часу» повторюємо розрахунки, починаючи з кроку 2, поки не досягнемо останнього вікна часу.

На кожній ітерації розраховуємо коефіцієнт оновлення популяції

$$\alpha = \frac{K^*}{K},$$

де

$$K^* = \begin{cases} K - L, якщо\ K > L \\ 0, якщо\ K \le L \end{cases}.$$

Цей коефіцієнт показуватиме, наскільки повинна оновитися популяція, щоб вона змогла описувати поведінку ринку в новому вікні часу. Тобто значення α значно більше від нуля, вказуватиме на зміну правил поведінки ринку, вплив сильних збурень, перехід на нову траєкторію розвитку. Порівнюючи його з визначеним експериментально критичним значенням, можна визначати ділянки, де ринок з нерівноважного стану на одній траєкторії розвитку переходить на іншу.

Оскільки, кожна хромосома являє собою правило, за яким відбувався розвиток ситуації на ринку, то цей метод враховує очікування агентів на основі існуючої ситуації на ринку та короткострокової його динаміки, але застосування інструментарію генетичних алгоритмів дозволяє врахувати і випадкову складову, за допомогою якої можна змоделювати зовнішні збурення.

Даний метод може бути корисний для ідентифікації нерівноважних станів на фінансових ринках, і використаний для подальшого моделювання поведінки фінансових ринків на основі аналізу історії динаміки їх розвитку та з врахуванням можливості появи випадкових зовнішніх збурень.

Примітки:

1. Субботін С. О. Неітеративні, еволюційні та мультиагентні методи синтезу нечіткологічних і нейромережних моделей: Монографія / Субботін С. О., Олійник А. О., Олійник О. О. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2009. – 375 с.

Ruslan Doroshchuk
Ivan Franko National University of L'viv

GENETIC ALGORITHMS AS A METHOD OF IDENTIFYING CHANGES IN THE TRAJECTORYOF FINANCIAL MARKETS

In theses concerned with detection of critical points where changing the trajectory of the financial market. Apply to this proposed new methodology, which is based on elements of the genetic algorithm. This method allows to take into account the impact of rational expectations and random perturbations on the trajectory of the market. A method is developed for modeling financial markets and the need to improve the practical application.

Павліна Дубинецька
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ІНТЕГРАЛЬНИХ ІНДЕКСІВ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Індексний метод є одним із найбільш потужних, інформативних і поширених інструментів економічного аналізу на всіх його рівнях, починаючи від аналізу окремих суб'єктів господарювання до макроекономічних досліджень національної економіки. Така велика роль індексів пояснюється тим, що вони дають змогу аналізувати зміну явища у часі, просторі, оцінювати рівень виконання планового завдання, а також дають змогу вивчати взаємозв'язки і виявляти та вимірювати вплив факторів на зміну складних явищ.

Використання методології розрахунку інтегральних показників у податковій сфері дає змогу оцінювати якість податкової системи та виявляти основні проблеми її функціонування, порівнювати податкове регулювання різних країн світу та ефективність процесів податкового реформування. У зв'язку із цим з року в рік зростає інтерес науковців та практиків до розрахунку інтегральних індексів та формування на їх основі рейтингових систем.

У нашій доповіді ми проаналізуємо найпопулярніші інтегральні індекси, що, на наш погляд, найбільш наочно і точно дають можливість надати оцінку окремих чинників та ефективності податкової системи: рейтинг «Оподаткування» (Paying Taxes) у доповіді Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу» (Doing Business) та Податковий індекс Європейської бізнес-асоціації.

Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Ease of Doing Business Index) — індекс задля порівняння простоти підприємницької діяльності між країнами світу, що укладається Світовим банком на основі річних даних. Його складовою є **індекс «Сплата податків» (Paying Taxes).** Основні показники, які включені до розрахунку індексу Paying Taxes відображені у таблиці 1: кількість платежів на рік, час, необхідний на адміністрування податків та зборів, та загальний рівень податкового навантаження. Позиції України в рейтингу Paying Taxes серед інших умов ведення підприємницької діяльності у 2012 році покращилися на 18 пунктів. Проте і досі податкова політика залишається гальмуючим чинником розвитку бізнесу, оскільки Україна перемістилася із 183-го місця, яке вона міцно тримала протягом останніх років, всього лиш на 165-те. Отож, незважаючи на те, що певні зрушення у зв'язку із впровадженням податкової реформи відбулися, результат таких змін виявився порівняно незначним.

Таблиця 1

Порівняння основних показників ефективності податкової системи України з країнами Східної Європи та Центральної Азії та високорозвиненими країнами [1]

Показник	Україна	Східна Європа та Центральна Азія	Високорозвинені країни
Платежі, кількість на рік	28	28	12
Час, годин на рік	491	260	176
Податок на прибуток, %	11,6	9,1	15,2
Оподаткування праці, %	43,1	22,1	23,8
Інші податки, %	0,7	9,3	3,7
Загальний рівень податкового навантаження, % до прибутку	55,4	40,5	42,7

Це пов'язано із тим, що індикатор „Оподаткування" оцінює фінансові та адміністративні витрати бізнесу на адміністрування податків з точки зору середньостатистичної місцевої компанії відповідно до податкових законів та регуляторних норм для кожної окремо взятої країни. Індикатор оцінює податкове і адміністративне навантаження, яке несе окремо взята компанія. Обидва цих компоненти важливі для підприємців. Вони оцінюються з використанням трьох суб-індикаторів: сумарна податкова ставка, витрати часу на ведення звітності та сплату основних податків (податок на прибуток, фонд оплати праці, обов'язкові соціальні внески, інші податки), кількість податкових платежів.

При розрахунку сумарної податкової ставки в рейтингу не враховується значення ПДВ, бо його навантаження перекладається в основному на кінцевих споживачів. На додаток, усереднена ставка податку на прибуток в Україні і так достатньо низька, і за вирахуванням всіх амортизаційних та інших відрахувань в середньому компанія витрачає лише близько 11% свого прибутку на виплату відповідного податку. Інші податки та збори значно більш обтяжливі для бізнесу.

Таким чином, для поліпшення позицій України в рейтингу за показником «Оподаткування» значно більш важливі реформи, спрямовані на зниження адміністративного навантаження, ніж на зниження ставок податку на прибуток або ПДВ.

Одним із напрямів зниження такого адміністративного навантаження стало впровадження в Україні електронної звітності для середніх і великих підприємств. Це одна з передових практик, що враховуються у дослідженні, і все більше країн надають бізнесу таку можливість. 74 держави зараз дозволяють підприємствам заповнювати декларації і сплачувати податки в он-лайн

режимі. Електронна система декларування та сплати податків, у разі належної імплементації та використання більшістю підприємців, вигідна як владі, так і бізнесу. Для податкових служб електронна подача звітності полегшує навантаження і знижує операційні витрати — такі як витрати на збір, зберігання та обробку податкових декларацій. У той же час, це підвищує законослухняність у податковій сфері та економить час.

Для платників податків електронна процедура подання податкової звітності не тільки економить час, але і сприяє зниженню помилок при заповненні податкових декларацій, полегшуючи підготовку, подання звітності та сплату податків, знижуючи потенційних ризиків корупції, які значно вищі при більш частих контактах підприємців з податківцями.

Податковий індекс Європейської бізнес-асоціації – це дослідження податкової системи на теренах України, яке ґрунтується на експертних оцінках ефективності та легкості оподаткування, поставлених безпосередньо платниками податків – бізнес спільнотою. В опитуванні беруть участь представники членських компаній Європейської Бізнес Асоціації, як малих та середніх, так і великих підприємств.

Основними проблемами для бізнесу в Україні, як стверджують експерти Європейської бізнес-асоціації, залишаються зростання податкового навантаження, корупція, відсутність верховенства права, відсутність дерегуляції , яка не введена в дію, а лише задекларована у нормативно-правових актах.

Таблиця2

Оцінювання якості податкової системи України Європейською бізнес-асоціацією [2]

Показник	**Оцінка, балів з максимальних 5-ти**
Якість податкового законодавства	1,76
Обтяжливість/легкість адміністрування податків	1,62
Ступінь фіскального тиску	2,11
Якість податкового обслуговування, роботи податківців	2,36
Якість податкової системи в цілому	1,90

У відповідь на питання, чи сприяв податковий режим в Україні в 2011 році розвитку та підтримці бізнесу, жодний з респондентів не зміг відповісти «так, безумовно, сприяв», натомість 78% дали негативні оцінки якості та ефективності податкового законодавства.

Більшість опитаних (84%) зазначили, що податкова звітність та адміністрування в Україні є складною, що є тривожним результатом. Обтяжливі процедури податкової звітності призводять до часових та фінансових витрат, які несуть компанії. До того ж, бізнесмени одностайно визнали недосконаліть та слабкість електронної системи звітності, яка мала на меті полегшити та модернізувати процес податкового звітування.

На жаль, пресинг та тиск з боку податкових органів суттєво перешкоджає діяльності бізнесу в Україні. Ця негативна тенденція була підкреслена учасниками опитування, а саме: 77% респондентів стикалися з неконструктивними та нераціональними «пропозиціями» сплатити податки заздалегідь, авансом, 50% отримували необґрунтовані та часті інформаційні запити від податківців, а 41% опитаних були запропоновані так звані «завдання» по наповненню бюджету своїми податковими платежами. Вочевидь, першочерговим кроком влади має бути викорінення цієї тривожної та проблемної тенденції оподаткування.

Коментуючи професійність, компетентність та рівень сервісу, які надають податківці бізнесу, респонденти переважно(42%) висловлювали незадоволення якістю сервісу та обслуговування, однак мали місце і нейтральні відповіді (24%).

Дискусія навколо цього питання в рамках Податкового Індексу Асоціації виявила, що 37% учасників не змогли назвати позитивних змін, привнесених реформою та новим Кодексом, 21% заявили про певне полегшення процедур податкової звітності, 13% побачили плюси від кодифікації та систематизації розрізнених підзаконних актів в рамках Податкового кодексу, а 9% назвали позитивні зміни в оподаткуванні аграрного сектору та відсутність штрафних санкцій в перші півроку дії нового документу.

Серед найбільш поширених негативних відгуків були зафіксовані наступні:

ускладнення податкової звітності, збільшення трудових та фінансових витрат на облік та програмне забезпечення, погане адміністрування електронної звітності з боку податкової – 27%

складність та суперечливість нового Податкового кодексу, брак підзаконних документів – 21%

збільшення кількості перевірок, необґрунтованість інформаційних запитів, свавілля податкових інспекторів – 19%

часті зміни до нового Податкового кодексу, відсутність часу на ознайомлення та адаптації до – 12%

неможливість переносити збитки минулих податкових періодів – 10%

збільшення бази оподаткування (ПДВ на консультаційні послуги та аудит, збільшення ПДФО, екологічний податок тощо) – 9%

проблеми з відшкодуванням ПДВ – 5%

В цілому, за висновком Європейської бізнес-асоціації, українська влада не створила сприятливих умов для хорошого інвестиційного клімату у країні та розвитку бізнесу.

Як показують результати аналізу, оцінка результатів проведення податкової реформи не може бути однозначною, відображаючи ряд позитивних і негативних тенденцій. Поряд із зростанням податкових надходжень до державного бюджету, ліквідації заборгованості за відшкодуванням ПДВ, запровадженні системи електронної звітності, є ряд тривожних сигналів. Так, зокрема процедура справляння податків стала більш жорсткою, відсутні зрушення у подоланні проблем корупції та тінізації економіки, існує значний податковий тиск при оподаткуванні трудових доходів.

Примітки:

1. Doing business 2013: Measuring business regulation / The World Bank, IFC, 2012 [Electronic source]. – Access mode: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/#paying-taxes

2. Податковий Індекс Європейської Бізнес Асоціації / Європейська Бізнес-Асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/tax-index

Pavlina Dubynetska
Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF INTEGRATED EVALUATION INDEXES OF TAX REGULATION IN UKRAINE

In our report we analyze the most popular integrated indexes, which are most clearly and precisely to enable the assessment of individual factors and the effectiveness of the tax system. These include in particular: rating Paying Taxes in the report of the World Bank and the International Finance Corporation Doing Business and the Tax Code of the European Business Association.

Ірина Дутчак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

Впродовж попередніх років проводилась активна законодавчо-нормативна робота із удосконалення системи обліку та оподаткування. Сектор послуг впливає на економіку країни через трудову зайнятість, валовий внутрішній продукт, кількість нових суб'єктів господарювання, міжнародну торгівлю та сприяння виробництву. Особливої актуальності набуває дослідження закономірностей організації обліку на підприємствах сфери послуг за принципами, які не суперечать міжнародним і ґрунтуються на національних стандартах бухгалтерського обліку, а також відповідають вимогам податкової системи України та завданням бухгалтерського обліку.

Найчастіше термін «організація» вживається для позначення такої властивості, як упорядкування всіх елементів визначеного об'єкта в часі і просторі. Щодо організації бухгалтерського обліку, то таке поняття може бути визначено як науково-обґрунтована сукупність умов, за яких найбільш економно і раціонально здійснюється збір, обробка і зберігання бухгалтерської інформації з метою оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства та надання користувачам неупередженої фінансової звітності.

Організація обліку передусім означає послідовність виконання облікових операцій чи процедур, а будь-яка послідовність передбачає порядок, який можна структурувати у етапи. Виділяють три основні етапи організації обліку: методичний, технічний, організаційний. Вони між собою тісно пов'язані, кожний з них має певне призначення та притаманні лише йому процедури.

Так, на першому, методичному етапі організації бухгалтерського обліку здійснюється вибір системи певних способів та прийомів, на яких базуються документування, інвентаризація, використання синтетичних та аналітичних рахунків, застосування методу подвійного запису, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання, бухгалтерський баланс та звітність. Тобто на цьому етапі здійснюється вибір конкретного застосування елементів методу бухгалтерського обліку.

Другий, технічний етап організації бухгалтерського обліку, полягає у виборі способу обробки облікових даних за тією чи іншою технологією (у ручному чи комп'ютеризованому режимі); розробці переліку облікових регістрів та їх форм за ручної обробки інформації, переліку комп'ютерних програм для обліку – за комп'ютеризованого обліку; встановленні порядку здійснення записів у регістрах і переносу даних у регістри, а також порядку надання інформації, отриманої у електронній обліковій системі.

Якщо під час першого та другого етапів здійснюється організація ведення облікових записів, то третій етап – організаційний – полягає в організації роботи облікового апарату, або іншими словами – це організація бухгалтерської служби, яка всі ці роботи має виконувати [1]. Він включає:

- встановлення форми організації обліку, за якої визначається раціональне розміщення облікового апарату (розташування поруч з оперативними підрозділами чи працівниками, які часто взаємодіють з бухгалтерією тощо);
- визначення оптимальної структури облікового апарату (розподіл облікової праці за ділянками обліку);
- встановлення норм праці та часу, необхідного для виконання робіт і визначення оптимальної чисельності бухгалтерів;
- набір кадрів та їх навчання; організацію робочих місць бухгалтерів;
- встановлення належних інформаційних зв'язків між окремими частинами бухгалтерії та між бухгалтерією і оперативними підрозділами підприємства, а також із зовнішнім середовищем (встановлення належного діловодства та документообігу);
- організація матеріального, інформаційного і технічного забезпечення облікових працівників;
- мотивація працівників бухгалтерії (оплата праці, інші види стимулювання);
- встановлення правильного і точного обліку роботи працівників та контроль за виконанням ними своїх функцій;
- організація архіву бухгалтерських документів;
- організація безпеки та захисту облікової інформації.

Саме етап організації роботи облікового апарату вивчає досконало дисципліна «Організація обліку», до основних завдань якої належить раціональна організація бухгалтерського обліку. Вона представляє собою таку систему організації практичного застосування прийомів і способів відображення господарських операцій на рахунках синтетичного та аналітичного обліку, яка забезпечує дієвий контроль і всебічний аналіз стану справ підприємства при мінімальних затратах праці і коштів на ведення обліку [1].

Від раціональної організації обліку багато в чому, якщо не в основному, залежить рівень управління економікою підприємств і об'єднань. Це пов'язано з тим, що в обліку створюється левова частка інформації, яку використовує система управління. Від повноти облікової інформації, її обґрунтованості і достовірності залежить повнота управлінських рішень. Тому чим раціональніше організовано бухгалтерський облік у господарстві, тим більше якісної інформації отримають фахівці усіх служб управління для аналізу, контролю, аудиту, регулювання і планування [2].

Для раціональної організації обліку потрібні певні передумови, за наявності яких облік може найбільш успішно виконувати поставлені перед ним завдання при найменших затратах засобів праці і праці обліковців. Такими передумовами раціональної організації обліку на підприємстві вважаються [3]:

Передумова перша. Вивчення структури, особливостей технології й організації виробництва та встановлення облікових взаємовідносин бухгалтерії з оперативно відокремленими підрозділами підприємства. Це дасть змогу створити умови для своєчасного надання у бухгалтерію первинної документації, що в свою чергу сприятиме своєчасній реєстрації господарських операцій у системі рахунків синтетичного й аналітичного обліку для їх узагальнення та систематизації з метою складання звітності.

Передумова друга. Оскільки бухгалтерський облік покликаний створювати дані для користувачів за їх вимогами, то в першу чергу він повинен базуватися на нормативно-правовому забезпеченні. Вивчення законодавчих і нормативних актів, за якими повинен здійснюватися бухгалтерський облік на підприємствах та складатися фінансова звітність, є другою важливою передумовою. Такими нормативними документами є: ПКУ, Закони України; постанови, затверджені урядом; нормативні акти Міністерства фінансів і Держкомстату України про порядок організації обліку на окремих ділянках; різного роду галузеві інструкції.

Передумова третя. Вивчення характеру й обсягу необхідної інформації для двох категорій споживачів – внутрішніх та зовнішніх. Оскільки така інформація забезпечується за допомогою бухгалтерського обліку, то головним бухгалтером разом з керівниками підрозділів повинно бути завчасно визначено обсяг інформації, її зміст і строки подання. Для цього складають Графік документообігу із зазначенням посадових осіб, які несуть відповідальність за об'єктивність і своєчасність надання необхідних даних, що затверджується керівником підприємства.

Передумова четверта. Правильна розстановка кадрів на окремих ділянках, де виконуються облікові роботи та встановлення такої структури апарату бухгалтерії, яка найбільше відповідала б конкретним умовам роботи підприємства. Вона значною мірою залежить від обсягу облікових і контрольних робіт, від форми організації й автоматизації обліку, а також від таких факторів, як масштаби виробництва і його організаційна структура. Найбільш поширена така структура апарату бухгалтерії, коли в її складі виділяють групи з обліку матеріальних цінностей (матеріальний відділ), з обліку коштів у касі і банку (фінансово-розрахунковий відділ), з обліку праці і заробітної плати (оплати праці), виробництва і калькуляції (виробничий відділ), узагальнення всіх даних обліку і складання звітності (зведено-балансовий). Роботу кожного відділу очолює начальник відділу, або старший бухгалтер.

Передумова п'ята. Планування облікових робіт та їх удосконалення. Це досягається за допомогою розробки планів: плану організації бухгалтерського обліку, яким визначається зміст, послідовність і строки виконання облікових робіт на підприємстві, порядок одержання інформації, складання і подання звітності; плану проведення інвентаризацій; плану удосконалення методології обліку, яким підвищується ефективність самого обліку і кваліфікація обліковців; плану удосконалення соціального розвитку колективу, охорони праці тощо.

Таким чином, науково-теоретичні підходи до організації обліку на підприємствах сфери послуг забезпечують виконання основних завдань системи бухгалтерського обліку, що зумовлені вимогами управління господарською діяльністю підприємства.

Примітки:

1. Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П., Томашевська І.Л. Організація бухгалтерського обліку: Підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За редакцією проф. Ф.Ф.Бутинця. – 4-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 528с.
2. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 412с.
3. Пилипенко А.А., Отенко В.І. Організація обліку і контролю: Навчальний посібник. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 288с.

Iryna Dytchak
Ivan Franko National University of L'viv

THE THEORETICAL BASIS FOR THE ACCOUNTING ORGANIZATION ON THE ENTERPRISES OF SERVICES SECTOR

The thesis exposes the organization of accounting on the enterprises of services sector. Organization of accounting means sequence of operations or procedures. There are three main stages of accounting: methodological, technical, organizing. Scientific approaches to the organization of accounting in the services enterprises provide the main tasks of the accounting system, due to the requirements of the management of the economic activity of enterprises.

Ірина Жовнір
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В сучасних умовах всеосяжної глобалізації конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує можливість й ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. Конкурентоспроможність підприємства як оцінка його можливостей на ринку на даний час викликає підвищену увагу дослідників, науковців, практиків. Ця проблема розглядається у багатьох наукових дослідженнях, теоретичних розробках та практичних рекомендаціях.

Конкурентоспроможність є досить відносним поняттям, яке трактується як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями по-різному, все залежить від того, до якого суб'єкта ринкових відносин воно застосовується. Переважно конкурентоспроможність визначають як спроможність об'єкта більш ефективно задовольняти потреби споживача щодо можливостей аналогічних об'єктів на відповідному ринку.

Щодо конкурентоспроможності підприємства, то на сьогодні не існує єдиної методики оцінювання, що спричинене неоднозначним розумінням цього поняття.

За визначенням М. Портера, ***конкурентоспроможність підприємства*** – це можливість добиватися конкурентних переваг і утримувати їх у певних сферах. О. Савчук вказує, що ***конкурентоспроможність підприємства*** виявляється у можливості в процесі суперництва досягти кращих результатів у певній діяльності, сфері функціонування [2, с. 10].

Також на сьогодні практично відсутня загальноприйнята *методика оцінювання конкурентоспроможності підприємства*. Кожен із суб'єктів господарювання свою конкурентну позицію на ринку визначає самостійно, не враховуючи багатьох чинників. Хоча, на сучасному етапі науковці пропонують значний перелік підходів до забезпечення діагностики конкурентоспроможності. А саме: метод, що базується на діагностиці конкурентоспроможності продукції; матричний метод; метод, що базується на теорії рівноваги підприємства та галузі; метод, що базується на теорії мультиплікатора; метод, який базується на теорії ефективної конкуренції; метод еталонного підприємства; інтегральний та графічний методи тощо [1, с. 127].

Проте, кожен із вищеперерахованих методів для вирахування конкурентності підприємства передбачає аналіз показників, які визначають умови для створення й підтримки конкурентних переваг. ***Конкурентні переваги*** – це сукупність власних і набутих матеріальних і нематеріальних активів і умов діяльності підприємства, використання яких забезпечує йому можливість випередити і перемогти конкурентів за результатами діяльності. Конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями підприємства більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, тобто його конкурентоспроможністю [4, с. 8].

Діагностика конкурентних переваг є мірилом ефективності управління підприємства, у зв'язку з цим необхідно визначити як рівень розвитку кожної внутрішньої конкурентної переваги, так і рівень сукупності конкурентних переваг підприємства.

При дослідженні конкурентоспроможності підприємств слід врахувати наявність великої кількості *факторів*, які сприяють ефективності функціонування організації чи послаблюють її. Науковці пропонують всі чинники забезпечення конкурентоспроможності поділити на чинники зовнішньої, комплексної та внутрішньої дії.

До *чинників зовнішньої дії* відносять міжнародні, політико-правові, економічні, природно-екологічні, а також дії постачальників, споживачів, конкурентів. Зміни зовнішнього середовища мають суттєвий вплив на формування конкурентоспроможності підприємства та його здатність вчасно та адекватно відреагувати на ці зміни. Серед факторів *комплексної та внутрішньої дії* виділяють науково-технічні, соціальні та інфраструктурні фактори.

Будь-яке підприємство репрезентує себе на ринку за допомогою продукції, яку воно виготовляє. Класично під ***конкурентоспроможністю продукції*** розглядають сукупність її якісних і вартісних характеристик, що забезпечують відповідність продукції (товарів, робіт, послуг) вимогам ринку в певний період часу. Конкурентоспроможність товару є багатоаспектним інтегральним поняттям, яке відображає вирішальний фактор його успіху на ринку [1, с. 135].

Основними складовими поняття «конкурентоспроможність товару» є його якість та ціна. Таким чином, конкурентоспроможним називають той товар, у якого сукупні витрати на задоволення потреб споживачів, що забезпечуються цим товаром, будуть меншими.

Однак виробництво більш конкурентоспроможних товарів ще не гарантує конкурентоспроможність підприємства, оскільки:

випуск конкурентоспроможних товарів повинен бути дуже вагомим;

виробництво постійно конкурентоспроможних товарів не дасть позитивного результату, якщо на підприємстві не налагоджена ефективна система збуту;

умовою підтримання конкурентоспроможності підприємства є раціональна система використання прибутку від реалізації конкурентоспроможних товарів [3, с. 57].

Кондитерська галузь − одна із найпривабливіших і таких, що динамічно розвиваються в Україні разом з м'ясомолочною, хлібопекарською та іншими сегментами харчової промисловості. На даному ринку на сьогодні нараховується 29 досить крупних спеціалізованих підприємств і чимало дрібних цехів.

У структурі харчової промисловості галузь кондитерських виробів займає значну частку, є розвиненою, динамічно діючою і цілком сформованою. За останні вісім років виробництво кондитерської продукції зросло на 17,1%. За регіональним розподілом кондитерських цехів найбільші обсяги виробництва припадають на Донецьку область. Друге місце посідає Полтавська, третє – м. Київ. Найменше солодощів виробляють у Севастополі, Кіровоградській та Івано-Франківській областях.

Основні виробники українського внутрішнього кондитерського ринку поки що успішно випереджають іноземних виробників. Власне продукція імпортерів набагато дорожча, тому не конкурентоспроможна. Присутність українських виробників кондитерських виробів на російському ринку оцінюється в 10–12%, не зважаючи на жорсткі заходи захисту інтересів внутрішніх виробників з російської сторони.

Ринок кондитерських виробів України є висококонцентрованим. Понад 70% ринку поділено між чотирма компаніями: «Рошен», «АВК», «Крафт Фудз Україна» та «Нестле Україна». Всіх гравців на кондитерському ринку можна розподілити на три групи:

лідерами ринку без змін залишаються ПрАТ «Крафт Фудз Україна», корпорація «Рошен», ПАТ «Марс», ТОВ «Нестле Україна», сукупна часта ринку яких сягає близько 73%;

до *«середніх гравців»* на ринку відносяться ПрАТ «АВК», ПрАТ «Конті», ТОВ «Малбі», ТОВ «Ферреро Україна» (їх частка близько 20 %);

«дрібні гравці» − ТОВ «Русский Шоколад», ТОВ «Полтавкондитер», ТОВ «Кедберрі». За останні роки частка ринку таких підприємств зменшилася у 2-4 рази.

Значення *показника Херфіндаля—Хіршмана*, що показує рівень конкуренції, для кондитерської промисловості України становить 0,15. Це свідчить про помірну концентрацію гравців на цьому ринку та середню інтенсивність конкуренції. Тому фірмам кондитерської галузі необхідно зміцнити свої позиції і здобути нові конкурентні переваги.

До основних шляхів підвищення конкурентоспроможність підприємств слід віднести:

застосування наукових підходів до управління конкурентоспроможністю;

чітке визначення принципів оцінки конкурентоспроможності, що стає підґрунтям вихідних положень теорії;

забезпечення єдності управління на всіх його рівнях: оперативному, тактичному, стратегічному;

систематизація факторів, критеріїв та показників конкурентоспроможності підприємства;

розробка методики оцінки конкурентоспроможності, що дозволить оперативно визначати конкурентні позиції підприємств – виробників споживчих товарів на цільовому ринку;

необхідність чітко визначити стратегію підвищення конкурентоспроможності власної продукції.

Отже, в сучасних умовах глобалізації економіки для розвитку підприємства дуже важливим є формування ефективного механізму управління конкурентоспроможністю, визначення резервів конкурентоспроможності і посилення конкурентних позицій цього підприємства на конкретному ринку.

Примітки:

1. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: /монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко; за заг. ред. д. е. н., проф. Кузьміна О. Є. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 198с.
2. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В. А. Павлова, О. В. Кузьменко, В. М. Орлова, Г. А. Рижкова. – Д.: Вид-во ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.
3. Смолін І. В. Конкурентоспроможність підприємств: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 204 с.
4. Тягунова Н. М., Боїн В. О. Конкурентоспроможність торговельних підприємств: монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – 154 с.
5. Козачко М. В. Конкуренція та сезонність кондитерського ринку як передумови використання аутсорсінгу // Формування ринкової економіки. 2011. − №26. – С. 280-290

Iryna Zhovnir
Ivan Franko National University of L'viv

COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN A GLOBALIZED ECONOMY

In today's globalized comprehensive competitiveness is one of the most important categories of market economy. It characterizes the ability and effectiveness of adapting the firm to a competitive environment. The text analyzes the competitiveness of confectionery industry enterprises.

Оксана Жох
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Дослідження інвестиційних ризиків, виявлення чинників їх виникнення та обчислення можливих втрат – це одні з найважливіших проблеми, які виникають перед інвестором і на які йому необхідно зважати, приймаючи рішення щодо вкладання коштів у той чи інший напрям виробничої або комерційної діяльності.

Сучасне ринкове середовище немислиме без ризику. За певних несприятливих умов ці ризики можуть викликати втрату не тільки прибутку та додаткового доходу від інвестицій, але й частини інвестованого капіталу. Ці обставини зумовлюють необхідність пошуку шляхів та способів зниження ризику при реалізації інвестиційних проектів.

Інвестиційний ризик являє собою можливість нездійснення запланованих цілей інвестування (таких, як прибуток або соціальний ефект) і отримання грошових збитків. Цей ризик необхідно оцінювати, обчислювати, описувати та планувати, розробляючи інвестиційний проект.

Розрізняють загальноекономічний ризик, що походить від несприятливих умов в усіх сферах економіки, та індивідуальний ризик, пов'язаний з умовами певного проекту.

При аналізі ризиків у передінвестиційній фазі оцінюють фінансово-економічну життєздатність проекту, організаційно-технічний потенціал, функції та завдання основних учасників роботи, що виконуються, рівень гарантій за інвестиціями та кредитами.

В інвестиційній фазі оцінюють структуру управління проектом, перебіг його реалізації та якість виконання проектних робіт.

В експлуатаційній фазі оцінці підлягають фактори, які негативно впливають на реалізацію проекту, — затримка будівництва, перевищення витрат, непогодженість щодо фінансування, неспроможність контрагентів, втручання держави, виникнення збитків, підвищення цін на сировину та енергоносії, некваліфіковане управління персоналом.

Мета аналізу інвестиційного ризику - дати потенційним партнерам або учасникам проекту потрібні дані для прийняття рішення щодо доцільності участі у проекті та заходів їх захисту від можливих фінансових втрат.

Тому аналіз може проводити кожен учасник проекту, використовуючи при цьому якісний та кількісний методи аналізу ризику.

До якісних методів ризику слід віднести експертний аналіз ризиків. Як правило, даний вид оцінки застосовується на початкових етапах роботи над проектом. До основних переваг даного методу належить: можливість оцінки ризику до розрахунків показників ефективності, відсутність необхідності у точних первинних даних і сучасному програмному забезпеченні, а також простота розрахунків. Однак експертний аналіз ризиків, як і будь-яка експертна оцінка достатньо суб'єктивний і не завжди дає змогу дати незалежну характеристику події, що аналізується.

У разі невеликої кількості змінних і можливих сценаріїв розвитку проекту для аналізу ризику можна скористатися методом дерева рішень, яке будується на основі виділених робіт (подій).

Статистичний метод оцінки ризику базується на аналізі коливань досліджуваного показника за певний відрізок часу. Передбачається, що закономірність змін аналізованої величини поширюється на майбутнє. Для тривалих періодів часу це, як правило, виявляється справедливим, але для короткотермінової оцінки екстраполяції колишніх закономірностей дає значні помилки. Отже, проста екстраполяція стратегічних закономірностей не дає можливості реально оцінити ризик.

Для кількісної оцінки інвестиційних ризиків застосовуються різні статистико-математичні методи, в яких обчислюють показники ефективності проекту в умовах несприятливих для інвестицій подій. Одними з найпростіших показників є показники варіації, зокрема середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації.

Для обчислення рівня ризику доцільно проводиться серія розрахунків, які умовно можна поділити на чотири етапи.

1. Крім базового очікуваного прибутку за проектом (наприклад, NPV), визначаються варіантні значення обраного показника результативності інвестування при різних можливих ситуаціях у майбутньому. Кількість таких розрахунків позначимо *n*, а прогнозний показник NPV для кожного розрахунку NPV_i, де $i = 1, 2, ... n$. Кількість варіантів може бути необмежено великою. Комп'ютерна техніка дає змогу здійснювати розрахунки з бажаною кількістю та точністю.

2. Визначається середнє значення обраного показника результативності інвестування з усіх проведених варіантних розрахунків NPV_i.

$$\overline{NPV} = \frac{\sum_{i=1}^{n} NPV_i}{n} \quad (1)$$

або

$$\overline{NPV} = \sum_{i=1}^{n} NPV_i \cdot P_i, \quad (2)$$

де P_i - імовірність майбутніх умов, що відображені *i*-м варіантом розрахунку;

n - кількість розрахованих варіантів показника ефективності проекту.

3. Середньоквадратичне відхилення варіантних показників від їх середнього значення.

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} (NPV_i - \overline{NPV})^2}{n}} \quad (3)$$

4. Розраховується коефіцієнт варіації (ϑ), який визначає ступінь відхилень варіантів від середнього значення показника:

$$\vartheta = \frac{\sigma}{\overline{NPV}} \cdot 100\% \quad (4)$$

Можна вважати, що прийнятним буде таке інвестування, при якому коефіцієнт варіації становитиме менше 10 %. Іншими словами, за даним проектом можливі відхилення від запланованої дохідності на 10 % (і в більший, і в менший бік).

Отже, оцінювання ризиків інвестиційних проектів та їх вплив на ризик підприємства вцілому є одним з найважливіших елементів при обґрунтуванні доцільності інвестицій.

Oksana Zhokh
Ivan Franko National University of L'viv

STATISTICAL METHODS OFRISK ESTIMATION IN INVESTING ACTIVITIES

The article defines the content and the need for risk analysis of the investment project. The system of indicators is offered to estimate the level of risk. In particular, there is disclosed content of quantitative and qualitative indicators.

Mykola Zhuk
Ivan Franko National University of L`viv

COMPARISON ANALYSIS OF BINARY CHOICE MODELS IN EVALUATING BORROWER`S RELIABILITY

Crediting is not only one of the main activities of commercial banks, but also it is a tool that can increase household`s consumption through their future income. The most significant risk which the banking institution is exposed to is credit risk, though a credit risk management is one of the main issues of the modern financial system and the central issue for commercial banks. After the crisis in 2008 Ukrainian banking system had had a lot of problems due to bad loans given mostly to the individual borrowers. That is why it is very important to develop efficient tools to evaluate not only creditworthiness of the individual borrower but their reliability too.

The main aim of this research is to develop an adequate model that can accurately evaluate the borrower`s (as a representative of their household) probability of having problems in repaying their debt and to analyze the performance efficiency of the developed models to receiving an appropriate tool for practical use in banking system. The research object in this study is a credit relationship between the commercial bank and a borrower as a member of a household.

In recent years there were a lot of researches in the field of evaluating creditworthiness of the borrower. There were introduced such evaluating tools as discriminant analysis [3], logistic regression method [7], fuzzy logic methods [1], decision tree methods [4], neural network methods [6] and many others. In those studies the researchers used proposed methods to evaluate the default probability of the borrower.

In our research we have tried to design a model based on stricter conditions. The developed model evaluates the probability of a problem arisal in borrower`s debt repayments by taking into account such factors as term of the loan, the borrower's solvency ratio, net income of other members of borrower`s household, the amount of the loan, the borrower's marital status, presence of children and the borrower's experience in the last place of work.

There were built three models of binary choice during the research: probit, logit and gompit. The probit model is based upon normal distribution [5]:

$$\Pr(y_i = 1 \mid x_i, \beta) = \Phi(x_i^{/} \beta), \tag{1}$$

where Φ is the cumulative distribution function of the standard normal distribution.

The logit model is based upon the logistic distribution [5]:

$$\Pr(y_i = 1 \mid x_i, \beta) = \frac{e^{x_i^{/}\beta}}{1 + e^{x_i^{/}\beta}}, \tag{2}$$

which is based upon the cumulative distribution function for the logistic distribution.

The gompit model is based upon the CDF for the Type-I extreme value distribution, which is a skewed distribution [5]:

$$\Pr(y_i = 1 \mid x_i, \beta) = \exp(-e^{-x_i^{/}\beta}). \tag{3}$$

The best method of estimating the coefficients for models (1 – 3) is the method of maximum likelihood [2].

We have used software Eviews 5.1 while estimating the coefficients of models (1 – 3). The summery statistics of estimated models is represented in table 1.

Table 1

Summery statistics	**Probit**	**Logit**	**Gompit**
Log likelihood	-14,89981	-14,79282	-14,21999
McFadden R-squared	0,24423	0,249657	0,278713
S.E. of regression	0,493268	0,487079	0,469725
Akaike info criterion	1,659987	1,652854	1,61467
Schwarz criterion	2,127053	2,11992	2,081732
Hannan-Quinn criterion	1,809406	1,802273	1,764084

Having analyzed the summery statistics of the three models from table 1 we can say that the gompit model based upon the CDF for the Type-I extreme value distribution has the best characteristics. The gompit model has the biggest value of log likelihood function and the biggest value of McFadden R-squared. Also, the gompit model has the least values of standard error of regression and of all info criterions (Akaike, Schwarz, Hannan-Quinn). More information about the meaning of this summery statistics can be found in [5].

The expectation-prediction test [5] showed that probit model prediction accuracy is 80%, the logit model prediction accuracy is 83,33% and the gompit model prediction accuracy is 83,33% too. The results of the test show us that logit and gompit models have the same forecasting accuracy.

Summery. The gompit model based upon the CDF for the Type-I extreme value distribution showed the best performance among the other models. There is a slight possibility that gompit model had better summery statistics because the statistical sample of 30 observations could be too small and this had influence that the model based upon the skewed distribution showed better results. In the future researches it is important to increase the prediction accuracy of gompit model. However, it is possible that logit model can perform better or at least not worse than gompit model, that is why it should be developed further too.

References:

1. Шовгун Н. Аналіз кредитоспроможності позичальника за допомогою методів з нечіткою логікою / Н. Шовгун // Вісник НТУУ «КПІ». Інформатика, управління та обчислювальна техніка. – №54 – С. 224-228.
2. Greene William H. Econometric Analysis, 3rd Edition. / W. H. Greene. – NJ: Prentice Hall, 1997. – 1056 p. – ISBN 0-13-066189-9.
3. Lane S. Submarginal Credit Risk Classification / S. Lane // J.Finan. and Quant. Anal. – 1972. – №7 – P. 1379-1385.
4. Paleologo G. Subagging for Credit Scoring Models. European Journal of Operational Research / G. Paleologo, A. Elisseeff, G. Antonini. – 2010. – №201(2) – P. 490-499.
5. Quantitative Micro Software. EViews 5 User's Guide. / Quantitative Micro Software. – Quantitative Micro Software, 2004. – 978 p.
6. Wang S. Credit Risk Assessment with a Multistage Neural Network Ensemble Learning Approach / S. Wang, L.Yu, K. Lai // Expert Systems with Applications. – 2008. – №34(2) – P. 1434-1444.
7. Wiginton J. A Note on the Comparison of Logit and Discriminant Models of Consumer Credit Behavior / J. Wiginton // J.Finan. and Quan.Anal. – 1980. – №15 – P. 757-768.

Мар'яна Закорчемна
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПОСТАНОВКА АЛГОРИТМУ ЗАДАЧІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ

Транспорт представляє собою важливу ключову складову економіки держави, без якісного функціонування якої неможливий економічний розвиток нашого суспільства. Пасажирський транспортний комплекс - одна із значних галузей транспортної системи, який зберігаючи час населення при масових пересуваннях, виконує важливу соціальну функцію і в той же час є практично обов'язковим елементом виробничої структури міського господарства.

Метою роботи є аналіз і розвиток інструментарію економіко-математичних методів оцінки діяльності системи міського пасажирського автомобільного транспорту та розробка практичних пропозицій по вдосконаленню ефективності пасажирських перевезень.

Здійснення цих завдань можна досягти шляхом визначення вузьких місць існуючої транспортної системи, а також способах їх усунення. Дослідження пропонується проводити на основі імітаційної моделі. [1]

Отже, в загальному, задачу оцінки ефективності функціонування транспортної системи можна сформулювати наступним чином.

K - сукупність маршрутів, які проходять через послідовність зупинок A_i.

N - кількість усіх зупинок в місті. Кожен маршрут M_k – це послідовність зупинок, яка задається (1):

$$M_k = \left\{ A_k, ..., A_{k_{m_k}} \right\}, k = \overline{1, K} \quad (1)$$

На кожній зупинці s в кожний момент часу t пасажири з'являються в заданій кількості (2):

$$\overline{\Delta a_s^t} = (\Delta a_{s1}^t, ..., \Delta a_{sK}^t) \quad (2)$$

Наявні кількості пасажирів на зупинці s характеризуватиме вектор (3):

$$\overline{a_s^t} = \left(a_{s1}^t, ..., a_{si}^t, ..., a_{sk}^t \right), \quad (3)$$

де $\overline{a_s^t} = \overline{a_s^{t-1}} + \overline{\Delta a_s^{t-1}}$,

$a_{si}^t -$ кількість пасажирів на s-ій зупинці, що хочуть їхати до і-ої зупинки в момент часу t.

$\sum_{i=1}^{k} a_{si}^t \geq 1$ - номер зупинки і повинен належати хоч одному маршруту, що проходить через цю s-ту зупинку.

В кожен момент часу t транспортний засіб везе пасажирів до зупинок заданих вектором (4)

$$\overline{b_k^t} = \left(b_{ks}^t, ... \right). \quad (4)$$

c_{ks}^t - вектор пасажирів, що зуміли сісти в транспортний засіб k-го маршруту на зупинці s в момент t.

Таким чином вектор $\overline{b_k^t}$ формується наступним чином (5):

$$\overline{b_k^t} = \overline{b_k^{t-1}} + c_{ks}^{t-1} \quad (5)$$

Ситуація прораховується через кожний проміжок часу Δt, який відповідає часу проїзду між черговими зупинками і стоянці на зупинці. Схема маршрутів вважається заданою. Прорахунок на кожен момент часу ведеться для кожного маршрутного засобу та кожної зупинки.

Алгоритм імітаційної моделі буде мати наступний вигляд:

Кожен водій перед виїздом на маршрут отримує програму його роботи, в якій вказано де і коли він повинен перебувати.

1. Формування векторів наявності пасажирів на зупинках на початок t-го періоду часу (6):

$$\overline{a_s^t} = \overline{a_s^{t-1}} + \Delta \overline{a_s^{t-1}}, \; s = 1, ..., N. \quad (6)$$

2. Перехід до наступного t=t+1 пункту програми водія згідно нумерації маршрутних засобів - μ. Такі програми, що повинні видаватися кожному водію, дадуть нам інформацію про те коли і де (p_μ^t) він повинен перебувати. Програми одного маршруту відрізняються зсувом в часі її початку.

3. Якщо $p_\mu^t = 0$, то переходимо до розгляду наступної програми, в іншому випадку виконуємо пункт 4.

4. Оскільки $p_\mu^t \neq 0$, що означає прибуття $\mu -$ ого маршрутного таксі на зупинку. Перепозначаємо $p_\mu^t = k$.

5. Для цього $\mu -$ ого маршрутного таксі знаходимо кількість вільних місць (7):

$$B_\mu^t = B_\mu^t + b_{\mu k}^t, \quad (7)$$

де $b_{\mu k}^t -$ кількість пасажирів, що їхали у час t уданому транспортному засобі μ до зупинки k.

6. Знаходимо кількість претендентів $\sum_{s \in M_\mu} d_{ks}^t$ на маршрутку μ на зупинці k.

7. Порівнюємо кількість бажаючих сісти у транспортний засіб із кількістю вільних місць B_μ^t. Якщо $\sum_{s\in M_\mu} d_{ks}^t \le B_\mu^t$, то це маршрутне таксі забрало всіх претендентів. Переходимо до п. 11, в іншому випадку – п. 8.

8. Визначаємо кількість пасажирів, що не забрала дана маршрутка (8):

$$\sum_{s\in M_\mu} d_{ks}^t - B_\mu^t \quad (8)$$

9. Оскільки не всі охочі можуть поміститися у маршрутне таксі, то визначаємо частку їх обслуговування (9):

$$\alpha = \frac{B_\mu^t}{\sum_{s\in M_\mu} d_{ks}^t} \quad (9)$$

10. Знаходимо вектор претендентів, бажання яких були задоволені: $[\alpha \cdot \overline{d_k^t}]$.

11. Визначаємо вектор наявних пасажирів в цьому маршрутному таксі (10):

$$\overline{b_\mu^t} = \overline{b_\mu^t} + [\alpha \cdot \overline{d_k^t}] \quad (10)$$

12. Зменшуємо кількість пасажирів на зупинці k згідно відповідної структури (11).

$$\overline{a_k^t} = \overline{a_k^t} - [\alpha \cdot \overline{d_k^t}] \quad (11)$$

13. Перевірка настання кінця програми.

14. Якщо було здійснено перегляд програм усіх водіїв, то переходимо до п.1, в іншому випадку до п. 2.

У процесі імітації перевезення пасажирів маршрутними таксі згідно виданих планів легко виявити проблеми, які при цьому виникають. Багаторазове експериментування на даній моделі дасть можливість визначити оптимальний режим роботи АТП по забезпеченню перевезень пасажирів у якомога комфортніших умовах.

Примітки:

1. Блатнов М.Д. Пассажирские автомобильные перевозки М.,Транспорт, 1981 г. - 198с.
2. Михайлов А.С. Управление рынком перемещений городского населения. Алматы: НИЦ Гылым, 2009. - 237 с.;

Mariana Zakorchemna
Ivan Franko National University of L'viv

MODELING AND FORMULATION OF THE ALGORITHM OF ESTIMATION THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF THE TRANSPORT NETWORK

The purposes of the work are an analysis and development of tools of economic-mathematical methods of estimation of activity of the system of public passenger transport and development of practical proposals for improving the efficiency of passenger transportations. Realization of these tasks can be attained by determining the narrow locations of the existent transport system, and also methods of their elimination. The research is proposed to conduct on the basis of simulation model.

Яна Захаревич
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Контроль є складовою управління суспільного відтворення. Систематичний і всеосяжний, він сприяє забезпеченню обґрунтованості планів, розпоряджень, нормативних документів та своєчасності їх реалізації. Контроль дисциплінує працівників апарату управління і дає можливість об'єктивно оцінювати рівень їх компетентності і відповідальності, а також сприяє поширенню позитивної практики роботи [3].

Контроль - це процес, який повинен забезпечити відповідність функціонування керованого об'єкта, прийнятого управлінським рішенням і спрямованого на успішне вирішення поставлених цілей [4].

Основне завдання контролю полягає в тому, щоб виявити фактичний стан справ об'єкта контролю і порівняти його з нормативним відповідно до чинного законодавства [1].

Враховуючи те, що зобов'язання по своїй суті охоплюють усі ланки облікового процесу бюджетної установи, виникає необхідність у здійсненні контролю над ними.

Особливості контролю зобов'язань визначаються не тільки організаційно-правовою формою бюджетної установи, а й методикою та організацією його проведення.

Метод фінансового контролю спирається на застосування загальнонаукових і специфічних методичних прийомів, застосування яких дозволяє оцінити фінансовий стан бюджетної установи як наслідок руху фінансових результатів, та визначити і оцінити відхилення від норм (стандартів), контролю за попередньо встановленими нормами.

Для проведення ефективного контролю в установі виділяють специфічні прийоми його здійснення (рис.1).

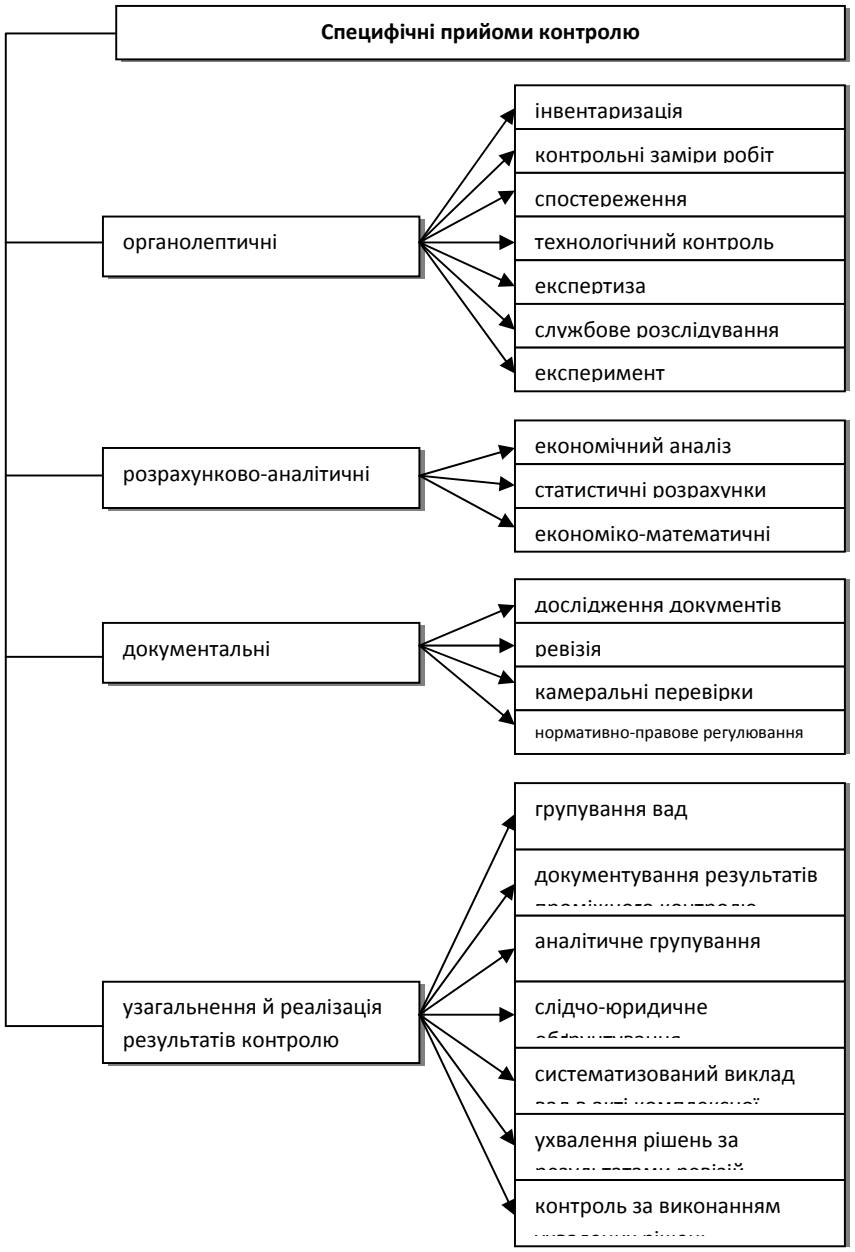


Рис. 1 Специфічні прийоми контролю [2]

Методичні прийоми контролю спрямовані на розробку, обґрунтування та впровадження заходів щодо розвитку установи. Джерела інформації при проведенні контролю зобов'язань залежно від рахунка відображення наведено в табл.1 [4].

Таблиця 1

Джерела інформації при проведенні контролю зобов'язань залежно від рахунка відображення

Рахунок	Джерела інформації
50 «Довгострокові позики» 60 «Короткострокові позики»	Виписки банку, акти переоцінки, ВКО, платіжні доручення, накладні, розрахунки та довідки бухгалтерії, презентації, кредитні договори між банком та установою, установчі документи, платіжні доручення, договори застави, договори страхування неповернення кредитів, додаткові угоди до кредитних договорів тощо
51 «Довгострокові векселі видані»	Векселі, виписки банку, ВКО, довідки бухгалтерії, акти приймання-передачі тощо
62 «Короткострокові векселі видані»	Векселі, виписки банку, ВКО, довідки бухгалтерії, акти приймання-передачі тощо

Продовження таблиці 1

53 «Довгострокові зобов'язання з оренди»	Розрахунки та довідки бухгалтерії, платіжні доручення, виписки банку тощо
54 «Відстрочені податкові зобов'язання»	Розрахунки та довідки бухгалтерії, платіжні доручення, виписки банку тощо
63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	Акти про приймання, претензії, накладні, виписки банку, довідки бухгалтерії, договори купівлі-продажу, рахунок-фактура, рахунок, акти приймання робіт, послуг тощо
64 «Розрахунки за податками й платежами»	Розрахунки бухгалтерії, податкові накладні, виписки банку, платіжні доручення тощо
65 «Розрахунки із страхування»	Розрахунки та довідки бухгалтерії, виписки банку, розрахунково-платіжні відомості, ВІКО, ОКО, платіжні доручення тощо
66 «Розрахунки з оплати праці»	Розрахунки та довідки бухгалтерії, виписки банку, ВІКО, маршрутні листи, накази по установі про прийняття на роботу (звільнення), листки з обліку кадрів, особові картки працівників
68 «Розрахунки за іншими операціями»	Накладні, ВІКО, ОКО, претензії, виписки банку, рахунки-фактури тощо
69 «Доходи майбутніх періодів»	Розрахунки та довідки бухгалтерії, виписки банку, розрахунково-платіжні відомості, ВКО, ПКО, платіжні доручення тощо

Загалом в бюджетних установах обсяг заборгованості невеликий. Контроль проводиться в розрізі розрахунків установи і перевірка дебіторської заборгованості не відокремлюється від кредиторської [2].

Отже, здійснення контролю є доволі важливим, оскільки, дає можливість об'єктивно вивчити фактичний стан справ у ланках суспільства і державного життя, а також виявити ті фактори і умови, які негативно впливають на процеси виконання прийнятих рішень і законів.

Примітки:

1. Пивовар Ю. І. Нормативно-правове визначення поняття та видів державного фінансового аудиту / Ю. І. Пивовар - Режим доступу: http://radnuk.info/statti/546-bezpeka/14576-2011-01-18-05-59-38.html
2. Державний фінансовий контроль: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч./ Н.С.Вітвицька, І.Ю.Чумакова, М.М.Коцупатрий, М.Т.Фенченко - К.: КНЕУ, 2004. - 408 с.
3. Дудчик В.В., Фірстенко В.В. «Перевірка правильності складання кошторису бюджетної установи: методика і завдання»// В.В. Дудчик, В.В. Фірстенко - Фінансовий контроль – 2007. - № 1 60 с.
4. Дікань Л.В. Контроль у бюджетних установах: Підручник. / Л.В. Дікань – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2010. – 408с.

Yana Zakharevych
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF THE BUDGET CONTROL OBLIGATIONS

It was discovering the question of control obligations of budgetary institutions, evaluated its role in the process of establishment. Due to the need for its implementation.

Михайло Ільчишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

За ринкових умов господарювання дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності.

Об'єктами економічної безпеки є держава, суспільство і суспільні об'єднання, регіони, підприємства, окремі громадяни. Держава є основним об'єктом і одночасно суб'єктом економічної безпеки, вона здійснює свої функції через органи законодавчої, виконавчої і судової влади.

Розрізняють такі рівні економічної безпеки: міжнародну (глобальну і регіональну); національну; локальну (галузеву чи регіональну); конкретного підприємства [2, 246].

Економічна безпека фірми (підприємства, організації) — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [1, 466].

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути:

свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств (організацій)-конкурентів;

збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тім, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

До *основних функціональних цілей економічної безпеки* належать:

забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);

забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;

досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством(організацією);

досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДкР);

мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);

забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації економічної безпеки.

Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно:

формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);

загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;

стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

загальнотактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;

тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства (організації);

здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;

загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Тільки за здійснення в необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства.

Примітки:

1.Економіка підприємств: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2005. — 528с., іл.

2.Магістерські програми. Економіка підприємства: Програма «Менеджмент підприємницької діяльності». 2000/2001 навч. рік. / Кол. авт.під. кер. Г.О. Швиданенко. — К.: КНЕУ, 2000. — Ч. ІІ. — 284 с.

3.Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 648 с

Mykhaylo Ilchyshyn

Ivan Franko National University of L`viv

CHARACTERISTICS OF ECONOMIC SECURITY COMPANIES

With market conditions are very important (if not crucial) importance is the economic security of all business entities and other activities. The objects of economic security is the state, society and public associations, regions, enterprises and individuals. The state is the main object and simultaneously an economic security, it carries out its functions through legislative, executive and judiciary.

Євген Касіян

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ КОНКУРЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Банківські системи перехідних економік впродовж останніх двадцяти років зазнали значних трансформаційних змін, особливо це стосується країн Центральної та Східної Європи та СНД. Одним із важливих факторів, що безпосередньо впливав на трансформацію фінансової системи була консолідація банківської системи, що супроводжувалась цілим рядом злиттів та поглинань. Змінилася структура ринку банківських послуг, рівень концентрації та конкуренції в банківському секторі. Фінансова криза 2008 року посилила інтерес політиків і вчених до питання конкуренції у банківському секторі та ролі держави у формуванні політики в області конкуренції. Сьогодні існує багато емпіричних досліджень у котрих показано важливу роль конкуренції у стабільному та ефективному функціонуванні банківського сектору

Питанням оцінки та визначенням ролі конкуренції у розвитку та стабільності функціонування банківського сектору займалося багато як зарубіжних так і вітчизняних науковці, зокрема слід виділити дослідження таких зарубіжних науковців, як

Т.Бек, Е.Дерміргук-Кунт, Р.Левін, А.Бергер, Л. Клепер, Р. Турк-Аріс, Ф. Ален, Д. Гейл, Ф. Мішкін, М. Ціхак, М.Деліс, Дж. Бун, Дж. Панзар, Дж. Розе А. Лернер та інші.Зокрема основні концептуальні підходи щодо ролі конкуренції у фінансовому секторі були запропоновані у роботах таких відомих економістів, як Р. Хікс, Г. Демзец, Дж. Штігліц. Дослідженням конкуренції у вітчизняній банківській системі займалися такі економісти як Н. Андрушків, М. Мельник, О. Падалко, О. Шевцова, М. Остролуцький та інші.

Конкуренція часто є бажаною ознакою, оскільки сприяє підвищенню організаційної ефективності, зниженню витрат для клієнтів і поліпшенню якості та розширенню спектру фінансових послуг[1]. В сучасній економічній літературі можна зустріти три основні підходи до вимірювання конкуренції у банківському секторі:

Перший підхід полягає в оцінці концентрації банківського сектору відповідно до концепції "структура-поведінка-продуктивність" (із англ.«structure-conduct-performance»)[2]. Концепція «структура-поведінка-продуктивність» припускає, що існує стабільний, причинно-наслідковий зв'язок між структурою банківської системи, поведінкою банків та продуктивністю. Тому припускається, що для невеликої кількості великих фірм буде характерна антиконкурентна поведінка. В рамках цього підходу, існує негативна кореляція між конкуренцією та концентрацією. Таким чином рівень конкуренції можна оцінити показниками концентрації банківського сектору.

Другий підхід до вимірювання конкуренції побудований на нормативних показниках що вимірюють конкуренцію в банківському секторі. Поведінка банків на конкурентних ринках визначається умовами входу на ринок і виходу з нього. Банки будуть змушені вести себе конкурентоспроможно в системі із нежорсткими обмеженнями, легкими умовами входу на ринок для нових банків та легкими умовами виходу з ринку для збиткових установ, навіть якщо ринок висококонцентрований[4,с.84].

Третій підхід педбачає пряме вимірювання цінової поведінки або ринкової влади на основі нових емпіричних методів «Теорії галузевих ринків»(із. англ. «Industrial organization»)[5].

В сучасних емпіричних дослідженнях виявлено цілий ряд переваг та недоліків високого рівня концентрації у банківській системі, що впливають на ефективність та стабільність фінансових посередників. Більшість дослідників виділяє такі основні переваги високого рівня концентрації банків:

1. Великі банки, що володіють значною часткою ринку, користуються більшою довірою клієнтів, особливо за нестабільної економічної ситуації, а банківські системи із низьким рівнем концентрації та великою кількістю дрібних банків більш схильні до фінансових криз. Це пояснює полярне у економічній думці твердження «too big to fail», тобто банки є надто великими щоб держава допустила їх банкрутство[3].

2. Банківська система з високим рівнем концентрації може продукувати вищі прибутки, що в певній мірі є певним «буфером» проти несприятливих шоків та збільшує франшизу вартості банку, знижуючи стимули для власників банків приймати надмірні ризики[4].

3. Збільшення частки банку на ринку надає йому стратегічні переваги з точки зору ефекту масштабу як у залученні ресурсів, так і в переході на новий рівень активних операцій. З'являється спроможність кредитувати системні проекти державного масштабу при цьому великі банки мають можливість здійснювати більш диверсифіковану діяльність, що сприяє зниженню ризиків.

Існують також дослідження, що показують негативні сторони банківського сектору з високим рівнем концентрації, що може призводити до крихкості банківської системи:

1. Великі банки при високій концентрації ринку часто отримують певні субсидії через політику побудовану на концепції "занадто великі, щоб збанкрутувати". Ці субсидії стимулюють великі банки здійснювати ризикові, хоча і високодохідні, активні операції, отримуючи завдяки цьому високу процентну маржу, та збільшуючи крихкість банківської системи[5,6].

2. Деякі економісти не погоджуються із думкою, що декілька великих банків легше контролювати ні ж велику кількість малих банків. Розмір банків, як правило, позитивно корелює із складністю структури та операцій у банківському секторі, тому великі банки можуть бути більш непрозорими у порівнянні з малими, що показує можливий позитивний зв'язок між концентрацією і крихкістю банківського сектору. І якщо надмірну ризиковість невеликих банків регулятор досить легко може контролювати, то у великих банків рівень інструментів виходить на наддержавний рівень і є слабко контрольованим з боку національних регуляторів[3,с.35-36].

3. Окремі дослідження показують, що банки з більшою ринковою владою, як правило, можуть давати більш високі процентні ставки для компаній, що викликає фірм бажання взяти на себе більше ризиків[7].

Сьогодні одним із пріоритетів фінансової політики у країнах з перехідною економікою має бути забезпечення рівних умов функціонування на ринку банківських послуг для у сіх фінансових посередників, що забезпечить ефективний рівень конкуренції та розвиток банківського сектору.

Примітки:

1. Beck T. Bank Concentration, Competition, and Crises: First results, [Electronic resource]/ Beck T. Demirguc-Kunt A. Levine R.// Journal of Banking and Finance - 2006.- v.30.- pp.1581-1603.- Available at: http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=95645
2. Berger A. Bank concentration and competition: An evolution in the making, [Electronic resource]/ BergerA.N, A. Demirgüç-Kunt, R. Levine, J.G. Haubrich//Journal of Money, Credit, and Banking -2004-v.36.- pp.433- 451.
3. Остролуцький М. Концентрація банківського сектору: оцінка та аналіз/ Остролуцький М., Мельник Т.// Вісник НБУ-2012.-№ 5 (195).-с.35-40
4. Hellman T. Liberalization, moral hazard in banking and prudential regulation: Are capital controls enough?, / Hellman T., Murdock K., Stiglitz J. // American Economic Review -2000.-v.90(1).- pp.147-165.
5. Stiglitz J. Some Aspects of the Pure Theory of Corporate Finance: Bankruptcies and Takeovers, [Electronic resource]//Bell Journal of Economics – 1972. - v.3 (3). -pp. 458-82. -Available at: www.jstor.org/stable/3003033
6. Mishkin F. Financial Consolidation: Dangers and Opportunities, [Electronic resource]//Journal of Banking and Finance – 1999. - v.23. - p.675-691. -Available at: http://www. nber.org/papers/w6655

7.Boyd J. Competition and Bank Risk Revisited, [Electronic resource]/ Boyd, J.H., De Nicolo G.// IMF Working Paper, 2006.- No.WP/06/297.- 49p. -Available at: http://www.imf. org/ external/ pubs/ft/wp/2006/wp06297.pdf

Yevhen Kasiyan
Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF COMPETITION IN THE BANKING SECTOR DEVELOPMENT OF TRASITION ECONOMY

The author analyzed the basic empirical research and conclusions regarding the role of competition in the banking system, as an important component of the financial development of the transition economy. Also, the basic methodological approaches to assessing the level of competition in the banking system and the existing concepts are described.

Сергій Касян, Катерина Сабурова
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вплив процесів глобалізації та інтернаціоналізації висуває підвищені вимоги до формування інноваційної стратегії підприємств. В умовах сучасної ринкової бізнес-взаємодії така стратегія має бути побудована на засадах маркетингу. Протягом останніх кількох десятиліть значна увага дослідників приділяється створенню нових розробок, комерціалізації інновацій. Питанням дослідження інноваційного маркетингу промислових підприємств присвячені праці учених-маркетологів, таких як: О. В. Зозульов, Ю. В. Каракай, В. П. Пилипчук, С. О. Солнцев, Н. І. Чухрай.

У сучасних науково-методичних дослідженнях існують багато визначень інноваційного маркетингу. Зокрема фахівці Першої маркетингової агенції (Росія) визначають інноваційний маркетинг як вид виробничої діяльності, який зосереджений на контролі за інноваційною та виробничо-збутовою політикою та її оптимізацією, а базою такої діяльності є дослідження впливу чинників ринкового середовища [1]. На наш погляд, таке визначення відображає сутність координування та контролю інноваційної діяльності, але бажано було б приділити більше значення визначенню складових маркетинг-мікс у ході впровадження розробок на ринок.

При організації маркетингової інноваційної діяльності необхідно визначати та аналізувати такі чинники, які впливають на процеси висування нових напрямків досліджень, створення новинок, продукування оновлених товарів та їх упровадження на вибрані ринкові сегменти та ніші.

Основою такої діяльності є детальний та об'єктивний аналіз ринку. При використанні SWOT-, GAP-, STP- та інших методів аналізування отримується більша визначеність результатів дослідження. Це сприяє більш глибокій побудові маркетингової інноваційної діяльності.

Використання інноваційного маркетингу в господарській діяльності підприємств надає можливість формувати інноваційну політику, яка має включати такі заходи:

оптимізацію структури інноваційної діяльності;

формування необхідного маркетингового інноваційного потенціалу підприємства;

формування системи комплексного маркетингу;

активізацію інноваційної діяльності у сфері товарної інноваційної активності [2].

В Україні інноваційна діяльність посідає незначне місце серед видів господарської діяльності: кількість інноваційно-активних промислових підприємств постійно зменшується від 18 % у 2000 році до 16,2% у 2011 році. Відмітимо, що у 2012 році питома вага суб'єктів господарювання, що впроваджували інновації склала 17,4% [3]. Це зумовлено тим, що інноваційний маркетинг запроваджується епізодично з боку керівників промислових підприємств, а їх ринкова кваліфікація залишається на досить низькому рівні порівняно з іноземними колегами. Потрібно також зауважити, що інноваційний маркетинг носить ризиковий характер. Щоб уникнути цих ризиків промислові підприємства повинні зосереджуватись на розробці системи управління інноваційним маркетингом, використовуючи новітні технології та новації.

Таким чином, формування інноваційного маркетингу на високотехнологічних підприємствах України залежить як від виробників, так і від держави. Стратегія держави у розвитку національної інноваційної системи на 2020 рік зосереджена на таких важливих напрямках:

формування нормативно-правової бази щодо створення, розвитку та вдосконалення інноваційної діяльності на підприємствах;

проведення реформ оптимізації промислового науково-технічного потенціалу в посиленні зв'язку науки із виробництвом у високотехнологічній галузі;

покращення конкурентоспроможності українських промислових підприємств на міжнародних ринках [4, с. 140].

Підприємства повинні мати високий рівень кваліфікації керівників та служб маркетингу. Вважаємо, на них слід створювати на системних засадах організаційну культуру служб інноваційного маркетингу; покращувати систему мотивації персоналу та підвищувати рівень внутрішніх й зовнішніх комунікаційних зв'язків. Безперечно, керівники підприємств повинні швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Завдяки чому продукція українських високотехнологічних підприємств зможе відповідати міжнародним стандартам та посяде високе положення на світовому ринку.

Примітки:

1. Перша маркетингова агенція. Інноваційний маркетинг [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.firstmarketingagency.ru/napravleniya/marketing/innovacionnyj-marketing/
2. Каракай Ю. В. Маркетинг інноваційних товарів : [моногр.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.
3. Державний сайт статистики. Інноваційна активність [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
4. Кабінет Міністрів України. Україна 2020. Стратегія національної модернізації. К., 2011. – 148 с.

Sergii Kasian, Kateryna Saburova
Oles Honchar National University of Dnipropetrovs'k

FORMATION OF INNOVATIVE MARKETING OF THE HIGH-TECH ENTERPRISES

Formation of innovative marketing at the high-tech enterprises of Ukraine depends both on producers, and on the state. It is defined the directions within state strategy in development of national innovative system for 2020. At the enterprises it is necessary to create organizational culture of services of innovative marketing on the system principles; to improve system of motivation of the personnel and to raise level of internal and external communication relations.

Василина Кацьма
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДІАГНОСТИКА КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Існуючий рівень розвитку економіки України часто вимагає від керівництва підприємств приймати управлінські рішення в умовах невизначеності. В результаті існуючої економічної та фінансової нестабільності виробничо-господарська діяльність супроводжується виникненням та розвитком кризових явищ, наслідком яких може стати фінансова неспроможність підприємства чи його банкрутство. Функціонування господарюючих суб'єктів в конкурентному середовищі, в умовах трансформації економічної системи, становлення нових фінансово-економічних відносин в

державі зумовлює появу реальної можливості банкрутства майже для кожного підприємства незалежно від його сучасного фінансового стану і конкурентоспроможності.

Стабілізація виробництва, відновлення платоспроможності, оздоровлення фінансової діяльності, прискорення науково-технічного розвитку і покращення інвестиційного клімату – це основні завдання антикризового управління, в якому одна із основних ролей належить діагностиці кризового стану та загрози банкрутства. Адже, навіть за наявності таких умов як досконале законодавства в державі, застосування прямих та непрямих механізмів державного сприяння, ефективна та вчасна аудиторська перевірка, вихід з кризової ситуації – це завдання, перш за все, внутрішнього менеджменту підприємства. В свою чергу, успішний внутрішній менеджмент можливий лише у випадку успішного та, головне, вчасного виявлення загроз, які можуть спричинити банкрутство. Тобто передумовою реалізації завдань антикризового управління є, перш за все, успішна та ефективна діагностика неплатоспроможності [1].

Діагностика кризового стану підприємства розглядається як один з напрямів економічної діагностики та тісно пов'язана з діагностикою загрози банкрутства. Система діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства включає ряд етапів, які логічно продовжують один одного та дозволяють зробити висновок про існування загроз в діяльності підприємства та визначити ймовірність його банкрутства[2]:

- перший етап − аналіз ранніх ознак кризового стану підприємства;
- другий етап − економічна оцінка та аналіз бухгалтерського балансу підприємства;
- третій етап − аналіз фінансового стану підприємства за групами коефіцієнтів, які характеризують майновий стан, ліквідність та платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність та рентабельність діяльності;
- четвертий етап − діагностика на основі бальних методів (рейтингової оцінки);
- п'ятий етап − дискримінантний аналіз (моделі Е.Альтмана, Спрінгейта, Р.Ліса, Конана і Гольдера, Таффлера і Тішоу, Фулмера та інші).

Модель Альтмана була розроблена в 1968 р., автор обстежував 66 підприємств, половина з яких збанкрутувала в період між 1946 і 1965 роками, а друга половина працювала успішно, і досліджував 22 аналітичних коефіцієнти, які могли бути корисні для прогнозування можливого

банкрутства. Так, Альтман з цих показників фінансового стану відібрав п'ять найзначущіших і

побудував багатофакторне регресійне рівняння. Отже, індекс Альтмана є функцією від деяких

показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за

минулий період. У цій моделі є значний недолік – це те, що вона була створена на основі дослідження підприємств США і Західної Європи, що робить неможливим її застосування для вітчизняних підприємств без належної адаптації під час розрахунку коефіцієнтів[3].

Ще одним моментом є, те що модель Альтмана можна застосовувати лише щодо підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах, оскільки для таких компаній можна отримати ринкову оцінку вартості власного капіталу. Незважаючи на те, що модель Альтмана показувала найточніші значення (до 95% правильних результатів у передбаченні банкрутства впродовж року у США), однак, вона має негативні відгуки в багатьох країнах. Модель розраховують на основі номінальних значень бухгалтерської звітності, тому вона може не впоратися з відображенням швидких змін у стані підприємства.

Критерій Конана і Голдера показав високу ймовірність настання банкрутства на досліджуваних підприємствах, перевагами якого є можливість прогнозування банкрутства від 10 до 100%, виявлення стратегічних проблем, визначення конкурентної переваги і можливість порівняння з конкурентами. На кінець досліджуваних періодів імовірність настання банкрутства становила 80%, однак, і цю оцінку не можна вважати однозначно дійсною, тому що сам критерій Конана і Гольдера у своєму розрахунку не використовує багатьох факторів[3].

Моделі Спрінгейта і Фулмера теж не бездоганні і мають недоліки:

– під час розрахунків не були враховані умови розвитку економіки різних країн, моделі орієнтовані на Канаду і США та на їх економіки;

– необхідна корекція на національну валюту, яка, своєю чергою, порушує безперервність.

Також модель Фулмера застосовна лише для малих підприємств, оскільки побудована за вибіркою малих компаній та не містить показників ринкової капіталізації, що також ускладнює

аналіз. Треба відзначити, що ці моделі не раціонально використовувати для оцінювання стану

досліджуваних підприємств, бо вони визначають лише сам факт банкрутства, а не вірогідність його настання[3].

На заході практикують кількісні індикатори банкрутства – багатофакторні моделі економістів – Ліса, Таффлера, Тісшоу, розроблені для підприємств Великобританії і США. Модель Фрідраха Ліса не пристосована до українських підприємств, вона розроблена для Англії; – модель створювалася з урахуванням західного розвитку. Модель Таффлера і Тісшоу – її можна застосовувати лише відносно підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах[3].

Згідно з "Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства", затвердженими наказом Міністерства економіки України від 17 січня 2001 року №10, для проведення системного експрес-аналізу фінансового стану підприємства пропонується використовувати коефіцієнт Бівера (КБ), який розраховується за формулою:

КБ = (ЧП – НА) : (ДЗ + ПЗ), де ЧП – чистий прибуток; НА – нарахована амортизація; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання.

Однак, потрібно відзначити, що за наявності всіх переваг цих моделей, які розроблені для прогнозування банкрутства, побудовані на основі вивчення поведінки компаній в умовах західного розвитку, що не відповідає умовам розвитку економіки України.

Побудова багатофакторних моделей для української економіки досі залишається проблемною, по-перше, через нестабільність і недосконалість нормативно-законодавчої бази банкрутства українських підприємств; по-друге, через відсутність урахування багатьох факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємств; по-третє, через необ'єктивні дані стосовно статистики банкрутств. Крім того, ці моделі будують на основі дискримінантного методу за статистичними даними підприємств конкретної країни, тоді як використання моделей обмежене межами цієї країни. Також, вагоме значення мають якість фінансово-звітної документації та ступінь інформативності статистичних даних і коефіцієнтів, на які спираються моделі. ці моделі можна буде використати як підхід до побудови системи оцінювання ймовірності банкрутства, але необхідно враховувати особливості національної економіки.

Так, будь-яка модель даватиме надійні результати лише за конкретних умов функціонування об'єктів, котрі досліджуються, що не характерно для вітчизняних підприємств і не може вплинути як на коефіцієнти моделі, так і на її критичні значення, які застосовують для оцінювання фінансового стану підприємства і прогнозування можливості його банкрутства. Тому 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.

Примітки:

1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 117-128
2. Білошкурський О. В. Особливості діагностики кризового стану підприємства / О. В. Білошкурський // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3 (45). – С. 86-89.
3. Прохорова Ю. В. Анализ современных методов и моделей діагностики кризисных состояний предприятий машиностроения / Ю. В. Прохорова // Бизнес-Информ. – 2008. – № 2. – С. 52–57.

Vasylyna Katsma
Ivan Franko National University of L'viv

DIAGNOSTIC CRISIS STATE ENTERPRISE

Non-payments crisis, the decline inproductionand internal: inefficient use of funds, imperfect marketing, lack of production and financial management, In today's unstable economic conditions for the enterprises, their governmental policies and industrial and commercial activity will become effective financial difficulties caused by a foreign national problems: unstable political situation, an inadequate legal framework,non-payments crisis, the decline in production and internal: inefficient use of funds, imperfect marketing, lack of production and financial management,imbalances in financial flows. The process of transition has not ended to this day.

Ірина Кирилейза
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ

Ефективне функціонування та розвиток економіки України неможливі без наявності стабільної банківської системи. Реалізація вітчизняними банківськими установами свого функціонального призначення як фінансового посередника, головного учасника фінансового ринку потребує достатнього обсягу ресурсів.

Ресурси комерційних банків, їх кількісні та якісні характеристики виступають основним фактором і передумовою продуктивної їх діяльності сьогодні та в перспективі. Водночас, розвиток ринкових відносин, конкурентне середовище в якому функціонують банківські установи ускладнюють процес акумуляції даних ресурсів. В цих умовах проблема формування оптимальної ресурсної бази банків є особливо актуальною та вимагає подальшого вивчення.

Дослідженню основних аспектів формування ресурсної бази банків присвячено значну кількість праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Це питання знайшло відображення в наукових роботах таких вчених, як М.Д. Алексєєнко, О.В. Васюренко, О.Д. Вовчак, О.І. Лаврушина, А.М. Мороз, Л.О Примостка, М.І. Савлук, та ін..

Ресурсна база банку складається з сукупності коштів, що знаходяться у розпорядженні банківської установи і які використовуються для проведення активних операцій з метою отримання прибутку [1].

Операції банків, що стосуються формування їх ресурсної бази називаються пасивними. Таким чином пасивні операції є первинними щодо активних.

Метою цих операцій є:

– формування власного капіталу як бази для забезпечення фінансової самостійності та відповідальності банківської установи за власними зобов'язаннями;

– залучення коштів юридичних та фізичних осіб на депозити відповідно до посередницького призначення і особливого статусу комерційних банків;

- накопичення ресурсів шляхом емісії цінних паперів власного боргу;

– акумуляція коштів на міжбанківському ринку кредитних ресурсів, а також здійснення інших операцій, в результаті яких нарощується ресурсна база [2].

Власний капітал банківської установи складається з грошових коштів, які були внесені акціонерами банку та тих, що утворюються в процесі майбутньої дільності [3].

Залучені кошти банку існують у двох формах [4] :

- у формі депозитів;
- у формі недепозитних залучених коштів.

Під депозитом слід розуміти кошти передані на зберігання у фінансово-кредитну установу з відповідним режимом їх використання, що регулюється банківським законодавством.

Недепозитні залучені кошти — це кошти, які банк отримує шляхом продажу власних боргових зобов'язань на грошовому ринку.

Ще одним джерелом нарощення ресурсної бази банку є позиковий капітал. Він акумулюється на основі позик на міжбанківському ринку та рефінансування НБУ, що здійснюється з метою покриття тимчасових розривів ліквідності.

Ресурси, що одержують банки з міжбанківського ринку характеризуються високим рівнем мобільності, проте мають певний недолік, що стосується значної їх вартості.

Відповідно пропозиція на даному ринку формується комерційними банками, що мають надлишкові вільні ресурси, а попит – банківськими установами, що мають низький рівень ліквідності.

Формування ресурсної бази банків перебуває під впливом певних чинників - економічних, фінансових (рівень монетизації економіки, особливості податкової політики, приріст іноземних інвестицій в країні, діяльність небанківських фінансово-кредитних посередників, державне кредитування, кон'юнктура ринку, темпи економічного зростання тощо). На мікрорівні, тобто на рівні господарюючого суб'єкта істотно впливає загальний обсяг грошового обороту банку, величина прибутку, склад фінансових ресурсів та ін.

Важливість ресурсної бази для банківської установи прослідковується у тому, що вона виступає:

- засобом одержання прибутку та захисту інтересів вкладників, акціонерів банківської установи;
- інструментом нарощення капітальної бази банку та дотримання вимог регулюючих органів;
- способом підвищення довіри до банківської установи та формування позитивного іміджу;
- основним джерелом фінансування банку на стартовому етапі розвитку та у продовж майбутньої діяльності [5];
- ефективним засобом розширення спектру банківських послуг та продуктів;
- способом удосконалення відносин між банківськими установами та клієнтами;
- засобом покращення показників ліквідності та платоспроможності банку;
- засобом збільшення масштабів та видів активних операцій;
- передумовою для удосконалення процесу організації розрахунків в економіці, що дає змогу державі поліпшувати стан грошового обігу, а фізичним та юридичним особам застосовувати вигідні для них форми розрахунків [5].

Примітки:

1. Дорофєєва Н.В. Теоретичні і практичні аспекти формування ресурсної бази банків України [Електронний ресурс] / Н.В. Дорофєєва // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.- Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/VUbsNbU/2009_2/VUBSNBU5_p75-p80.pdf
2. Кузьмін В.В. Банківський менеджмент. Навчальний посібник / В.В. Кузьмін. – Херсон: ГІН, 2006. – 300с.
3. Стойко О. Я. Банківські операції [Електронний ресурс]: навч. посіб./ О. Я. Стойко. – Режим доступу: http://www.vuzlib.net.
4. Крупка М.І. Банківські операції : навчальний посібник / М.І. Крупка, Є.М. Андрущак,Н.Г Пайтра; [За редакцією М.І. Крупки]. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка, 2009. – 248с.
5. Землячов С.В. Сутність, джерела формування та значення ресурсної бази комерційних банків [Електронний ресурс] / С.В. Землячов // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.- Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2009_3/Magazine_03_09_st12_pp68-74.pdf

Iryna Kyryleiza
Ivan Franko National University of L'viv

ESSENCE AND SIGNIFICANCE THE RESOURCE BASE OF BANKS

In theses concerned deals with the essence of the concept of the resource base of the bank. Also, analyzed the basic patterns of resource base of domestic banks and factors of influence on the formation of bank resources. The conclusions about the role of resources in the process of banks.

Дарія-Соломія Кізима
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ОФШОРНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ НА ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Протягом останніх десятиліть офшорні фінансові центри зайняли провідну позицію на світовому фінансовому ринку. Можливість залучення коштів значних розмірів, менше чи практично відсутнє регулювання з боку держав та вищий рівень анонімності у фінансових центрах офшорного типу поряд із низкою інших переваг зумовили зростання зацікавленості ними як серед позичальників, так і серед інвесторів.

В Україні простежується збільшення обсягів інвестування із офшорних фінансових центрів, зокрема, у 2003 році частка прямих іноземних інвестицій (ПІІ) із Кіпру становила 11,29%, із Німеччини – 5,85%, а у 2012 обсяг ПІІ з Кіпру перевищив

ретину від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, у той час як частка ПІІ із Німеччини досягла 11,6% (рис.1). При розгляді масштабів інвестування із офшорів із врахуванням величини частково чи повністю несплачуваних від таких операцій податків до держаного бюджету, стає очевидним, що офшорні фінансові центри починають відігравати роль одного із ключових факторів впливу на розвиток національної економіки. Особливо гостро постає питання із врегулювання впливу офшорних центрів на економічну ситуацію в країні в останні роки, про що свідчить неодноразові ініціативи уряду та Верховної Ради України щодо перегляду законодавства із питань оподаткування операцій із офшорами. Також у зв'язку із кризовими явищами на Кіпрі, який є головним інвестором України, зростає занепокоєння щодо можливих наслідків цих подій на обсяги інвестування в Україні [3].

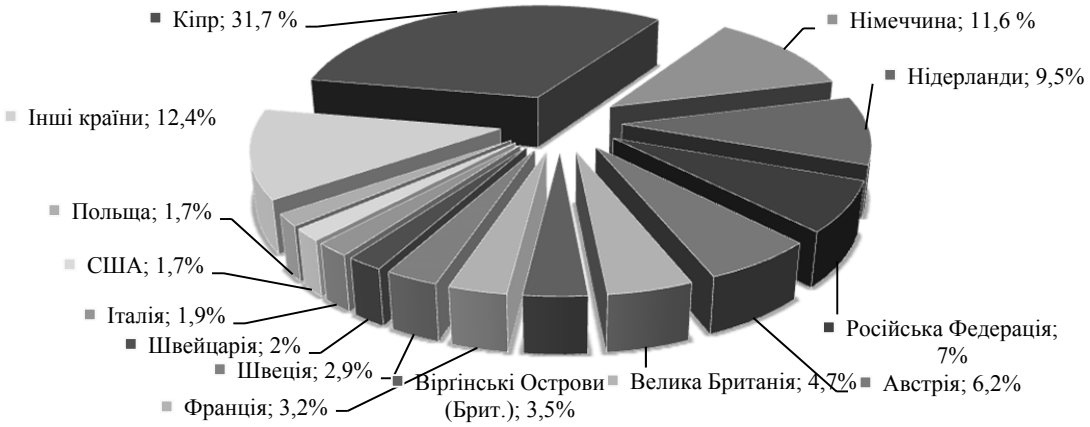


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіку України станом на 31.12.2012 [1]

Метою дослідження є з'ясування впливу офшорних фінансових центрів на обсяги інвестування в Україні, а також визначення можливих наслідків для майбутнього розвитку національної економіки України та висунення рекомендацій щодо поліпшення інвестиційного клімату в країні.

Актуальність питання врегулювання впливу офшорних фінансових центрів обумовлює потребу у проведенні його комплексного вивчення, чому приділяє увагу низка дослідників, у т.ч. і вітчизняних. Відтак у даному дослідженні було побудовано кореляційно-регресійну модель, за допомогою якої було проведено аналіз залежності величини валового національного продукту на особу за паритетом купівельної спроможності від обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України із офшорів [5;6]. Оскільки понад 90% всіх прямих іноземних інвестицій за кордон спрямовуються у зони із значними податковими пільгами, потім повертаючись назад в Україну, то, на нашу думку, даний аналіз дозволить оцінити реальний вплив офшорів на економіку України[4].

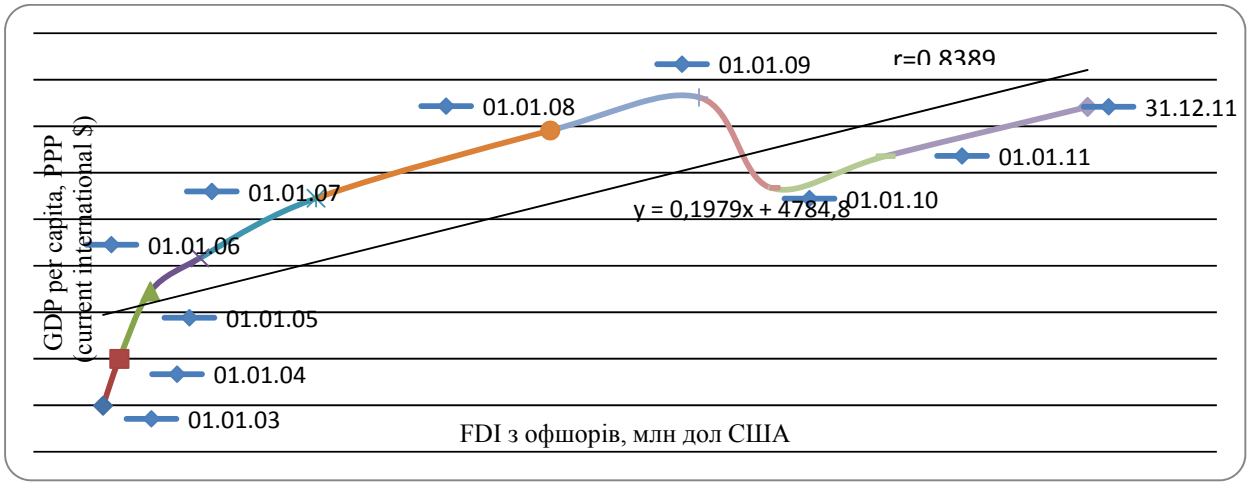


Рис.2. Залежність між валовим національним продуктом на особу за паритетом купівельної спроможності та прямими іноземними інвестиціями із офшорів для України [7]

Дану модель можна виразити за допомогою вибіркової парної кореляційно-регресійної моделі, представленої рівнянням y = 0,1979x + 4784,8. Ця модель демонструє прямий міцний зв'язок обсягу прямих іноземних інвестицій з офшорів із валовим національним продуктом на особу, визначеним за паритетом купівельної спроможності, що підтверджується високим значенням коефіцієнта кореляції r = 0,8389.

Критичне значення *F*-критерію Фішера при α=0,05 становить 5,32, *F>Fтабл*. (19,0045>5,32), а отже, зв'язок між величиною валового національного продукту на особу за паритетом купівельної спроможності та обсягами ПІІ із офшорів є невипадковим (істотним). Іншими словами, із імовірністю 95% можна стверджувати, що в Україні простежується сильний вплив ПІІ з офшорних фінансових центрів на подушний ВВП.

Прямі іноземні інвестиції в країні сприяють підвищенню соціально-економічних показників та становлять передумову для подальшого розвитку національної економіки. Однак тут постає інше питання – чи позитивний вплив на обсяги ВВП на особу компенсує величини несплачуваних податків до державного бюджету. Із врахуванням того, що протягом останніх років частка ПІІ спрямованих із України у офшори становить в середньому 90%, стає зрозуміло, що такі операції здійснюються для уникнення оподаткування, тобто часто такі прямі іноземні інвестиції є реінвестуванням власного капіталу в обхід сплати податків і це може бути взагалі не пов'язано із збільшенням зацікавленості іноземних інвесторів у національній економіці України.

Одним із можливих шляхів виходу із цієї ситуації є внесення Кіпру до переліку офшорних зон, або ж прийняття Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення", який передбачає введення поняття контрольованих операцій – тобто операцій купівлі-продажу, які були проведені між пов'язаними сторонами або між особами, хоча б одна із яких зареєстрована в країні (або території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсоткових пунктів менша, ніж в Україні. Згідно із даним законопроектом для того, щоб такі операції підлягали контролю, їх сума повинна перевищувати 50 млн. грн. Крім того, документ визначає перелік країн та територій, в яких ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсоткових пунктів нижча, ніж в Україні [1;2].

Процес законодавчого врегулювання операцій із офшорами в Україні є особливо актуальним. Із врахуванням кризових явищ на Кіпрі слід розвивати інвестиційну привабливість національної економіки України, а не очікувати на інвестиції із офшорів, адже це становить собою фактично повернення раніше вивезеного капіталу та робить економіку України залежною від офшорів.

Примітки:

1.Проект Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення". [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=46052;
2.Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 року №143-р (142-2011 р) "Про перелік офшорних зон".[Електронний ресурс].- Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80;
3.Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України (щоквартальні показники). Державна служба статистики України. [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/;
4.Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн світу(щоквартальні показники). Державна служба статистики України. [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/;
5.Здрок В. В. Econometрія : Підручник із рекомендацією Міністерства освіти і науки України / В. В. Здрок, Т. Я. Лагоцький. – К. : Знання, 2010. – 541с;
6.Статистика: навч. посібник/С.О.Матковський, М.Л.Вдовин, Т.В.Панчишин. – Львів: Видавничий центр Львівський національний університет імені Івана Франка, 2010. – 344с;
7.UNCTAD. Foreign Direct Investment. GDP per capita (PPP). [Електронний ресурс].- Режим доступу: unctadstat.unctad.org.

Dariya-Solomiya Kizyma
Ivan Franko National University of L'viv

IMPACT OF OFFSHORE FINANCIAL CENTRES ON INVESTMENT IN UKRAINE

In the theses the impact of offshore financial centres on investment in Ukraine is measured and the relation between FDI from offshore zones and GDP per capita (PPP) is analyzed. Also possible consequences of growth of FDI from offshore financial centres for the national economy of Ukraine are listed as well as recommendations for increasing of competitive advantages are given.

Ольга Кіндзюр
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Інституційна структура житлово-комунального господарства (ЖКГ) - це сукупність формальних та неформальних правил, що обмежують поведінку підприємств комунальної інфраструктури і створюють інституційні рамки договірних відносин між ними та їх контрагентами. Інституційна структура ЖКГ забезпечує взаємодію між виробниками і споживачами комунальних послуг, а також постачальниками ресурсів і регулюючими органами. Від того, наскільки оптимальною є ця структура, в значній мірі залежить ефективність функціонування ЖКГ в цілому. Якщо врахувати, що підприємства ряду підгалузей ЖКГ є локальними природними монополіями, то інституційна структура відображає цю особливість і спрямована на зниження негативних наслідків монополізму.

Інституційна структура ЖКГ забезпечує ефективне функціонування комунального комплексу через:
- створення внутрішнього порядку, що діє в межах господарського механізму;
- забезпечення зв'язку між окремими секторами ЖКГ;
- забезпечення руху матеріальних і нематеріальних потоків у межах територіальних господарських комплексів;
- забезпечення передачі прав власності на матеріальні і нематеріальні об'єкти;
- оптимізацію трансакційних витрат, що неминуче виникають при взаємодії агентів угоди.

Факторами, що утворюють інституційну структуру комплексу, є (рис.1):
ринкова (галузева) структура;
режим розподілу прав власності;
межі та форми державного втручання;
типи і форми інституційних угод.

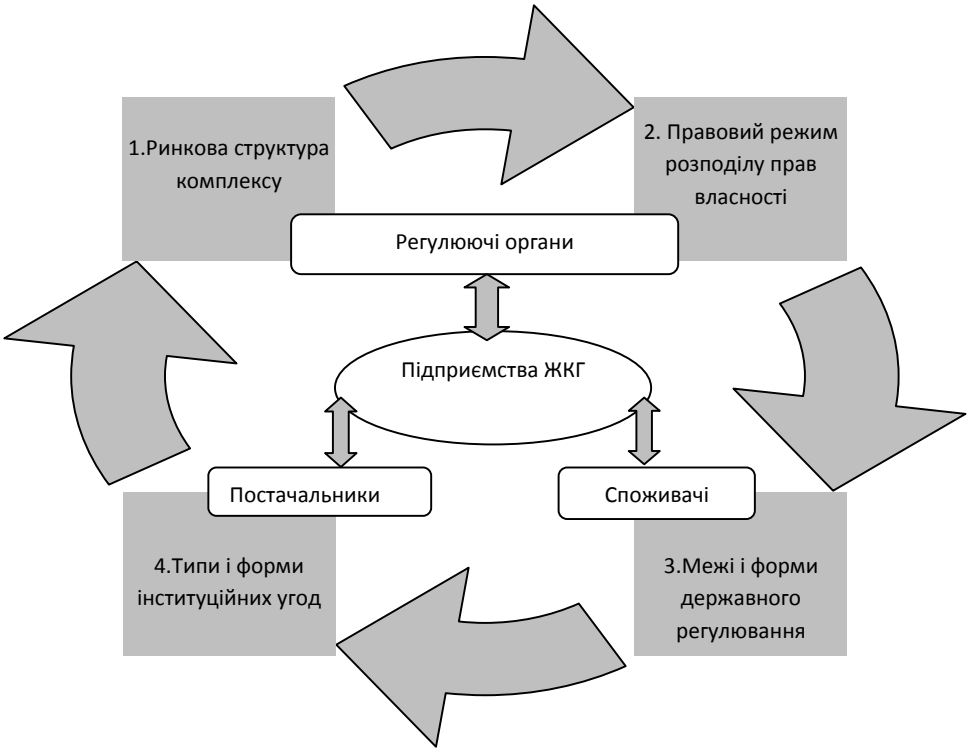


Рис. 1.Інституційна структура ЖКГ

Всі фактори, на наш погляд, взаємозалежні і взаємозумовлені. Так, монополія у виробництві комунальних послуг впливає на формування структури власності. Державне втручання, з одного боку, залежить від ситуації монополізму і розподілу прав власності, з іншого - впливає на неї. Присутність держави в свою чергу, регулює ті форми і види інституційних угод, які укладають підприємства.

Розглянемо вплив кожного з факторів на формування інституційної структури ЖКГ.

Перший фактор - локальна природна монополія - вказує на відсутність конкуренції як такої та її потенціалу. Це, з одного боку, свідчить про домінуючу позицію виробника, що важливо в переговорному процесі, наявності преференцій, монопольному джерелі прибутку тощо. З іншого боку, на ринку комунальних послуг є передумови для двосторонньої монополії (продавця та покупця). Монополія і двостороння монополія є причинами державного регулювання комплексу ЖКГ. Локальність і природність монополії накладає відбиток на характер державного регулювання (визначення цілей та методів регулювання).

Другий фактор - режим розподілу прав власності, котрий виражається в структурі форм власності в галузі і структурі організаційно-правових форм. Структура форм власності вказує відповідно на існування приватної, державної та інших форм власності, а організаційно-правові форми відображають конкретну практику з приводу заснування підприємств, формування майна і т.д. Правовий режим розподілу прав власності залежить від галузевих особливостей: так, природний монополізм може стати умовою встановлення державної власності у галузі. І, звичайно ж, розподіл прав власності залежить від характеру державного втручання, а саме меж, форм і методів. У випадку масштабного втручання держави у формі директив і вказівок буде панувати державна або муніципальна власність. І, навпаки, децентралізація економічних процесів з боку держави призводить до поширення приватних форм власності в комунальному господарстві. Другий фактор впливає на інституційні угоди, що укладаються підприємствами комунального комплексу, а саме повноваження власника створюють умови інституційних угод.

Третій фактор - межі, форми і методи державного втручання. Вплив держави на діяльність організацій ЖКГ є дворівневим. Перший рівень включає загальні принципи присутності держави в економіці і має конституційний та ідеологічний характер. Так, Україна є соціально-орієнтованою державою з ринковим механізмом господарювання. На практиці декларативний характер ролі держави в економіці реалізується через два типи поведінки держави стосовно населення і бізнес-середовища: патерналізм і лібералізм. Кожен з них відрізняється цілісністю і ідеологічним фундаментом. Патерналізм - система принципів діяльності уряду, який забезпечує особисті потреби громадян, одночасно встановлюючи певні норми їх поведінки, бере на себе функції захисника споживачів комунальних послуг і гаранта доступності послуг. Лібералізм же не визнає пріоритетів поміж продавцем і покупцем комунальних послуг, а лише встановлює правила укладання угоди між ними, забезпечуючи при цьому права власності. Другий рівень втручання держави в діяльність організацій ЖКГ носить галузевий характер і включає норми і правила технічного, виробничого, фінансового характеру. Другий рівень представлений численними інструментами технічного, амортизаційного, інвестиційного, податкового, соціального, екологічного регулювання тощо. Виділення дворівневого впливу держави на комунальний комплекс має актуальне значення, оскільки, на нашу думку, неузгодженість регулюючого впливу другого рівня з цінностями першого рівня призводять до неефективності державного регулювання.

Четвертий чинник формування інституційної структури охоплює інституційні угоди, які укладають (добровільно або примусово) підприємства комунального комплексу. Інституційне середовище структурує угоди про придбання необхідних

ресурсів, про найм робочої сили, продаж комунальних ресурсів, використання активів, виконання екологічних норм тощо. Неузгодженість інтересів сторін призводить до нульового або негативного результату. Угоди залежать від впливу державного регулювання (вимоги до договірних відносин) і розподілу прав власності (обсяг повноважень згідно договору).

Таким чином, дослідження факторів інституційної структури дозволяє глибше проаналізувати причини неефективності комунального комплексу та державного регулювання ЖКГ. На наш погляд, необхідно враховувати ряд особливостей.

Локальний природний монополізм вимагає врахування територіальних особливостей функціонування та розвитку комунальної інфраструктури. Отже, необхідна децентралізація регулювання з передачею максимальної кількості повноважень на регіональний і муніципальний рівень.

Державне регулювання повинне враховувати сформовану структуру форм власності ЖКГ та інтереси власників при виборі адекватних заходів державного втручання. Тому одним з напрямків визначення меж державного втручання має стати визначення оптимальної структури форм власності, що враховує комунальний (колективний) режим споживання і виробництва комунальних послуг.

Межі державного втручання і структура форм власності у комплексі ЖКГ відіграють вирішальну роль у формуванні угод і співпраці підприємств комунального комплексу. Монополізм і помилки у визначенні меж державного втручання, неоптимальна структура форм власності призводять до укладання таких контрактів і угод, котрі не здатні збалансувати економічні інтереси підприємств ЖКГ, споживачів комунальних послуг, територіальні інтереси.

Olga Kindzyur
Ivan Franko National University of L'viv

INSTITUTIONAL STRUCTURE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

In theses is proposed the usage of institutional approach to study the structure of housing. The factors that make the institutional structure of the complex are market structure, the allocation of property rights, boundaries and forms of intervention, types and forms of institutional arrangements. The influence of these factors on the problems of housing and communal services of Ukraine is showed.

Ірина Кіслова
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

Громадські організації - це добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних, та інших інтересів. Відповідно до нового Закону України «Про громадські об'єднання» № 4572-VI від 22.03.2012 громадським об'єднанням надано можливість здійснювати підприємницьку діяльність як через створення підприємств, так і безпосередньо.[1]

В державах розвинутої демократії громадські організації діють у всіх сферах суспільного життя, вносять вагомий внесок в справу загального добробуту і стабільного поступу.

Однією з важливих проблем, що заважають ефективній діяльності громадських організацій є їх фінансування.

Річний бюджет пересічної української громадської організації становить близько 50-60 тисяч грн. З цієї суми лише 2-3% припадає на державне фінансування. За цим показником Україна близька до Філіппін, Пакистану та Кенії. До прикладу, річний бюджет пересічної громадської організації у країнах Східної Європи – членах ЄС складає 560-670 тисяч грн. При цьому держава формує 40-60% цієї суми.[2]

У європейській практиці державна політика щодо фінансування громадських організацій характеризується наявністю добре розвинутої системи надання державної підтримки третьому сектору, яка встановлена на загальнодержавному політичному рівні законом, урядовим політичним документом або двостороннім договором, постановами інших органів. Проте масштаб інтеграції державного і недержавного секторів у країнах різний.

У сучасній Європі існує три моделі функціонування громадських організацій. Перша модель – це модель континентально-європейського (Австрія, Бельгія, Італія, Німеччина, Франція) типу. У цих країнах, на противагу ідеології індивідуалізму, значно розширюється роль держави, вона бере участь у стимулюванні економічного зростання, забезпечує програми соціального захисту та соціальні інвестиційні проекти. Друга модель – це англосаксонський або так званий ліберальний тип громадських організацій, які виконують незалежну від державних та комерційних структур виробничу й комунікативну функції щодо здійснення великої частки соціальної роботи. Третя – це скандинавський (Данія, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія, Швеція) тип, де організації в основному спеціалізуються на вираженні інтересів соціальних груп і лобіюванні, а надання соціальних послуг і соціального захисту населення входить до обов'язків державної системи добробуту.

За континентальної моделі держава в цілому бере на себе фінансування надання послуг, як правило, за рахунок оплати послуг третьою стороною або шляхом надання субсидій основним постачальникам і їх зацікавленим групам. Таким чином, на державне фінансування припадає значна частина (55-75 %) доходів громадських організацій. У цій моделі громадські організації беруть активну участь у наданні соціальних послуг і можуть бути їх основними постачальниками, як у випадку Німеччини, де за принципом субсидіарності перевага віддається послугам, що надаються на рівні громади. Влада Німеччини спрямовує на фінансування неприбуткового сектору 4 % ВВП, що є дуже великим показником, особливо порівнюючи з українськими реаліями (0,05-0,1 %). Державне фінансування складає 64,3 % у загальному доході громадських організацій

Відповідно до англосаксонської моделі типової для Великобританії, деякі її елементи для Нідерландів, громадські організації також беруть активну участь в наданні соціальних послуг, однак вони менше залежать від держави. Незважаючи на отримання фінансування за контрактами, вони мають міцні зв'язки з громадами, а їхні власні активи, доходи від філантропічної та основної діяльності дають їм змогу також надійно відстоювати громадські інтереси. Хоча в цих країнах здійснюється значне фінансування з боку держави (35-55 %), частка інших ресурсів залишається значною, що робить громадські організації більш придатними для ролі партнерів держави. Частиною державного фінансування третього сектору Великобританії є також дохід від

виграшу у лотерею: 28 % виграшу спрямовуються на доброчинство у таких категоріях, як благодійництво, охорона здоров'я, освіта й охорона довкілля (50 %), спорт (16,67 %), мистецтво (16,67 %) та збереження історично-культурної спадщини (16,67 %).

Для скандинавської моделі притаманне виконання державою ролі основного постачальника послуг. При цьому, громадські організації, як правило, здійснюють «представницькі» функції (тобто є культурними, спортивними організаціями, організаціями за інтересами, які в основному послуговують інтересам своїх членів і громад), не беручи участі у наданні соціальних послуг. Рівень державного фінансування громадських організацій можна вважати відносно низьким (25-35 %) у порівнянні з країнами попередніх груп. У Хорватії функціонує Національний фонд розвитку громадянського суспільства, який надає підтримку відносно малій кількості організацій. Він фінансується за рахунок виграшів у лотереї, що з року в рік забезпечує відносно надійне та передбачуване фінансування.[4]

У країнах Середземномор'я та більшості країн Центрально-Східної Європи склалася модель, яка характеризуються низьким рівнем державного фінансування; переважанням політичних інтересів у фінансуванні й участі громадських організацій у наданні послуг, небажанням місцевих урядів передавати громадським організаціям компетенції щодо громадських послуг, неврахуванням неприбуткового характеру діяльності громадянського суспільства у податковому законодавстві; відсутністю достатніх ресурсів у муніципалітетів для їх передачі організаціям громадянського суспільства.

У європейських країнах існує два основні механізми фінансування громадських організацій з боку держави: надання прямої підтримки з бюджету, тобто за рахунок субсидій чи грантів, державних конкурсних закупівель (контрактування), нормативної підтримки (оплати послуг третьою стороною), або непрямої фінансової підтримки, наприклад, податкових пільг або звільнення від податків, яка спрямована на заохочення і стимулювання їх діяльності. В Угорщині створено Національний фонд розвитку громадянського суспільства для надання громадським організаціям інституційної та програмної підтримки. Це автономний фонд, до складу 11-ти національних і регіональних керівних органів якого входять обрані представники громадських організацій. Кожного року він отримує суми, що дорівнюють загальній сумі 1 %-вих податкових внесків платників податку, призначених для громадських організацій.

У останні роки в Україні надається фінансова підтримка з боку держави громадським організаціям у вигляді грантів і контрактів на фінансування певних проектів. Кількість і обсяг таких грантів і контрактів визначається законом про Державний бюджет України на відповідний рік і затверджується Верховною Радою України. Також законом про Державний бюджет України на відповідний рік передбачаються кошти на статутну діяльність громадських організацій. Ці кошти розподіляються за програмами фінансової підтримки органами виконавчої влади. Згідно із Бюджетним кодексом України громадські організації місцевого рівня також можуть отримувати фінансову підтримку з боку держави у вигляді видатків за рахунок власних коштів місцевих бюджетів. Нові норми Бюджетного кодексу дають можливість залучення громадських організацій до реалізації соціальних, гуманітарних, екологічних, культурницьких проектів за рахунок бюджетних коштів

Для того, щоб отримати фінансування на наступний рік, яке буде виражене бюджетними асигнуваннями, громадська організація повинна направити звернення із проханням про фінансову підтримку, у якому прописані обґрунтування і рахунки, до виконавчого органу місцевої ради а також зазначити напрямки статутної діяльності, фінансування яких буде проводитись і протягом якого терміну.

Примітки

1. Закон України « Про громадські організації» № 4572-VI поточна редакція від 05.05.2012//[Електронний ресурс],- Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17
2. Національні та міжнародні механізми фінансування громадянського суспільства. Міжнародні заходи зміцнення довіри між державою та громадянським суспільством.– К.: Фенікс, 2011
3. Бюджетний кодекс України №2542-III від 21.06.2001 зі змінами і доповненнями //[Електронний ресурс],- Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua.
4. Европейская политика и практика в области сотрудничества между государством и НПО: сравнительный анализ. - Международный центр некоммерческого права, 2010. - С.6.

Irina Kislova
Ivan Franko National University of L'viv

STATE FUNDING PUBLIC ORGANIZATIONS IN THE WORLD

Funding - is an integral part of the productive functioning of any association. The exception is not, and public organizations that belong to non-profit associations under the statute can not provide sufficient self-financing. However, in countries of developed democracy public organizations active in all spheres of public life, making a significant contribution to the cause of the welfare and economic development. Important challenge today is to solve the problems of public finance study organizations are still not considered as a separate item in the legislation, and equal to the associations that automatically reduces their development opportunities.Пожалуйста, подождите

Марта Кобрин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ УЧАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МЕТОДИКУ ОБЛІКУ ДОХОДІВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Автомобільний транспорт є однією з найважливіших сфер підприємницької діяльності. Його діяльність пов'язана із здійсненням вантажних та пасажирських перевезень, гаражним обслуговування і зберіганням рухомого складу, технічним обслуговування і ремонтом автомобілів, транспортно-експедиційним обслуговуванням підприємств і населення та ін. [4, с. 39].

Питання обліку доходів автотранспортних підприємств (далі - АТП) та їх документального оформлення знайшли своє відображення у працях провідних вітчизняних вчених-економістів: Ф.Ф.Бутинця, В.Г.Лінника, В.В. Сопка, Н.М. М.Г.Чумаченка,

Максимової В.Ф. Козіної З.В., Стиренко Л.М., Степової Т.Г., Малюги Н.М., Лебедзевич Я.В., Горецької Л.Л., Давидюк Т.В. та багатьох інших.

Система документації, що регулює договірні відносити учасників транспортного процесу є головною підставою для обліку доходів автостанцій та перевізників від здійснення пасажирських перевезень тощо [3, с. 254].

На ринку автопослуг використовуються різні за змістом та формою договори. Єдиної типової форми договору не існує. У будь-якому випадку вони регулюють відносини між автостанцією та перевізником. Основною формою договірних відносин на перевезення пасажирів є Договір на продаж квитків і надання автостанційних послуг (договір на надання послуг).

Розглянемо вплив договірних відносин та методику фінансового обліку на прикладі пасажирських автоперевезень.

1. Договір на перевезення пасажирів між автостанцією та перевізником. Відповідно до п. 13 Правил 141 «Правила надання послуг пасажирського автомобільного транспорту», пасажирський перевізник укладає з власником автовокзалу, автостанції (далі — АС) договір на продаж квитків і надання обов'язкових послуг [2].

За ст. 42 Закону «Про автомобільний транспорт» умовою укладання зазначеного договору є наявність у Перевізника (АТП) договору із замовником (організатором) перевезень — з місцевими органами влади чи обласними автоуправліннями. Тобто такий договір є додатковим для АТП, яке здійснює перевезення.

Необхідними додатками до договору на послуги (перевезення) є: розклад руху автобуса (автомобіля); вартість перевезення на маршрутах (усього коп./км, у т.ч. тариф, ПДВ, страховий збір); таблиця граничної вартості проїзду пасажирів в автобусах (окремо для приміських, міжміських, міжобласних перевезень); паспорт маршруту та схема маршруту [1].

У розділі договору «Порядок розрахунків» передбачається винагорода на користь автостанції за продаж квитків як складової частини послуги з перевезення пасажирів. З юридичної точки зору і договір на перевезення, і договір доручення на перевезення є формами договору доручення — різновидами посередницького договору. Саме з цього й повинна виходити бухгалтерія АС при визнанні власних доходів, складанні бухгалтерських проведень з обліку доходів та витрат; їх відображенні у звітності.

Для Перевізника (АТП) форма та зміст договору також має значення, оскільки впливає на методику визнання доходів та витрат в обліку. В одному варіанті доходом АТП є виторг від продажу квитків у межах тарифу на перевезення, в другому — в повній сумі виторгу за продаж квитків. В останньому випадку послуги автостанції для АТП є видом витрат, що відображаються на витратних рахунках фінансового й податкового обліку АТП.

Оскільки законодавством встановлено обов'язкове страхування життя і здоров'я пасажирів від нещасних випадків на транспорті, перевізник зобов'язаний укласти договір на страхування від нещасних випадків на транспорті зі страховою компанією. Виходячи з умов договору на перевезення, бухгалтерам АС і АТП важливо знати і відповідно достовірно відображати в обліку доходів такі моменти:

1) за яким документом оприбутковують готівку від продажу квитків? Основним первинним документом є відомча форма «Відомість продажу квитків» (ф. № 20-АСС). На підставі цієї відомості гроші видаються представникові Перевізника з каси АС або перераховуються на банківський рахунок Перевізника. Крім того, прихід грошей до каси АС оформлюють прибутковим касовим ордером (ф.№ КО-1);

2) який розмір і порядок сплати комісійної винагороди на користь АС? Як правило, розмір винагороди встановлюється в межах 8–12% суми валових надходжень від реалізації квитків на проїзд (без вартості провозу багажу). У договорі повинно бути зазначено, як відобразяться ці кошти: перевізник перераховує їх на банківський рахунок АС чи вони утримуються із загального виторгу від продажу квитків під час кожного перерахування коштів Перевізникові і лишаються на АС;

3) у якому розмірі і порядку перераховуються суми страхових платежів? Як правило, згідно з договором доручення, їх утримує і перераховує на користь страхової компанії АС (власник автостанції) в розмірі 2% вартості проїзду за мінусом 10 % комісійної винагороди за посередницькі послуги зі збору страхових платежів;

4) який розмір доходу від продажу багажних квитків? На практиці застосовують варіант «50 на 50%», тобто ці доходи поділяються навпіл між АС і Перевізником;

5) у якому порядку застосовуються штрафні санкції, яким документом вони оформлюються? На практиці штрафи накладають на АТП найчастіше за невчасну подачу автобуса на посадку. На АС штраф може бути накладений, наприклад, за відсутність диспетчерського зв'язку або невчасне відправлення автобуса в рейс тощо.

6) як часто звіряються взаєморозрахунки між АС і Перевізником і яким документом це оформлюється? Звіряння розрахунків є важливою складовою відносин між АС і Перевізником. Як правило, такий факт оформлюється актом звірення один раз на квартал або рік [2].

Договір на страхування пасажира. Сторонами договору на страхування пасажира виступають «Принципал» (страхова компанія) і «Агент» (перевізник) [2]. Важливі умови договору на обов'язкове страхування від нещасних випадків на транспорті:

1) на які маршрути поширюється договір (як правило, на всі затверджені маршрути міжобласного, міжміського в межах однієї області і приміських сполучень;

2) розмір страхового платежу з пасажира (крім тих, хто має право на безоплатний проїзд) — у розмірі 2% вартості тарифу без суми ПДВ. Відповідна сума внеску утримується з виторгу від продажу квитків і не надходить на рахунок АТП, оскільки перераховується на користь страхової компанії;

3) розміри страхових сум. Наприклад, вони можуть становити 500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Ці платежі не надходять в АТП, не використовуються ним і, відповідно, не відображаються в його обліку.

За законодавством, усі розрахунки із застрахованими пасажирами проводить страхова компанія («Принципал»). Для пасажирів важливим є положення договору про те, що страховик не несе зобов'язань за страховими випадками з пасажирами, які придбали квиток не через каси АС (у водія або їздять без квитків) [2].

Договір на перевезення між перевізником та пасажиром. Договір між фізичною особою — пасажиром і Перевізником у класичному варіанті, як правило, не складається. Письмовим підтвердженням укладеного договору, відповідно до ст. 52

Закону «Про автомобільний транспорт», є квиток на проїзд (проїзний документ), квитанція. Істотними умовами такого договору є: найменування та місцезнаходження перевізника; вид автотранспортного засобу; маршрут проходження; вартість перевезення; час відправлення і прибуття до пункту призначення [1].

Отже, правильне оформлення договірних документів, своєчасні розрахунки за транспортні перевезення відіграють важливу роль у визнанні власних доходів, відображенні їх в поточному обліку, у формах фінансової, податкової і статистичної звітності, у розрахунку бази оподаткування учасників транспортного процесу.

Примітки:

1. Закон України «Про автомобільний транспорт» від 05.04.2001 р. № 2344-III із змінами і доповненнями.
2. Постанова КМУ «Про затвердження Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту» від 18.02. 1997 р. №176 із змінами і доповненнями.
3. Максимова В.Ф. Облік у галузях економіки. Навчальний посібник. / В.Ф. Максимова, З.В. Козіна, Л.М. Стиренко, Т.Г. Степова. – К: Центр учбової літератури, 2010.
4. Малюга Н.М. Облік в галузях економічної діяльності: автотранспорт і будівництво. Навчальний посібник / Н.М. Малюга, Я.В. Лебедзевич, Л.Л. Горецька, Т.В. Давидюк. – Житомир: ПП «РУТА», 2000.

Martha Kobrin
Ivan Franko National University of L'viv

CONTRACTUAL RELATIONS MEMBER TRANSPORT AND THEIR INFLUENCE ON METHOD OF ACCOUNTING INCOME TRUCKING COMPANIES

Road transport is a major area of business. His work is related to the implementation of freight and passenger transport, maintenance and storage garage rolling stock, maintenance and repair of motor vehicles, freight forwarding service companies and people. Proper execution of contract documents, timely payments for transportation services play an important role in the recognition of their income, their reflection in the current account, in the form of financial, tax and statistical reporting in calculating taxable participants in the transport process.

Andriy Kovalchuk
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF USING TRIAL BALANCE IN INTERNATIONAL ACCOUNTING

A basic rule of double-entry accounting is that for every credit there must be an equal debit amount. From this concept, one can say that the sum of all debits must equal the sum of all credits in the accounting system, so if debits do not equal credits, then an error has been made. The trial balance is a tool for detecting such errors [1].

Trial balance is a bookkeeping worksheet in which the balances of all ledgers are compiled into debit and credit columns. A company prepares a trial balance periodically, usually at the end of every reporting period [2]. Ledger balances are segregated into debit balances and credit balances. Asset and expense accounts appear on the debit side of the trial balance whereas liabilities, capital and income accounts appear on the credit side.

The main purposes of trial balance are [3]:

- trial balance acts as the first step in the preparation of financial statements. It is a working paper that accountants use as a basis while preparing financial statements;
- trial balance ensures that for every debit entry recorded, a corresponding credit entry has been recorded in the books in accordance with the double entry concept of accounting. If the totals of the trial balance do not agree, the differences may be investigated and resolved before financial statements are prepared. Rectifying basic accounting errors can be a much lengthy task after the financial statements have been prepared because of the changes that would be required to correct the financial statements;
- trial balance ensures that the account balances are accurately extracted from accounting ledgers;
- trial balance assists in the identification and rectification of errors.

The most common format in which we find a trial balance is as below [4]:

Table 1

Name of the organisation
Trial Balance
As at _____ (Date)

Account Title	Debit	Credit
Account Head 1	x	x
Account Head 2	x	x
Account Head 3	x	x
Total	xxx	xxx

1) Title (or Header row) provided at the top shows the name of the entity and accounting period end for which the trial balance has been prepared.

2) Account Title shows the name of the accounting ledgers from which the balances have been extracted.

3) Balances relating to assets and expenses are presented in the left column (debit side) whereas those relating to liabilities, income and equity are shown on the right column (credit side).

4) The sum of all debit and credit balances are shown at the bottom of their respective columns.

There are two methods for preparing a trial balance: traditional method and modern method [4]. Both serve the same purpose.

The traditional method considers the sub-totals of each ledger account. It is prepared by presenting the sub-totals relating to each ledger account in the relevant columns in the trial balance.

Modern method is a derivative of the traditional method. Instead of writing down two amounts (sub-totals), they are set off and only the net balance is written. This balance is nothing but the balance shown by the ledger account. That is the reason we say "the trial balance is a statement of ledger account balances".

To calculate the trial balance, first determine the balance of each general ledger account as shown in the following example (Fig. 1).

Cash						Accounts Receivable					
Apr	1	5000	Apr	12	800	Apr	26	1100	Apr	28	500
	26	600		17	950						
	28	500									
	Bal.	4350					**Bal.**	600			

Office Equipment						**Common Stock**					
Apr	17	950	Apr	20	300				Apr	1	5000
	Bal.	650								**Bal.**	5000

Consulting Revenue						**Expenses**					
			Apr	26	1700	Apr	12	800			
							20	300			
				Bal.	1700		**Bal.**	1100			

Figure 1. General Ledger

Once the account balances are known, the trial balance can be calculated as shown (Table 2).

Should an account have a negative balance, it is represented as a negative number in the appropriate column. For example, if the company is $500 into the overdraft in the checking account the balance would be entered as -$500 or ($500) in the debit column. The $500 negative balance is not listed in the credit column [5].

Table 2

Lama Ltd.
Trial Balance
As at April 30, 2013

Account Title	Debit	Credit
Cash	4350	
Accounts Receivable	600	
Office Equipment	650	
Common Stock		5000
Consulting Revenue		1700
Expenses	1100	
Total	6700	6700

In Table 2, the debits and credits balance. This result does not guarantee that there are no errors, for example, the trial balance would not catch the following types of errors [6]:

- **error of original entry** is when both sides of a transaction include the wrong amount;
- **error of omission** is when a transaction is completely omitted from the accounting records. As the debits and credits for the transaction would balance, omitting it would still leave the totals balanced. A variation of this error is omitting one of the ledger account totals from the trial balance;

- **error of reversal** is when entries are made to the correct amount, but with debits instead of credits, and vice versa;
- **error of commission** is when the entries are made at the correct amount, and the appropriate side (debit or credit), but one or more entries are made to the wrong account of the correct type;
- **error of principle** is when the entries are made to the correct amount, and the appropriate side (debit or credit), as with an error of commission, but the wrong type of account is used;
- **compensating errors** are multiple unrelated errors that would individually lead to an imbalance, but together cancel each other out;
- **transposition error** is an error caused by switching the position of two adjacent digits.

So, trial balance is not a complete proof of arithmetical accuracy of account. Similarly, an agreed trial balance does not prove that all transactions have been recorded in the books of original entry. But the more often the trial balance is calculated during the accounting cycle, the easier it is to isolate any errors. More frequent trial balance calculations narrow the time frame in which an error might have occurred, resulting in fewer transactions through which to search. To conclude, we can say that a trial balance should be used in Ukrainian accounting but should not be recorded as a conclusive proof of the correctness of the books of account.

References:

1. Trial Balance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.quickmba.com/accounting/fin/trial-balance.
2. Definition of "Trial Balance" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investopedia.com/terms/t/trial_balance.asp.
3. What is a Trial Balance? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://accounting-simplified.com/trial-balance.html.
4. Trial Balance Preparation and Purpose [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.futureaccountant.com/accounting-process/study-notes/trial-balance.php.
5. Accounting Trial Balance Example and Financial Statement Preparation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://content.moneyinstructor.com/1499/trialbalance.html.
6. Trial Balance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://sites.google.com/a/tges.org/accountancy/double-entry-book-keeping/trial-balance.

Марія Ковальчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

Глобалізація та фінансова інтеграція в сучасному світі значно підвищують ймовірність виникнення та поширення кризових явищ та зумовлюють появу нових викликів та загроз як на рівні національних економік, так і в окремих галузях. За таких обставин досить актуальним є розробка ефективних управлінських рішень та формування системи заходів антикризового управління діяльністю банків, адже банківський сектор сьогодні посідає вагоме місце в сучасній фінансово-економічній системі. Невдачі і кризи банків можуть зачепити інші фінансові й економічні інститути і призвести до руйнації національної системи господарювання [3].

Мета дослідження полягає у аналізі антикризового управління банком та визначенні напрямків його вдосконалення.

Розробці питань антикризового управління банківською діяльністю присвятили свої праці багато зарубіжних та вітчизняних учених: Г. А. Афанасьєв, Т. Бекан, Дж.Н. Келлі, М.Д. Алексєєнко, О.І. Барановський, О.Д. Вовчак О.О. Терещенко, М. А. Федотова та ін. Однак, багато питань антикризового управління банком залишаються не вирішеними як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Антикризове управління діяльністю комерційного банку – це комплекс заходів щодо виявлення кризових факторів, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризових явищ, спрямованих на досягнення цілей діяльності комерційного банку, реалізацію його стратегії та прогресивний розвиток [2].

Таким чином, на основі теоретичних аспектів дослідження антикризового управління банком проведемо його аналіз на прикладі ПАТ «Родовід Банк» за 2009-2012 рр. Значення всіх основних показників економічної діяльності вищезазначеного банку протягом періоду дослідження погіршилось. Це було обумовлено впливом факторів, що визначили негативні зміни в доходах і витратах банку та спричинили певні проблеми, насамперед, пов'язані з рівнем його капіталізації, управлінням кредитним ризиком та активами й пасивами.

Щодо кредитного портфелю банку, то протягом аналізованого періоду він мав стійку тенденцію до зниження, що пояснюється проведенням роботи з позичальниками щодо погашення заборгованості та списання кредитів за рахунок резервів [4].

Важливим також є аналіз економічних показників діяльності банку, що формують його ресурсну базу. А саме залучених коштів у вигляді депозитних вкладів. Залучені кошти клієнтів – юридичних та фізичних осіб ПАТ «Родовід Банк» протягом 2009-2012 рр. зменшувались дуже швидкими темпами. В той же час, кошти приватних вкладників зменшувались більшими темпами, ніж кошти суб'єктів підприємницької діяльності. Зниження залучених коштів клієнтів відбулося в результаті передачі в квітні 2011 року активів і зобов'язань перед фізичними особами до ВАТ «Ощадбанк».

Відплив залучених коштів юридичних осіб пов'язаний насамперед з кризовими явищами в економіці, а також із зниженням довіри до банківської системи; проблемами з ліквідністю Банку; погіршенням фінансового стану клієнтів; відсутністю у клієнтів зайвих коштів, які вони можуть розмістити на депозитах; зниженням ділової активності підприємств, і, як наслідок, зменшенням залишків на поточних рахунках клієнтів – юридичних осіб.

В ПАТ «Родовід Банк», в результаті отримання чистого збитку протягом 2010-2012 років погіршилась фінансова стійкість і ліквідність даної банківської установи, оскільки її фінансовий стан є негативним. Таким чином, за умов нарощення власного капіталу банку необхідним є визначення напрямів вдосконалення антикризового управління банком, яке включатиме розробку та запровадження ефективного механізму антикризового управління.

Слід зазначити, що при формуванні і вдосконаленні антикризового управління ПАТ «Родовід Банк» обов'язковою умовою повинно бути використання світового досвіду. Так цікавим є досвід США, країн Євросоюзу, Японії, Індії, де у діяльність банків впроваджується система управління безперервністю бізнесу (Business Continuity Management або BCM), що являє собою

цілісний управлінський процес, який дозволяє ідентифікувати потенційні загрози та створити основу для забезпечення стійкості та можливості ефективно реагувати на проблеми [1].

Таким чином, можна назвати основні напрямки фінансового оздоровлення «Родовід Банку», а саме: фінансова допомога від учасників банку або інших осіб (зокрема, додаткові внески засновників, додаткова емісія акцій), розміщення коштів на депозити на значний термін (не менше року) під невисокі відсотки, відмова від дивідендів, надання гарантій і поручительств; зміна структури активів і пасивів банку (продаж частини активів, поліпшення якості кредитного портфеля, збільшення власних коштів, зниження питомої ваги короткострокових зобов'язань і підвищення довгострокових, зниження рівня ризику окремих операцій) удосконалення організаційної структури й управління банком.

В результаті здійснення ефективного антикризового управління банк матиме змогу запобігти банкрутству, а також проведення вище перелічених заходів сприятиме його швидкому виходу з кризових ситуацій.

Примітки:

1. Афанасьєва О.Б. Зарубіжний досвід антикризового управління в банках / О. Б. Афанасьєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми, 2010. – Вип. 29. – С. 159–167.
2. Орловська Ю. М. Антикризове управління комерційним банком і критерії його ефективності / Ю.М.Орловська // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – №1(56). –С.74–80.
3. Тридід О. М. Концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму антикризового управління банком / О. М. Тридід, В. Я. Вовк // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 98–106.
4. Річні фінансові звіти Публічного акціонерного товариства «Родовід Банк» за 2009–2012 рр: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rodovidbank. com/ukr/ finreports.

Mariia Kovalchuk
Ivan Franko National University of L'viv

ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE BANK

Theoretical and methodical principles of anti-crisis management in the bank are researched. Its analysis is conducted on an example of PAT "Rodovid Bank" for 2009-2012; in particular a current condition of the basic economic indicators of commercial banks activity. Suggestions for improving the diagnostic, prevention and overcoming any crisis in the banking sector are worked out. Adapt international experience of anti-crisis management in the bank to the national conditions proposed.

Аліна Ковач
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні успішне функціонування підприємства безпосередньо пов'язане зі значним підвищенням ефективності використання виробничих ресурсів і зростанням продуктивності праці персоналу підприємства. Орієнтація економіки на ринкові відносини змінює підходи до вирішення економічних проблем, і в першу чергу тих, що безпосередньо пов'язані з кадровими ресурсами.

Кадри – це основний (постійний і штатний) кваліфікований склад працівників підприємства, які пройшли відповідну професійну підготовку та володіють спеціальними знаннями, трудовими навичками або досвідом роботи в обраній сфері діяльності. Кадри являють собою і об'єкт, і мету кадрової політики, реалізація якої передбачає формування, розподіл і раціональне використання кваліфікованих працівників, зайнятих у виробничих і невиробничих галузях суспільного виробництва, тобто власне кадрів. Часто це поняття ототожнюють лише з частиною працюючих працівників високої кваліфікації, які довгий час працюють на підприємстві.

Персонал – це основний штатний склад працівників організації, які виконують виробничо-господарські та управлінські функції. Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) факторів. Вплив останніх конкретизується в таких параметрах макроекономічного характеру: кількість активного (працездатного) населення, його загальноосвітній рівень, пропонування робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. Персонал організації, одночасно, є суб'єктом і об'єктом управління. Як суб'єкт управління, персонал виконує певні функції у загальній системі управління організацією, обсяг і структура яких залежать від участі працівників у матеріальних і в регуляційних процесах. Персонал як об'єкт управління є сукупністю працівників організації, пов'язаних певною системою відносин у процесі праці і в неслужбовому спілкуванні.

Отже, персонал – це сукупність найнятих працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на підприємстві відповідно до штатного розкладу, а також працюючі власники організації, які одержують на підприємстві (фірмі) заробітну плату. Основними характеристиками персоналу є структура, чисельність, професійна придатність (професія) та кваліфікація [1].

Успішне функціонування готельного підприємства безпосередньо пов'язане зі значним підвищенням ефективності використання виробничих ресурсів та зростанням продуктивності праці персоналу. Орієнтація економіки на ринкові відносини змінює підходи до вирішення економічних проблем і, в першу чергу тих, що безпосередньо пов'язані з кадрами. Сьогодні персонал розглядається як основний ресурс організації, що визначає успіх всієї діяльності, ресурс, яким потрібно грамотно управляти, створювати оптимальні умови для його розвитку, витрачаючи на це необхідні кошти. Якісне кваліфіковане управління персоналом забезпечує досягнення необхідного підприємству економічного результату, тому необхідним є формування такої системи кадрового забезпечення, яка б сприяла розвитку та ефективному функціонуванню готельного підприємства.

Кадрове забезпечення – комплекс дій, направлених на пошук, оцінку і встановлення заздалегідь передбачених стосунків з робочою силою як в самій компанії для подальшого просування по кар'єрній драбині, так і поза її межами для нового найму тимчасових або постійних робітників.

Ефективне кадрове забезпечення повинно стати органічною складовою управління галуззю і включати такі основні напрямки:

1) аналіз галузевого ринку праці та прогнозування його кон'юнктури;
2) взаємозв'язок з зовнішніми джерелами забезпечення галузі кадрами;
3) аналіз кадрового потенціалу та рівня його використання;
4) прогнозування і планування потреби в персоналі;
5) формування ринкових стратегій кадрового забезпечення;
6) управління кадровим забезпеченням.

Управління кадровим забезпеченням є складовою частиною управління готельним господарством. Воно спрямовано, по-перше, на задоволення потреб готельного комплексу в кваліфікованих кадрах, по-друге, на забезпечення високого рівня зайнятості працездатного населення та його оптимальний розподіл.

Управління кадровим забезпеченням як система включає окремі підсистеми, кожна з яких складається з ряду напрямів та елементів, що мають самостійне значення, проте направлені на вирішення загальної задачі:

1) підсистема підбору і розміщення кадрів;
2) підсистема профвідбору, підвищення кваліфікації і зростання професійної майстерності;
3) підсистема якості праці і методів її оцінки;
4) підсистема мотивації трудової діяльності.

Усі вони пов'язані єдиною метою готелю – підвищенням продуктивності праці на основі максимально можливої реалізації здібностей працівників. Усі підсистеми спрямовані на те, щоб потенційні здібності працівника в умовах готельного підприємства цілком розкрилися [3].

Система кадрового забезпечення постійно розвивається та удосконалюється. На кожному етапі вона повинна бути приведена у відповідність до досягнутого рівня розвитку виробничих сил в міру посилення темпів стійкого розвитку готельного господарства. Розв'язання задач, що постійно виникають, потребують внесення коректівів в окремі елементи системи управління.

Основу ефективного кадрового забезпечення становить робота кадрової служби готельного підприємства. Оскільки управління персоналом містить у собі планування, пошук персоналу, прийом на роботу, розвиток і забезпечення персоналу, керування ним, то відділ кадрів сприяє керівникам готельного підприємства при вирішенні цих завдань.

Кадрова служба є функціонально-допоміжним підрозділом готелю, тому що її працівники побічно беруть участь у створенні готельної послуги. Як правило, працівники відділу кадрів виступають як експертні радники лінійних керівників при вирішенні питання про прийом на роботу і звільнення, призначення на нову посаду, спрямування на професійне навчання, підвищення заробітної плати тощо.

Управління персоналом здійснюється за допомогою різних прийомів, сучасних методів роботи з кадрами для розкриття потенційних можливостей людини, створення обстановки, що сприяє максимальній віддачі виконавця в процесі трудової діяльності. Основними завданнями, що стоять перед системою управління кадрами, є:

1) розробка принципів роботи з кадрами готелю;
2) удосконалення методів роботи з кадрами;
3) організація діяльності служби з управління персоналом готелю.

Головними принципами роботи з кадрами є: індивідуалізація, демократизація, інформатизація, системність, підбір працівників з урахуванням їхньої психологічної сумісності, урахування побажань працівників при виборі форм і методів їхньої перепідготовки і підвищення кваліфікації [2].

Кадрове забезпечення готельного підприємства повинно спиратися на прогнози реальної потреби у фахівцях за професіями, спеціальностями й кваліфікаціями. В нових умовах господарювання все гостріше постає питання про нові підходи до розробки методів нормування, які дозволяли б комплексно врахувати вплив різноманітних факторів на чисельність і склад працюючих у сфері готельного бізнесу.

Масштабність і важливість задач, пов'язаних з процесом стрімкого розвитку в Україні готельного бізнесу, вимагає від керівників готельних підприємств розробки та прийняття таких управлінських документів тактичного та стратегічного значення, які забезпечували б реалізацію системного підходу до розвитку готельного господарства та були спрямовані, перш за все, на створення та розвиток кадрового потенціалу готельних підприємств.

Отже, кадрове забезпечення готельного підприємства становить собою систему, що забезпечує відповідність між кількісними і якісними характеристиками працівників, необхідними для надання готельних послуг, та діяльністю навчальних закладів, які готують спеціалістів для цієї сфери, здійснюють їхню перепідготовку і підвищення кваліфікації.

Примітки:

1. Крамаренко В.І., Холода Б.І. Управління персоналом фірми: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 272 с
2. Роглєв Х. Й. Основи готельного менеджменту: Навч. посіб.- К.: Кондор, 2005. – 408 с.
3. Щекин Г. В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 1999. – 458 с.

Alina Kovach
Ivan Franko National University of L'viv

MANAGEMENT OF STAFF PROVISION IN HOTEL ENTERPRISE

In thesis the main concepts of staff provision in hotel enterprise are formulated, the importance of staff service at the enterprise, its tasks and principles are described.

Олег Колібаба
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СТАДІЇ ПЛАНУВАННЯ

В системі управління витратами важливе місце посідають його функції. Метою даного дослідження є вивчення впливу процесу планування на подальше управління витратами підприємства. Актуальність дослідження визначена необхідною присутністю даного процесу в управлінській та обліковій діяльності кожної фірми. На базі узагальнення поглядів щодо функцій управління витратами в різних системах управління, можна виділити декілька функцій, зокрема: прогнозування, планування, нормування, організація, облік, регулювання, координація, калькулювання собівартості виробленої та реалізованої продукції, економічний аналіз, контроль, стимулювання зменшення витрат[6,с.70]. Важливою передумовою досягнення ефективних рішень в процесі управління витратами є стадія їх планування. Американські автори визначають даний етап як "процес встановлення завдань чи цілей для фірми, і визначення розумінь, якими вони будуть досягнуті"[1,с.6], або "як детальні формулювання майбутніх дій для досягнення визначеного результату в управлінській діяльності"[2,с.14]. Аналогічні визначення у вітчизняних авторів знаходимо для поняття бюджетування: "процес планування майбутніх операцій фірми та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів"[5,с.227],[3,с.290]. Але тут важливо зрозуміти, що останнє є лише елементом планування, яке варто розглядати як функцію управління, що "забезпечує цілеспрямовану, науково обгрунтовану стратегію і тактику господарської поведінки[6,с.71].

Витрати підприємств як економічна категорія у вартісній формі виражає витрати матеріальних, трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів на здійснення господарської діяльності. Правильний поділ витрат за їх базовими ознаками дозволяє належним чином організувати управління ними: облік, аналіз, планування і контроль. Як зазначає автор Біла О.Г.: "класифікація витрат дає можливість оцінювати, аналізувати і контролювати їх у розрізі уніфікованих видів, елементів, статей в динаміці та за структурою. Це сприяє своєчасній діагностиці позитивних чи негативних тенденцій зміни витрат, що дає можливість коригувати заплановані показники витрат і позитивно впливає на ефективність управління ними. Крім того, єдина класифікація витрат у межах підприємства (або галузі) дає можливість проводити і порівняльний аналіз"[4,с.29]. Для планування витрат застосуємо класифікацію, запропоновану професором Цал-Цалко Ю.С.:

Таблиця 1

Класифікація витрат для потреб планування [7, с.120]

№	Ознаки	Види витрат
1	2	3
1	Місце виникнення на Підприємстві	Зведені по: підприємству/структурних підрозділах/цехах/дільницях/центрах витрат/центрах відповідальності
2	Об`єкти господарської Діяльності	За об'єктами господарської діяльності (продукція, роботи, послуги, господарські процеси, деталі, замовлення)
3	Характер виробництва	Основне/допоміжне/обслуговуюче
4	Зв'язок з обсягами господарської діяльності	Постійні/змінні/умовно постійні/умовно змінні
5	Спосіб перенесення витрат на об`єкт	Прямі/непрямі
6	Час виникнення	Витрати минулого періоду/ витрати звітного періоду / витрати майбутніх періодів
7	По відношенню до джерел покриття	Вхідні витрати (залишок готової продукції на початок звітного періоду) Поточні витрати (виробнича собівартість готової продукції звіт. періоду) Вихідні витрати (собівартість реалізованої продукції)
8	За калькуляційними ознаками	За елементами витрат/за статтями калькуляції
9	Місце здійснення контролю	За місцями формування/за центрами відповідальності
10	Можливість регулювання	Регульовані/нерегульовані
11	Мета формування	Визначення собівартості/визначення прибутку/оцінка альтернативного варіанту
12	Вид діяльності	Звичайні/основні/операціні/інвестиційні/фінансові/надзвичайні/виробничі/ адміністративні/збутові/постачання/невиробничі

Планування в управлінні витратами припускає розподіл ресурсів підприємства за окремими завданнями з метою досягнення поставленої мети[6,с.71]. У процесі планування здійснюється:

- розрахунок вартості ресурсів, необхідних для кожного виду діяльності за переліком об'єктів і підприємства в цілому;
- обчислення виробничої собівартості кожного виду продукції, робіт, послуг за структурними підрозділами і підприємства в цілому;
- визначення загальної величини витрат на плановий обсяг господарської діяльності підприємства[7,с.118].

Оскільки обчислення собівартості входить до процесу планування, розглянемо три методи досягнення даної цілі:

Перший метод використовують тоді, коли необхідно знати лише загальну суму витрат по підприємству. Тоді собівартість виготовленої продукції обчислюється на підставі загального кошторису витрат на виробництво за виключенням витрат, що не входять до собівартості виготовленої продукції.

Другий метод ґрунтується на основі даних калькулювання собівартості одиниці окремих видів продукції (СВод.і.)та обсягів їх виробництва(ОВі). В цьому випадку планова собівартість виготовленої продукції (СВПвп)обчислюється за формулою:

$$СВПвп = \sum_{i=1}^{n} (СВод.i * ОВ i), \quad (1)$$

де i=1,2,3,…n – види виготовленої продукції.

За цим методом собівартість виготовленої продукції визначається за калькуляційними статтями, що підвищує точність методу.

На стадії стратегічного планування, а також на підприємствах з широкою номенклатурою виробів застосовується третій факторний метод планування собівартості виробленої продукції. Собівартість виробленої продукції за факторним методом визначається на основі розрахункової собівартості, зміни собівартості за плановими заходами інноваційного плану підприємства і собівартості непорівняльної виробленої продукції, яка розраховується на основі планових калькуляцій і обсягів виробництва непорівняльної продукції [8,с.78]. Кожна фірма використовує відповідний метод залежно від своїх потреб.

Згідно з твердженнями американських науковців, якщо планування намічає цілі, воно повинно передбачити і методи для їх досягнення. Однією з умов полегшення ефективного планування є "включення опису виконуваних виробничих операцій, проект потреби людських ресурсів на період, і координація часового набуття матеріалів і послуг"[1,с.6]. Планування витрат повинно бути побудовано таким чином, щоб в подальшому воно могло бути передумовою для "праці з постачальниками на покращення якості вхідних матеріальних ресурсів, встановлення кіл контролю якості, і вивчення дефектів для їх негайного усунення"[2,с.14].

Отже, в ринкових умовах досягнення ефективності діяльності вітчизняних фірм повинно супроводжуватися раціональною побудовою управління витратами. Дана побудова передбачає певний перелік послідовних операцій, серед яких важливе місце належить плануванню. Планові розрахунки витрат використовують для визначення потреби в оборотних активах, планування фінансових результатів діяльності підприємства, визначення економічної ефективності господарських операцій, комерційних угод, інвестиційних проектів, а також для формування цінової політики підприємства.

Примітки:

1. Edward J. VanDerbeck. Principles of cost accounting. Sixteenth edition.-Mason, South-Western,2013.
2. Don R.Hansen, Maryanne M.Moven. Cost management: Accounting and Control. Fifth edition.-Mason, South-Western,2006.
3. Атамас П.Й. Управлінський облік. Навч. посібник – К.: Центр учбової літератури, 2009.-440с.
4. Біла О.Г. Управління витратами підприємства: теорія та практика: монографія. – Л.: Вид.ЛКА,2012.-200с.
5. Карпенко О.В., Карпенко Д.В. Управлінський облік: навч. Посібник. – К.:Центр учбової літератури,2012. – 296с.
6. Погорелов Ю.С., Христенко Л.М., Алєйніков А.А. Управління витратами підприємства: навч. посібник; за заг. ред. Козаченко Г.В. – Луганськ: Вид."Ноулідж", 2011. – 628с.
7. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. – К.:ЦУЛ, 2002. – 656с.
8. Цимбалюк Л.Г. Формування та управління витратами виробництва. – Донецьк: Юго-Восток,2009. – 240с.

Oleg Kolibaba
Ivan Franko national university of Lviv

COST MANAGEMENT EFFICIENCY AT THE STAGE OF PLANNING

The thesis deal with one of the stages of cost management, the process of planning. The purpose of this research is to examine the impact of the planning process to further control costs. Relevance of the study determined necessary by the presence of this process in the management and accounting of each company. On the basis of summarizing views on the functions of management costs in different management systems, there are several functions including: forecasting, planning, valuation, organization, accounting, management, coordination, costing produced and sold products, economic analysis, monitoring, incentives to reduce costs. An important prerequisite for achieving effective solutions in managing costs is a stage of planning. Proposed classification expenditure for the purposes of planning. Since the computation cost is included in the planning process, consider three methods for achieving this goal. Planned costs used to determine the need for current assets, planning financial results of the company, determining the economic efficiency of business transactions, commercial transactions, investment projects, and also for pricing policy of the company.

Богдан Копильчак
Львівський національний університет імені Івана Франка

СКАУТИНГ ЯК МЕТОД РОЗВИТКУ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ У МОЛОДІ

В даній роботі важливо було розглянути якою мірою скаутинг (як рух, що завдячує своїм існуванням волонтерським почуттям людей і в своїй основі передбачає фізичний, розумовий і духовний розвиток) здатен забезпечити державу професійними та цілеспрямованими лідерами. Це вдалося більшою мірою завдяки вивченню скаутингу як процесу та його впливу на розвиток лідерських якостей молоді.

У період світової економічної кризи багато експертів заявили, що шляхи її подолання та подальший економічний розвиток України в цілому лежить на плечах людей, які посягали ази управління відчуваючи себе вже незалежними та самодостатніми громадянами вільної держави. Обов'язок виховання таких осіб на початку становлення держави поклали на себе молодіжні організації, які використовували досвід успішних закордонних проектів в умовах пост директивного клімату. Передову роль у вихованні лідерських якостей молоді перейняли на себе скаутські організації, що прийшли на взамін піонерам.

Такий феномен як скаутинг описаний в багатьох різноманітних наукових працях. Наприклад, про роль скаутського руху у педагогіці написано чи не найбільше. Там він описується як ефективний метод, що забезпечує соціалізацію молоді у суспільстві та дозволяє вести виховний процес ненав'язливим способом. Найвідоміші сучасні праці з даної проблематики - це "Педагогіка скаутського руху як методика виховного процесу молоді" Димитрова В.Ф. та "Педагогічні умови соціалізації учнівської молоді в скаутських організаціях (вітчизняний і зарубіжний досвід)" Диби С. Г.. А ось про те, який вплив має скаутинг на виховання молодих лідерів завдяки роботі у колективі написано досить мало. Серед таких є стаття Т.Кірімханової на тему "Скаутський рух і управлінська діяльність" написана ще в 2008 році та невеличкий параграф під назвою "Позашкільні форми виховання" у

посібнику Мойсеюк Н.Є. в якому наведено, завдяки яким методам НСОУ "Пласт" виховує майбутніх провідників. Також скаутські організації самостійно у характеристиці своєї діяльності коротко подають методи, якими вони формують лідерів. Детальний аналіз таких методів буде здійснений у даному досліджені.

Ще на початку XX ст. в різних містах, окремо один від другого, створювалися скаутські колективи, які мали на меті як виховання здорової та інтелектуальної молоді так і вишкіл молодих бійців в умовах наростаючого передвоєнного напруження. Серед таких були створена у 1909 році перша бой-скаутська дружина (рота) у м. Артемівськ Донецької області та скаутська організація Пласт у 1912 році у Львові.[1] Проте найбільшого поширення в супереч настроям набула Всесоюзна піонерська організація імені В. І. Леніна. Не зважаючи на декларування демократичних цілей та методів виховання лідерів, цей, так званий, "скаутський" рух будувався на автократичному управлінні вибраних людей. Тобто, на відміну від відомих світових скаутських організацій, де лідери виникають стихійно і обираються колективною думкою, в піонерів вони назначалися згори, не враховуючи наявність чи відсутність в них необхідних лідерських якостей.

Зважаючи на те, що скаутських рух виник як послідовник лицарства в Європі та козацтва в Україні, його засновники плекали ті самі ідеали лишень сформовані відповідно до умов того часу. Тому головною мотивацією скаутів було, є і буде досягнення вершини людського розвитку через наслідування життєвих принципів своїх патронів. Для цього були встановленні певні вікові та класифікаційні рівні, досягнувши які, скаут усвідомлював свою силу та вміння. Цей метод показує, що перед юнаками та дівчатами встановленні чіткі цілі і способи їх досягнення. Скаут добровільно їх виконує і під менторством такого ж як і він, старшого за віком чи рівнем, скаута, має можливість використати отримані знання на практиці. Відповідно до цього випливає і головне гасло скаутського руху "Be prepared!", що в перекладі з англійської мови означає "Будь готов!".[2, с. 33] Воно наголошує на тому, що скаут повинен бути готовим до будь-яких подій в житті.

Головною перевагою скаутського руху у вихованні якостей добротного лідера є його практичність. Перед скаутом у його буденному житті постають завдання шляхи до вирішення яких, йому приходиться шукати як самому так і в колективі однодумців. Очевидно, це можна сказати і про звичайну людину, проте часто вона намагається звільнитися від проблеми, або перекласти її вирішення на плечі більш досвідченіших чи компетентніших осіб. Проте скаут цілеспрямований у виконанні своїх завдань, адже він бачить перед собою мету і добровільно взявся за її досягнення. Тому вірогідність того, що він знайде альтернативні чи ефективніші способи вирішення проблеми є більшою.

Також основою скаутингу є соціалізація молоді, що забезпечується роботою менторів у вікових групах. Ментор або виховник – це особа, яка пройшла вже основні скаутські рівні, а також пройшла навчальний вишкіл, що дозволяє її проводити заняття з молодшими скаутами та оцінювати виконання ними поставлених завдань. В різних країнах менторами стають скаути різного віку починаючи з 16 або 18 років. Перед ними постає завдання не тільки передати накопиченні знання і вміння, але й організувати весь навчальний та практичний процес на найвищому рівні, тобто побудувати цілу мережу завдань та методи їх досягнення. В цьому малому колективі реалізується копія великого підприємства з його організаційними відділами та далекоглядними планами.

Зрозуміло, що там, де збирається коло однодумців виникає формальний або неформальний лідер. Саме така людина здатна втримувати сформований психологічний та моральний клімат не обов'язково усвідомлюючи це. Така людина формується в шкільному класі, в спортивній чи мистецькій секції, на подвір'ї будинку чи, наприклад, в скаутській дружині. Але особливість лідера (в кожній країні назва посади різниться) в скаутському русі полягає в тому, що завдання, які на нього покладає ментор є складнішими, а також кориснішими для суспільства. Завдання лідера є організувати весь процес на місці в той момент як ментор споглядає за цим всім з боку допомагаючи порадою. Звичайно це ідеалізована схема, якщо навіть в найуспішніших фірмах топ-менеджери спускаються до виробничого персоналу з метою виконання нагальних завдань. Подібну ситуацію ми помічаємо і в скаутських дружинах. Тут ментор часто показує методи вирішення складніших завдань на власному прикладі, що дозволяє йому зблизитись і водночас вирости в очах своїх вихованців.

Ще одною характерною особливістю і в цей же ж момент значною перевагою скаутського руху є рівність його учасників. Особа, яка наділена званням лідера, за бажанням групи або наказом ментора, не є вищою в привілеях чи заохоченнях, а лише має перед собою більше обов'язків та завдань до виконання. Якщо така дитина буде виконувати свої обов'язки дуже довго, то це сприятиме росту її переваг над іншими членами групи, що зумовлене психологічними якостями людини. Саме тому серед скаутів передбачено зміни лідера через певний умовний період (півроку-рік). Це забезпечує безперервну роботу групи, хороше взаєморозуміння, а також можливість кожного учасника відчути на собі тягар управлінських рішень.

З часом в кожній окремій маленькій групі визначається яскраво виражений лідер, якості якого переважають інших, а їх подальший розвиток не можливий в умовах цієї групи. Такі особи збираються в колективи для виконання завдань вищого рангу при цьому залишаючись членами попередніх груп з рівними правами. Це дозволяє дитині розвивати свої управлінські здібності на цілях, що потребують більшого вміння, при цьому на рівні з іншими осягати щось нове та невипробуване.

Наведені аргументи коротко підводять нас до розуміння того, що скаути, які виховують кращі зразки суспільства, перш за все виховують якісних лідерів.

Примітки:

1. Верховна рада України прийняла постанову про відзначення 100-річчя українського скаутського руху [Електронний ресурс] / Дяків М. – Режим доступу http://www.plast.org.ua/news?newsid=6878
2. Лорд Бейден-Пауел оф Ґілвер Пластування для хлопців: Навч. посіб. – Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 2007. – 304 с.

Bohdan Kopyl`chak
Ivan Franko National University of L`viv

SCOUTING AS A METHOD OF DEVELOPING LEADERSHIP SKILLS OF YOUTH

For this study it was important to determine the extent to which scouting (as a movement that owes its existence to the volunteer senses of people and involves physical, mental and spiritual development) is able to provide the country with professional and purposeful

leaders. This has been achieved mostly due to the study of Scouting as a process and its influence on developing leadership skills of youth.

Ігор Коропецький, Зоряна Артим-Дрогомирецька
Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕЙТИНГУВАННЯ ВНЗ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Ринок освітніх послуг є важливою складовою економічної системи будь-якої країни, в тому числі і України. Головне призначення цього ринку полягає в забезпеченні потреб народного господарства у кваліфікованих спеціалістах, які становлять основу людського капіталу, рівень розвитку якого є визначальним індикатором порівняльної конкурентоспроможності країни. Існування такого ринкового сегменту вимагає наявності певної регулюючої системи, головне завдання якої полягає у забезпеченні функціонування ринку освітніх послуг відповідно до стратегічних потреб економіки України.

Система планування і регулювання ринку освітніх послуг є досить складною і характеризується багатогранною структурою, елементами якої є: механізм формування державного замовлення на підготовку фахівців; процедури ліцензування та акредитації; бюджетне фінансування освіти тощо. Проте особливої уваги потребують інструменти регуляторної політики, які забезпечують оцінювання якості освітніх послуг, що надаються конкретними ВНЗ. В Україні до таких інструментів, в основному, відносять ліцензування та акредитацію навчальних закладів і, водночас, мало приділяється уваги процедурі рейтингування ВНЗ, яка, на відміну від України, набула досить широкого застосування у країнах Західної Європи та у США.

Рейтингування ВНЗ у країнах з ринковою економікою почало розвиватися з 80-их років XX століття. На сьогодні найвідомішими вважають три системи рейтингового оцінювання:

1) ARWU-500 Шанхайський університет;
2) THES (спільно з компанією QS);
3) Webometrics [1, с. 181].

Щодо України, то найвідомішими національними рейтингами є:

а) «Софія Київська»;
б) «Топ-200 Україна»;
в) «Компас»;
г) рейтинг Міністерства освіти і науки України.

Використання рейтингування ВНЗ в якості дієвого механізму державної регуляторної політики наштовхується в українських реаліях на низку перешкод. Однією з головних проблем є неможливість використання результатів міжнародних рейтингових оцінювань, оскільки практично жоден із українських ВНЗ не потрапляє в топ-листи відповідних рейтингових агентств. Якщо говорити про вітчизняні системи оцінювання, то не можна не відмітити проблем, пов'язаних, з одного боку, із надмірним використанням якісних показників, при ідентифікації яких використовують слабоформалізовані методи дослідження (наприклад, рейтинг «Компас» спирається виключно на результати опитування роботодавців та випускників ВНЗ), а з другого боку, із сумнівами щодо адекватності та неупередженості такого роду оцінювання. Тому природно виникає потреба у впровадженні нової рейтингової системи, яка б виходила із принципів прозорості та математичної обґрунтованості процедури ранжування.

Проведення рейтингового оцінювання повинно здійснюватися у такій послідовності:

1) збір, систематизація та аналітичне опрацювання інформації за обраний для аналізу період (як правило, ранжування проводиться за результатами роботи ВНЗ протягом одного навчального року);
2) вибір та обґрунтування системи показників, що використовуються для обчислення рейтингової оцінки;
3) розроблення методології, методики та інструментарію щодо обчислення інтегрованого показника рейтингової оцінки;
4) ранжування об'єктів (ВНЗ) згідно з кількісним значенням інтегрованого показника рейтингової оцінки для кожного з них [2, с. 201].

Для того, щоб результати ранжування можна було використовувати як дієвий інструмент оцінювання якості освітніх послуг, потрібно, щоб нова рейтингова система відповідала таким принципам:

а) мінімізації державної участі в процесі оцінювання ВНЗ – саме оцінювання повинне проводитися незалежним акредитаційним центром, до складу керівництва якого повинні входити представники громадських організацій, Федерації профспілок України, Федерації роботодавців України та, за можливості представники Європейської мережі із забезпечення якості вищої освіти (ENQA). Участь державних органів обмежується сприянням в доступі організаторів оцінювання до необхідної статистичної інформації та фінансуванням відповідних досліджень. Крім того, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є головним споживачем створеного продукту;
б) забезпечення об'єктивності оцінок, що лежать в основі рейтингу;
в) використання даних державної та галузевої статистики, а також експертних опитувань;
г) застосування для аналізу діяльності ВНЗ і його оцінки якнайбільш широкого спектра інформації, що публікується ВНЗ та дослідними організаціями;
д) рівності можливостей усіх ВНЗ при поданні інформації, відкритості та прозорості процесу.

Правильний вибір основних показників, які відображають стан та результати діяльності ВНЗ, є чи не основною запорукою одержання обґрунтованої рейтингової оцінки. Тут варто зауважити, що існуючі світові та вітчизняні рейтингові агентства мають розбіжності щодо структури набору таких показників. В межах нової національної системи ранжування ВНЗ пропонується використовувати такі групи індикаторів:

1. Характеристика науково-педагогічного персоналу ВНЗ;
2. Характеристика наукової та видавничої діяльності;
3. Результати навчання студентів;

4. Матеріально-технічна забезпеченість навчального процесу;
5. Міжнародна діяльність ВНЗ.

Кожен окремий деталізований показник повинен мати чітку економічну інтерпретацію та адекватне математичне вираження. При дотриманні всіх вище зазначених принципів за результатами рейтингового оцінювання можна буде не тільки здійснити ранжування ВНЗ, що покращить інформаційну обізнаність майбутніх абітурієнтів, а також потенційних роботодавців щодо якості навчального процесу у кожному ВНЗ, а й реалізувати процедуру оптимального розподілу державного замовлення на підготовку фахівців у вигляді такої оптимізаційної задачі:

$$F = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m_i} R_i x_{ij} \to \max \quad , \tag{1}$$

$$x_{ij} \in M \quad , \tag{2}$$

де F – цільова функція, яка виражає ефективність процедури розподілу державного замовлення;

n – кількість навчальних закладів, які беруть участь в даній процедурі;

m_i – кількість напрямів підготовки в *i*-му ВНЗ;

R_i – рейтингова оцінка (число) *i*-го ВНЗ;

x_{ij} – обсяг державного замовлення на підготовку фахівців *j*-го напряму (спеціальності) в *i*-му ВНЗ;

M – множина обмежень задачі, яка може враховувати величину перспективного попиту на ринку праці, фізичну здатність ВНЗ до підготовки певної кількості фахівців за визначений період тощо.

Примітки:

1. Михайліченко М. В. Рейтингування як механізм оцінювання якості освітніх послуг // Педагогічні науки: реалії та перспективи. – №27 – 2011. – С. 180-185.
2. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навчальний посібник / Вітлінський В. В. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

Ihor Koropetskyi, Zorjana Artym-Drogomyretska
Ivan Franko National University of L'viv

RANKING UNIVERSITIES AS AN ELEMENT OF PLANNING AND REGULATION IN THE EDUCATIONAL MARKET OF UKRAINE

In theses examined the structure of planning and regulation system in the educational market of Ukraine. Particular attention is paid to the possibility of using the methods of analysis ranking universities for the implementation of state policy in the field of higher education. The basic principles and requirements to be met by a new quality rating system, as well as a model of optimal allocation of public procurement on the basis of the rating numbers.

Ореста Костик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне економічне середовище характеризується посиленням динамізму протікання всіх процесів, у тому числі й конкурентної боротьби. Саме тому проблема управління конкурентоспроможністю підприємства набуває особливої актуальності. Розмаїття робіт, присвячених питанням конкурентоспроможності та її управлінню, засвідчує її об'єктивну складність. Конкурентоспроможність є багаторівневим, комплексним, багатоаспектним поняттям, що ускладнює процес управління нею. З метою вдосконалення та підвищення ефективності управління обов'язковим елементом процесу стає використання інформаційних систем, у зв'язку з чим організаційне забезпечення управління посідає чине найголовнішу роль.

Проблемі управління конкурентоспроможністю підприємства присвячені наукові дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних вчених: І.Ансоффа, М.Портера, О.С.Виханського, Р.А.Фатхудінова, І.З.Должанського, Г.Л.Азоєва та ін. Так, М.Портером досліджено проблему формування конкурентних переваг та розроблено загальновідому методику аналізу конкурентоспроможності, Фатхудіновим Р.А. запропоновано основні методи управління факторами конкурентоспроможності організації. Л.Н. Чайніковою та В.Н. Чайніковим у науковій праці «Конкурентоспроможність підприємства» розглядається питання формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Метою даної роботи є розробка теоретичних засад формування системи організаційного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства.

Управлінську діяльність як циклічний процес можна розглядати з трьох основних сторін: структури, функцій і процесу.

З позиції структурного підходу управлінський цикл містить у собі такі стадії: прийняття управлінського рішення; реалізація управлінського рішення; контроль за реалізацією прийнятого рішення.

З позиції процесного підходу управлінський цикл складається з таких фаз: постановка цілей; визначення ситуації; виявлення проблеми; вибір і ухвалення рішень; організація виконання рішень; розпорядження щодо реалізації рішення; контроль за реалізацією рішення; облік результатів виконання рішення.

З позиції функціонального підходу управлінський цикл містить у собі такі функції: аналіз, планування, організація, регулювання, координація, облік, контроль [1].

Процес управління завжди є досить складним та поетапним і залежить від багатьох факторів, які умовно можна поділити на фактори керуючої підсистеми та фактори керованої підсистеми. В даному випадку керуючою підсистемою є система менеджменту підприємства, а керованою підсистемою – конкурентоспроможність підприємства.

Взаємозв'язок трьох підходів до характеристики управлінської діяльності, поданий вище, визначає відповідний зв'язок щодо організації управління. Так, незалежно від того, який підхід буде застосовано до управління (структурний, процесний, функціональний) або всі підходи будуть використані одночасно, організаційне та інформаційне забезпечення управління повинно мати універсальний характер.

Організаційним забезпеченням управління конкурентоспроможністю є перш за все організаційна форма, організаційна структура та організаційний розвиток підприємства.

Організаційна форма підприємства – форма об'єднання людей для здійснення їх спільної діяльності у межах певної структури.

Виділяють такі різновиди основні організаційних форм підприємства: одноосібне господарство; партнерство, корпорація [2].

Між організаційною формою та організаційною структурою існує функціональна залежність, форма зумовлює структуру.

Організаційна структура підприємства – взаємозв'язки, які існують між підрозділами підприємства і його працівниками; спосіб і форма об'єднання людей для досягнення спільних виробничих та соціальних цілей. Структура підприємства за допомогою відповідної сукупності відносин і зв'язків у середині колективу забезпечує поєднання його складових, стійке існування і стабільне функціонування підприємства [3].

На дієвість та ефективність організаційної структури впливають:

1) повноваження та функції працівників підприємства нарізних рівнях управління;

2) політика керівництва і методи, що використовуються для впливу на поведінку персоналу;

3) взаємозв'язки, що виникають між людьми та їхньою роботою, які відображаються у схемах організаційних структур і в посадових обов'язках.

Структура підприємства відображає просторово-часове розміщення його частин, взаємозв'язки між його елементами, а структура управління є механізмом реалізації взаємодії складових підприємства, у результаті чого воно стає активно діючою соціально-виробничою системою.

Третім елементом організаційного забезпечення управляння є організаційний розвиток підприємства.

Організаційний розвиток фірми – процес позитивних і якісних змін в організації, які стосуються головним чином структури, способів діяльності та взаємодії [2].

Критерієм позитивності змін є такі параметри, як виживання організації, ефективність її діяльності, забезпечення доступу до влади або її збереження, відповідність проекту або цінностям.

Про якісний характер змін у процесі аналізу свідчить те, що організаційний розвиток, як правило, відображається у змінах структури, тому іноді замість поняття «організаційний розвиток» вживають поняття «структурні та стратегічні зміни в організації» (А.Чандлер) [4].

Організаційний розвиток фірми визначають за такими ознаками:

- еволюція форм і типів власності;
- еволюція використовуваних засобів економічної, управлінської і соціальної регуляції;
- еволюція стилю керівництва;
- розвиток профілю спеціалізації, технології, цілі;
- еволюція ставлення до влади, удосконалення типів організаційної культури.

Керівництво (або власники) підприємства самостійно визначає кожен з компонентів організаційного забезпечення управління, їх конфігурацію та взаємозв'язок, що дозволяє врахувати індивідуальні особливості організації, підсилити її конкурентні переваги, ліквідувати недоліки, а також формувати стратегію загального розвитку.

Примітки:

1. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / Под общ. ред. С.Г.Светунькова – СПб.: Питер, 2001. – 412 с.
2. Економічна енциклопедія: В 3-хт. / С.В.Мочерний (відп. ред.) таін. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 952 с.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 694 с.
4. Фалмер Р.М. Энциклопедия современного управления. Т.4. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 642 с.

Oresta Kostyk
Ivan Franko National University of L'viv

ORGANIZATIONAL MAINTENANCE MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

In theses reviewed and analyzed the approaches to the competitiveness management of enterprises. Theoretical bases of formation of the system of management providing of enterprise's competitiveness have been elaborated.

Катерина Костюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

На етапі сучасного розвитку фінансової системи країни підвищується роль місцевих фінансів, як інструменту трансформації ринкової економічної системи. З одного боку, місцеві фінанси є показником стану ринкових перетворень в державі, який відображає ефективність економічної політики місцевих органів влади, уряду, рівня довіри до них, економічної освіченості та свідомості підприємств і домогосподарств. З іншого боку, місцеві фінанси - система розвитку соціальної та ринкової

інфраструктури на місцях, що може прискорити процес економічної трансформації суспільства. Проте неналежний стан житлово-комунального господарства, дефіцит місцевих бюджетів свідчить про неефективне використання ресурсів на місцях і в країні загалом. Зважаючи на це, вивчення теоретичних особливостей місцевих фінансів та їх призначення в сучасній національній економіці є досить актуальним, особливо в посткризовому періоді відновлення економіки України.

Місцеві фінанси виступають важливою ланкою бюджетної системи держави. В їх основі знаходяться місцеві бюджети, за допомогою яких визначається результативність фінансування інвестиційних проектів на місцевому рівні, ефективність функціонування місцевих органів влади. Теоретичні основи місцевих фінансів розглядаються у роботах О. Кириленка, В. Кравченка, І. Луніної, В. Опаріна, К. Павлюка, Ю. Пасічника, І. Чугунова. Вони розглядають систему місцевих фінансів як сукупність розподільчих відносин, які забезпечуються органами місцевої влади. Проте в цих роботах значно менше приділено уваги дослідженням змін функціонального призначення місцевих фінансів на різних етапах розвитку економіки.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних поглядів щодо розуміння сутності місцевих фінансів, формування власного наукового підходу тлумачення економічного змісту, ознак, цілей і завдань функціонування місцевих бюджетів в умовах реформування економіки України.

Місцеві фінанси - складне економічне явище, дослідженням якого займаються представники різних сфер суспільствознавства. Відбулася еволюція поглядів радянських і українських учених на розуміння сутності місцевих фінансів.

Значний внесок у розвиток теорії місцевих фінансів, бюджетів внесли представники російської наукової школи економіки. Так, академік Г. Поляк визначає місцевий бюджет як сукупність економічних відносин, що сприяють територіальному перерозподілу національного доходу країни, що забезпечують створення фінансової бази місцевих органів влади [1, с. 34]. Автор розкриває сутність і роль місцевих бюджетів тільки з позиції формування й розподілу фінансових ресурсів. При цьому в сучасних умовах бюджети місцевих органів влади виступають складною економічною категорією спрямованих на розвиток й регулювання фінансового потенціалу територій країни.

Авторський колектив під керівництвом І. Мацкуляка розглядають сутність місцевого бюджетного з позиції розвитку муніципальних фінансів як регульованої державним законодавством системи економічних відносин, пов'язаних з акумулюванням певної частини вартості національного доходу за допомогою її перерозподілу й відповідного використання даних фінансових коштів з урахуванням функцій і повноважень, делегованих вищим рівнем бюджетної системи, покладених на муніципальні органи самоврядування [3, с. 110].

В. Матеюк розглядає місцеві фінанси, як сукупність форм організації бюджетних відносин, за допомогою яких частина бюджетних ресурсів держави направляється у розпорядження місцевих органів влади для забезпечення функцій керування місцевим сектором економіки [2, с. 75].

У другій половині двадцятого - на початку двадцять першого століття розвиток системи місцевих фінансів проходив через зміну ролі держави в економічному відтворенні. Зі зростанням значення сектору підприємницької діяльності було розширено об'єкт місцевих фінансів завдяки дослідженню (окрім централізованих) ще й децентралізованих фондів грошових ресурсів на місцях. Завдяки цьому було збільшено перелік фінансових інститутів, що відбулося за рахунок фінансів громадських послуг, позабюджетних фондів та комунальної власності. Разом з тим змінилося і їх призначення: місцеві бюджети перетворилися на інструмент державного регулювання.

Узагальнивши дослідження вчених щодо основ місцевих фінансів, можна сказати, що місцеві бюджети це складна багатоаспектна категорія, яка включає: а) з позиції фінансів - це фонд коштів, який сприяє акумулюванню фінансових ресурсів і їх розподілу для виконання функцій та завдань місцевими органами влади; б) із правових позицій - це юридично оформлений документ на підставі, якого здійснюється бюджетний процес на місцевому рівні; в) з позиції економічної теорії – економічні відносини, що виникають між місцевими органами влади із суб'єктами господарювання, домашніми господарствами, з метою формування й використання фондів грошових коштів для забезпечення розвитку економіки регіонів і задоволення соціальних потреб проживаючого там населення; г) з позиції організації й управління - це основний інструмент по здійсненню державної бюджетної політики на місцевому рівні, забезпечення соціально-економічного розвитку й фінансової стабільності; д) з політичних позицій - це документ у якім реалізуються інтереси політичних партій, державних і місцевих органів влади.

Через місцеві бюджети забезпечується фінансова безпека й стабільність на місцевому рівні, ефективне управління внутрішніми й зовнішніми місцевими позиками, оцінка фінансового становища й якості управління фінансами, результативності діяльності органів місцевого самоврядування.

В умовах ринкової економіки України місцеві бюджети покликано забезпечити повноцінне і ефективне фінансування соціальних проектів, пов'язаних з будівництвом житла для громадян країни, підтримкою й уведенням в експлуатацію державних медичних установ, соціально-культурних установ. На нашу думку, місцеві фінанси в сучасних умовах розвитку економіки Україні повинні бути спрямовані на розв'язок наступних завдань: реалізація місцевої бюджетної політики на рівні адміністративних одиниць, забезпечення фінансової стабільності та безпеки адміністративних одиниць, регулювання внутрішніх та зовнішніх позик на місцевому рівні, здійснення контролю за ефективним і раціональним використанням бюджетних ресурсів, розподіл міжбюджетних трансфертів державних і місцевих органів влади, регулювання темпів і пропорцій соціально-економічного розвитку територіальних одиниць тощо.

Отже, в економічній теорії місцеві фінанси становлять сукупність економічних відносин розподільчого характеру щодо формування та використання централізованих та децентралізованих фондів грошових ресурсів для забезпечення умов розширеного виробництва на макро- та мікрорівнях. Їх відмінність від державних фінансів полягає у значно вужчій сфері розподільчих і перерозподільних відносин, необхідності координації інтересів між окремими суб'єктами господарювання, органами самоврядування, територіальними громадами, ширших функціях комунальної власності тощо. В основі місцевих фінансів лежить така категорія як місцеві бюджети, дослідження яких також є багатогранними та неоднозначними. Узагальнивши вищесказане, можна зробити висновки, що економічна сутність місцевих бюджетів полягає у виділенні їх ознак, цілей, завдань, що дозволяють розкрити всю їх складність і багатогранність у регулюванні й стимулюванні соціально-

економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. В умовах ринкової економіки України, ознаки, цілі та напрямки впливу місцевих бюджетів лягають в основу концепції розвитку системи місцевих фінансів.

Примітки:

1. Поляк Г. Б. Державні і місцеві фінанси: навчальний посібник / Г. Б. Поляк. - М. : ЮНІТІ, 2008. - 375 с.
2. Матеюк В. И. Місцеві фінанси: навч.посібник / В. И. Матеюк. - Краснодар : Изд-во Кубан. гос. Ун-та, 2003. - 196 с.
3. Бистряков А. Я., Вікуліна Т.Д., Воля В.Ф. та ін. /під ред. Мацкуляка І. Д. Державні і місцеві фінанси : навч.посібник. - М. : Изд-во РАГС, 2003. — 676 с.

Katerina Kostuyk
Ivan Franko National University of L'viv

THEORETICAL FOUNDATIONS OF LOCAL FINANCE IN UKRAINE

In the article essence and basic signs of the system of local finances is determined in the conditions of transformation of economy of Ukraine. Tactical and strategic aims and tasks of local budgets are selected in the conditions of development of economic potential of territories of country.

Роман Кравець
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ НА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РЕАЛЬНОГО ТА ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

Дослідження взаємозв`язків реального та фінансового секторів є важливою передумовою підвищення якісного рівня управління економічними процесами, як на державному рівні, так і на рівні окремих підприємств. У зв'язку з цим, даному питанню приділено значну увагу науковців, розгляд досягнень яких є необхідною передумовою подальшого покращення розуміння економічних механізмів.

Вагоме значення для дослідження реального сектору мають наукові праці Й. Шумпетера. Зокрема в «Теорії економічного розвитку» та «Економічні цикли» він виклав новий погляд на дослідження економічних процесів. Так, в класичній і неокласичній школах дослідження економічних моделей проводилось у статиці, тобто за незмінності значної частини факторів. А І. Шумпетер приділяв увагу дослідженню чинників, які призводять до порушення статичного стану економічної системи. Основним серед таких факторів він вважав інноваційний, який спричиняє швидкі зрушення економічних процесів та утворення нових зростаючих економічних циклів, а тривала відсутність інновацій призводить до економічного спаду. Схематично модель економічного циклу зображено на рис 1. З моделі економічного циклу бачимо, що:

1. в основі економічного зростання є процес інвестування, який включає обгрунтування інвестиційного проекту, мобілізацію фінансових ресурсів та їхнє вкладення;

Рис. 1. Модель економічного циклу за Й. Шумпетером

2. внаслідок ефективної реалізації інвестицій відбувається розробка інноваційних продуктів, впровадження яких призводить до максимального ефекту від інвестицій;
3. одержання основного результату від впровадження інновацій;
4. тривалий період без залучення нових інвестицій призводить до формування негативних економічних тенденцій;
5. негативні тенденції призводять до економічного спаду для виходу з якого необхідні нові інвестиції.

Враховуючи особливості процесу формування інновацій, зокрема необхідність значного обсягу попередніх інвестицій, Й. Шумпетер порівняно із попередниками відводить значно вагомішу роль фінансовому сектору. Це пов'язано з тим, що завдяки акумулюванню грошових коштів є можливим стимулювання інноваційної діяльності, а, відповідно, управління економічними циклами в реальному секторі економіки й економічним зростанням. Ефективно мобілізуючи та розподіляючи фінансові ресурси, є можливим управління реальним сектором економіки. Попри це Й. Шумпетер відзначає що основним для економічного розвитку є реальний сектор, а фінансовий дозволяє тільки дещо стимулювати його[2].

Ще більш вагоме значення фінансовому сектору відводить Дж. М. Кейнс, який акцентував увагу на впливі фінансових умов інвестиційного процесу на величину сукупного доходу. Кейнсіанська теорія формувалась в умовах початку 20ст., що характеризувалось спадом виробництва і загальноекономічною рецесією, у зв'язку з цим, відбувались пошуки шляхів виходу з негативної ситуації. Один із таких шляхів обґрунтував Кейнс, власні дослідження він зосередив на збільшенні рівня інвестицій в реальний сектор економіки, наявність яких вважав необхідною передумовою економічного зростання і збільшення доходів економічних суб'єктів (рис. 2).

Рис 2. Модель зростання доходів за Дж.М. Кейнсом

З рис. 2 бачимо, що механізм збільшення обсягів інвестицій пов'язаний із процесом вибору економічним суб'єктом, між зберіганням коштів в ліквідній формі а вкладенням у капітальні активи. Ключовим в цій ситуації є розмір відсотка за капітальними вкладеннями, оскільки кошти будуть залучатись та інвестуватись до того часу, коли ефект від реалізації інвестиційного проекту буде вищим від відсотка за вкладення коштів у інвестиційний проект. Відповідно, змінюючи обсяг грошової маси, змінюється і вартість капітальних активів, що дозволяє ефективно збільшувати чи скорочувати обсяги залучених інвестицій. Увага кейнсіанського підходу зосереджена на поведінці індивідуальних учасників ринку, з допомогою впливу на яку можлива зміна економічної ситуації, зокрема збільшуючи обсяг грошової маси в обігу підвищується доступність капітальних вкладень, що веде до економічного зростання, яке є передумовою зростання доходів економічних суб'єктів. Провідне місце в управлінні цими процесами належить державним механізмам, які повинні стимулювати зростання інвестицій, оскільки ринкову економіку Кейнс вважав незбалансованою і не здатною до саморегулювання[2]. Такий підхід до управління економічними процесами набув значної популярності і стимулював відновлення світової економіки.

Кейнсіанська теорія продемонструвала значний рівень взаємозалежності реального та грошового секторів економіки, можливості впливу на реальний сектор та ефективне регулювання процесів в ньому. Проте, кейнсіанські механізми стимулювали активізацію інфляційних процесів, у зв'язку з цим в другій половині ХХст. популярності набирає інший підхід до сфери взаємодії грошового та реального секторів, а саме монетаризм. Ця економічна течія передбачала зниження впливу держави на економічні процеси, оскільки її представники розглядали ринкову економіку здатною до саморегулювання, а незбалансованість виникає тоді, коли відбувається нерозважливе втручання в її процеси. Так, представники монетаризму М. Фрідман та А. Шварц довели, що так звана «велика депресія» була спричинена монетарною помилкою федеральної резервної системи, яка спричинила до надто низького рівня платоспроможного попиту. При цьому, монетаристи визначають грошовий сектор економіки відносно самостійним, але саме в ньому вбачають основні складові незбалансованості, оскільки він безпосередньо пов'язаний із державним управлінням. До головних завдань органів влади вони відносять жорсткий контроль за змінами обсягу грошової маси, з метою стримання інфляційних процесів. У зв'язку з цим М. Фрідман розробив правило контролю грошової маси, воно полягало у тому, що: зміна обсягу грошової маси, має дорівнювати сумі очікуваної зміни ціни та валового національного доходу. При цьому варто відзначити, що увага зосереджується не просто на показнику грошової маси, але зокрема на обсязі кредитних ресурсів, від яких безпосередньо залежить реальний сектор економіки. Отже, монетаристи відокремлюють грошовий сектор від реального, але при цьому активно використовують взаємозв'язок між ними, зокрема вплив грошового сектору на реальний.

В процесі еволюції теоретичних поглядів на роль реального сектору економіки, йому різними економічними школами відводилось провідне місце в економічній системі, що відображає розуміння значного рівня впливу на економічні процеси. При цьому, очевидним є те, що на початкових етапах теоретичних пошуків реальному сектору економіку відводилось виключне місце, але поступово увага зосереджується і на інших складових економічної системи, зокрема на фінансовому секторі. Розвиток даного сектору економіки все більше зосереджував увагу економістів, оскільки все очевиднішою ставала наявність в ньому значного потенціалу. Відповідна тенденція, до зростання рівня розуміння можливостей і небезпек взаємодії реального та фінансового секторів, чітко простежується в працях економістів ХХст. і демонструє перспективний напрям подальших досліджень.

Примітки:

1.Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.;
2.Фотина О.Э. Поведенческий аспект организационно-экономических отношений в национальном хозяйстве современной России / О.Э. Фотина // Экономические науки. – 2011. – № 9 (82). – 170-174.;
3.Шумпетер Й.А. Теория экономического развития [Текст] / Й.А. Шумпетер. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с..

Roman Kravets
Ivan Franko National University of L'viv

THEORETICAL VIEWS ON THE RELATIONSHIP OF REAL AND FINANCIAL ECONOMIC

Studies relationships between real and financial sectors of the economy is an important precondition for effective management processes that are occurring. In order to improvement researching this relationships it's important to look to the views of leading economists on them.

Христина Крегель
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВІСКІ В УКРАЇНІ

Віскі – це один із елітних алкогольних напоїв, який здебільшого зорієнтований на середній і вищий клас населення. Світовий ринок віскі є другим за величиною після горілки у структурі алкогольних напоїв. У десятці глобальних алкогольних брендів, які показали найбільше зростання продажів за підсумками 2011 р., сім місць зайняли віскі [1]. На даний момент в Україні цей напій також набуває значної популярності, тому аналіз вітчизняного ринку віскі, дослідження проблем та перспектив його розвитку є актуальним.

Основними компонентами віскі є вода, дріжджі і зерно. У залежності від країни-виробника зернові культури можуть бути різними: ячмінь, жито, пшениця і кукурудза.

Залежно від сировини та способу виготовлення розрізняють солодове, зернове та купажоване віскі.

Солодове віскі (malt whisky) виготовляють виключно з чистого ячмінного солоду, не змішуючи його з іншими зерновими сортами. Цей вид віскі вважають найбільш якісним і дорогим. Солодове віскі у свою чергу поділяється на односолодове (single whisky) та бочкове (pure malt whisky). Односолодове віскі – це віскі, яке виготовляється на одній винокурні. Допускається змішування декількох сортів різного віку, але всі вони повинні бути зроблені в одному місці. За правилами, таке віскі можна продавати вже після трьох років витримки, але на практиці його зазвичай витримують від 8 до 15 років. Бочкове віскі – це суміш солодового віскі з різних винокурень. Воно продається тільки в спеціальних магазинах або через незалежних продавців.

Зернове віскі (grain whisky) виробляють з зерна (як правило, кукурудзи) з додаванням невеликої кількості солодового ячменю. Віскі, для виробництва якого використовується більше 51% кукурудзи, називається бурбон.

Купажоване (змішане) віскі (blended whisky) виготовляється шляхом змішування солодового і зернового віскі, але не обов'язково у встановлених пропорціях, а відповідно до рецепту, що дозволяє отримати бажане співвідношення між характером, вартістю та якістю віскі. Цей вид віскі є найбільш популярним, на нього припадає понад 90% виробництва і споживання віскі у світі. У рамках купажованого віскі розрізняють віскі класу de luxe – особливий вид змішаного віскі, який переважає стандартне віскі за якістю [5].

Також віскі відрізняються своїми смаковими властивостями залежно від країни-виробника. У залежності від країни виробництва виділяють наступні види віскі: шотландське, ірландське, американське, канадське, японське. Найпопулярнішими марками у світі шотландського віскі (Scotch Whiskies) є Johnie Walker, Ballantine's, Chivas, Cutty Sark; ірландського (Irish Whiskey) – Old Bushmills, Jameson, Paddy, Power, Tullamore Dew; американського (Bourbon Whiskey) – Jim Beam, Benchmark, Four Roses, Seagram's 7 Crown, Tennessee Whiskey, Jack Daniel's, Johnny Drum, Wild Turkey, канадського (Canadian Whiskey) – Canadian Mist, Seagream's Crown Royal, Seagram's V. O., японського – Suntory White, Katubin, Crest, The Whisky, Imperial), Royal тощо.

За міцністю віскі можна поділити на такі групи: міцне (до цієї групи можна віднести віскі Джонні Уолкер Ред (Johnnie Walker Red), Чівас Регал (Chivas Regal), Тічерс (Teacher's), Уайт Хорс (White Horse); помірне (у цю групу входять класичні марки шотландського віскі: Хейг (Haig), Блек енд Вайт (Black & White), Беллз (Bell's), Балантайнз (Ballantine's)) та світле і легке віскі (прикладом можуть служити напої Лонг Джон (Long John), Глен Кемпбелл (Glan Campbell), Грантс (Grant's)) [7].

Сьогодні на українському ринку відбувається швидке зростання обсягів імпорту віскі, що свідчить про те, що даний напій користується великою популярність і попит на ринку є високим. За офіційними даними Державної служби статистики України імпорт віскі за 10 років (з 2001 до 2011 рр.) зріс в 1,6 рази, а за останні два роки – майже вдвічі. За результатами 2011 року, імпорт віскі в Україну склав 1 391 742 л (в перерахунку на 100% спирт). У 2010 році цей показник був на рівні 873 819 л [3]. У 2012 р. у порівнянні з 2011 р. обсяг завезеного в Україну віскі зріс ще на 43% [2].

У структурі імпорту віскі переважає імпорт з країн Європи. За даними 2011 р. частка імпорту європейського віскі становила 90,3% (1 257 222,3 л), американського – 9,6% (134 410 л), інших країн – 0,1%. У вартісному вираженні імпорт віскі в Україну у 2011 р. становив 39 566,3 тис. $ – на 63,5% або 15 375,5 тис. $ більше, ніж у 2010 р. (24 190,8 тис. $) [4]. У 2012 р. вартість імпорту складала 63,8 млн дол., що на 38% більше порівняно з 2011 р. [2].

За прогнозами фахівців, імпорт віскі в Україну буде зростати й надалі, якщо враховувати, що ціна на імпортний товар поступово знижується. Це спричинено тим, що віскі, яке раніше було суто преміальним напоєм, сьогодні стає доступним і для покупців середнього класу. Тобто, в перспективі ринок віскі в Україні передбачає значне збільшення асортименту даного продукту імпортерами. До того ж ціна на віскі вже поступово наближається до ціни на вітчизняні коньяки, що робить напій прямим конкурентом останніх [3]. Тому даний напій в найближчий час має можливість витіснити внутрішніх виробників інших алкогольних напоїв.

Основними країнами-експортерами віскі в Україну є: Великобританія (близько 60%), Ірландія, США, Канада, Японія та Німеччина [4]. Найпопулярнішими брендами віскі на ринку в Україні є Johnnie Walker (Великобританія), Chivas (Великобританія), Jameson (Ірландія), Jack Daniel's (США), Ballantine's (Великобританія) [8]. Найбільш популярним і значним представником віскі в Україні є компанія «Юлана», яка постачає ірландське віскі під назвою St. Patrik.

Оскільки на ринку України вітчизняних виробників віскі немає, а напій користується великим попитом, то сьогодні все частіше говорять про можливі перспективи виробництва даного товару на території нашої країни, тим більше, що сировини

(кукурудза, ячмінь, жито, пшениця) для його випуску вистачає, потужностей – також. Відтак у сучасних умовах розвитку лікеро-горілчаної галузі виробництво віскі в Україні – не є складним завданням.

З метою створення умов для виробництва віскі в Україні, а також сировини для їх виробництва у парламенті від 8 червня 2012 р. зареєстровано проект Закону України № 10597 «Про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» (щодо створення умов для виробництва рому та віскі в Україні)», яким пропонується поширити дію Закону про держрегулювання виробництва та обігу спирту та алкогольних напоїв і тютюнових виробів на такі алкогольні напої, як віскі і ром. Законопроектом передбачається надання права виробляти ром і віскі компаніям, що мають відповідну ліцензію, обладнання та спецтару для витримки спиртів. Імпортувати та експортувати етиловий спирт-дистилят для віскі і рому зможуть ті, хто має відповідні ліцензії і власні виробничі потужності з переробки і/або зберігання спиртів [6].

Проблеми з виробництвом віскі в Україні фахівці пов'язують з суто психологічним несприйняттям напою споживачем, оскільки українські споживачі асоціюють віскі з історично визначеними країнами такими як Ірландія, Шотландія, США, де він виготовляється традиційно.

Отже, віскі – це витончений алкогольний напій, який сьогодні набув широкої популярності в Україні. Сьогодні віскі повністю імпортується з Шотландії, Америки, Канади та інших країн, але він має великі перспективи і можливості для виробництва в нашій країні. На даний момент в Україні розглядаються перспективи виробництва даного напою власними виробниками, оскільки для цього існують всі необхідні умови. Серед позитивних наслідків виробництва віскі в нашій країні фахівці виділяють розвиток нового для України сегмента міцного алкоголю, збільшення обсягів вирощування та збору зернових культур як сировини для виробництва напою, створення нових робочих місць, можливість експорту продукції на світовий ринок, збільшення поступлень у бюджет у вигляді податків та зборів тощо. Ризиком є можливе несприйняття українського віскі споживачами, оскільки в свідомості історично закладено, що справжнє віскі – це шотландський та американський напій.

Примітки:

1. 10 найбільш динамічних алкогольних брендів в світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://alpariweb.com/ua/info/advertising/info-03
2. Виски пошло в рост [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://az-ua.com.ua/news/vodka/26106.html
3. Говдя Д. Виски по-украински. Когда в Украине появится свой Johnnie Walker [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://biz.liga.net/all/fmcg/stati/2231530-viski-po-ukrainski-kogda-v-ukraine-poyavitsya-svoy-johnnie-walker.htm
4. Импорт виски в Украину [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zet.in.ua/markets/tovarnye-rynki/import-viski-v-ukrainu/
5. Общая классификация виски [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://prowhisky.com/obshhaya-klassifikacziya-viski
6. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» (щодо створення умов для виробництва рому та віскі в Україні)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=45472.
7. Про віскі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dubrova.if.ua/pro-viski/
8. Рынок виски: Быстрее, выше, дешевле [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://az-ua.com.ua/news/vodka/23806.html

Hrystyna Kregel
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES AND PROBLEMS OF WHISKEY MARKET IN UKRAINE

Nowadays there is a rapid increase in imports of whiskey in Ukraine, it indicates that this drink is highly popular, and therefore in high demand at the market. As there are no domestic producers of whiskey in Ukraine and drink is in great demand, then the development of this product is a promising step.

Юлія Курадовець
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

Моделювання соціодинаміки – одне із найважчих наукових завдань. Основними труднощами є багатопараметричність, динамічна нестійкість соціальних процесів, їх багаторівневість та різномасштабність, необхідність врахування соціально-психологічних факторів (співвідношення особистих та групових інтересів, особливості індивідуальної та національної психології при прийнятті рішень тощо).

З точки зору логіко-математичного моделювання соціально-економічні системи відносяться до широкого класу багатокомпонентних нелінійних динамічних систем розподіленого типу. Найчастіше для моделювання складних систем використовуються диференціальні рівняння, які описують динаміку фазових змінних досліджуваної системи.

Розглянемо процеси соціально-економічної самоорганізації в розвинутому індустріальному суспільстві, де економічною основою є виробництво промислової продукції та її ринковий перерозподіл серед членів суспільства на основі товарно-грошових відносин. Основними (з погляду моделювання) особливостями цього виробництва є наступні:

- ресурсна база – різноманітна;
- обсяг ресурсів – змінюється (внаслідок появи нових технологій);
- спосіб обробки ресурсної бази – механізована праця робітників (машини та працівники);
- поріг виробничої функції F великий: для організації виробництва необхідні значні інвестиції;
- насичення функції F виражене слабко: воно визначається технологіями, які застосовуються і постійно удосконалюються;
- споживання не має насичення, оскільки визначається в основному товарами довготермінового використання, які призначення для задоволення соціальних потреб (комфорт, престиж);

- соціальна структура: робітники (виробники матеріальної та інтелектуальної продукції) та підприємці (власники засобів виробництва, роботодавці).

Процес створення та перерозподілу матеріальних благ описується наступним чином:

$$dX/dt = F(I,Y,t) - Q_X(X) - I(X) - G(X,Y), \tag{1}$$

$$dY/dt = G(X,Y) - Q_Y(Y), \tag{2}$$

де X - середні накопичення підприємців; Y - середні сукупні накопичення найнятих підприємцями робітників; $Q_X(X), Q_Y(Y)$ - функції споживання підприємців та робітників відповідно; $G(X,Y)$ - сукупна зарплата робітників; $I(X)$ - інвестиції, які підприємці вкладають у виробництво; $F(I,Y,t)$ - виробнича функція.

Для спрощення аналізу припустимо, що споживання лінійно залежить від величини накопичень:

$$Q_X(X) = A_X \cdot X, \quad Q_Y(Y) = A_Y \cdot Y, \tag{3}$$

Функція $G(X,Y)$ пропорційна як величині X, так і величині Y:

$$G(X,Y) = \alpha \cdot X \cdot Y, \tag{4}$$

Величина інвестицій пропорційна величині накопичень підприємців:

$$I(X) = b \cdot X. \tag{5}$$

Виробнича функція $F(I,Y,t)$ повинна задовольняти наступні умови: вона повинна дорівнювати нулю при $I = 0$ чи $Y = 0$ та зростати при їх збільшенні; темп цього зростання повинен зменшуватись зі збільшенням I та Y (так званий ефект зниження граничної ефективності при збільшенні масштабу виробництва).

Отже, виробнича функція може бути представлена наступним виразом:

$$F(I,Y,t) = \frac{g(t) \cdot I \cdot Y}{I \cdot Y + \dfrac{g(t)}{k(t)}} = \frac{g(t) \cdot b \cdot X \cdot Y}{b \cdot X \cdot Y + \dfrac{g(t)}{k(t)}} \tag{6}$$

Коефіцієнт $k(t)$ характеризує продуктивність праці, а $g(t)$ - рівень розвитку виробничих сил; залежність значень $k(t)$ та $g(t)$ від часу t відображає вплив науково-технічного прогресу на ефективність виробництва. Таким чином, система (1)-(2) може бути записана у вигляді:

$$dX/dt = g \cdot b \cdot X \cdot Y / (b \cdot X \cdot Y + g/k) - A_X \cdot X - b \cdot X - \alpha \cdot X \cdot Y, \tag{7}$$

$$dY/dt = \alpha \cdot X \cdot Y - A_Y \cdot Y, \tag{8}$$

де коефіцієнти k та g від часу t.

Фазовий портрет цієї системи для незмінних значень коефіцієнтів g та k представлено на рис.1.

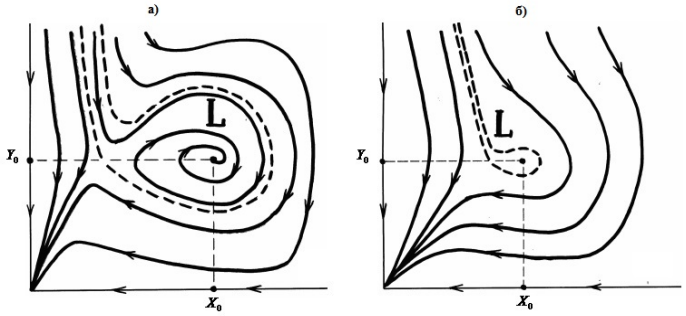


Рис.1. Фазовий портрет системи (7)-(8) для незмінних значень коефіцієнтів g та k

Система має атрактор типу «стійкий фокус» з координатами X_0 та Y_0 з областю протягування L, межа якої позначена на рис.1 пунктирною лінією. Тобто, опинившись в області L, система буде еволюціонувати до свого стійкого стану, і через деякий час встановиться рівновага зі значеннями змінних $X_0, Y_0)$. Існування атрактора можливе при умові достатньо високого рівня

розвитку виробничих сил (коефіцієнти g та k) і значного рівня інвестицій підприємців у виробництво (коефіцієнт b). Ця умова має вигляд:

$$E(g,k,b)=\frac{g}{A_x+b}\cdot\left(1-\sqrt{\frac{\alpha}{k\cdot b}}\right)^2>\frac{A_Y}{\alpha}, \tag{9}$$

Зі зменшенням показника $E(g,k,b)$ область протягування атрактора L постійно зменшується (рис.1 (б)) і потім зникає зовсім: система розпадається, оскільки виробництво стає нерентабельним, підприємці зазнають збитків та банкрутують [1].

Таким чином, спрощена модель (7)-(8) дозволяє виявити та пояснити низку фундаментальних закономірностей індустріального суспільства. Більш детальна модель подібного типу викладена в [2], з якої слідує: в ринковій економіці існує кілька стійких (рівноважних) станів-атракторів з різною продуктивністю виробництва та рівнем життя населення; математичне моделювання дозволяє визначити критерії стійкості різних станів економіки та стратегію переходу економіки з низькопродуктивного у високопродуктивний стан з врахуванням існуючих зовнішніх та внутрішніх загроз.

Примітки:

1. Малков С.Ю. Моделирование социальной самоорганизации – ключ к пониманию логики исторического развития // Работа поддержана РФФИ (проекты №04-06-80225 и 02-06-80219). – 64 с.
2. Чернавский Д.С. О проблемах физической экономики / Д.С. Чернавский, Н.И. Старков, А.В. Щербаков. – Сентябрь 2002 г. – Том 172, № 9. – с. 1045-1066

Yuliya Kuradovets
Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF SELF-ORGANIZING PROCESSES IN SOCIO-MANUFACTURING SYSTEMS

The scientific study of the stability of the socio-economic system requires the construction of models of social processes. This raises the question of the adequacy of modeling: can we be sure of the correctness of the results? The theses were considered the processes of social self-organization in advanced industrial societies.

Олена Курчик, Артим-Дрогомирецька Зоряна
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Управління грошовими потоками та оборотним капіталом є одним з найважливіших напрямків діяльності промислового підприємства. Воно включає в себе: розрахунок часу обігу грошових коштів, аналіз грошового потоку, прогнозування грошового потоку, визначення оптимального рівня грошових коштів, створення бюджетів грошових коштів тощо. Серед цих напрямків оптимізація рівня грошових коштів на підприємстві є найперспективнішою складовою управління та контролю за грошовими коштами і в той самий час найменш використовуваною вітчизняними підприємствами на сучасному етапі їх розвитку.

Джерелами формування оборотного капіталу виступають:

Короткострокові кредити;

Довгострокові кредити;

Власні залучені кошти [2].

Оптимізація структури оборотного капіталу дозволить підприємству ефективніше функціонувати, підвищити рівень конкурентоспроможності на ринку, збільшити обсяги виробництва і збуту, пришвидшити темпи оборотності. Тому важливим завданням постає вирішення питання, яким чином сформувати необхідну суму оборотного капіталу, та з яких джерел його формувати.

При цьому піприємство несе витрати за користування капіталом. Вартість капіталу являє собою ціну, яку підприємство платить за його залучення із різних джерел. Тому одним із головних завдань є мінімізація цієї вартості.

Введемо наступні позначення для побудови економіко-математичної моделі:

i – індекс джерела формування оборотного капіталу, $i=\overline{1,3}$;

x_1 – сума оборотного капіталу, профінансованого за рахунок короткострокових позик;

x_2 – сума оборотного капіталу, профінансованого за рахунок довгострокових позик;

x_3 – власний капітал;

T_i – термін i-го кредиту в роках;

k – темп зростання оборотного капіталу;

CA – сума оборотного капітлу в поточному звітному періоді;

i_1 – відсоткова ставка за короткостроковий кредит;

i_2 – відсоткова ставка за довгостроковий кредит;

i_3 – рентабельність власного капіталу;

i_s – середньозважена відсоткова ставка за кредитами;

LD – довгострокові зобов'язання;

CD – поточні зобов'язання;

OD – власний капітал;

GPA – валова рентабельність активів.

Оцінка вартості власного капіталу здійснюється за концепцією альтернативної вартості та розраховується як рентабельність власного капіталу. Для оцінки фінансового важеля підприємства необхідним є розрахунок середньозваженої відсоткової ставки за кредитами. Її можна розрахувати за формулою:

$$i_s = \frac{LD \cdot i_2 + CD \cdot i_1}{LD + CD}. \quad (1)$$

Основним критерієм ефективності політики фінансування оборотного капіталу визначена мінімізація сукупних джерел фінансування. Отже, середньозважена вартість оборотного капіталу виступає цільовою функцією і прямує до мінімуму.

З метою запобігання ризику втрати ліквідності необхідно встановити обмеження на значення коефіцієнту покриття (більше 1), який є основним критерієм достатності оборотних активів для задоволення поточних зобов'язань. Для забезпечення зростання рентабельності власного капіталу при зміні частки позикового капіталу, обмеженням необхідно установити значення ефекту фінансового важеля, яке має перевищувати значення попереднього періоду [1].

Враховуючи всі умови, економіко-математична модель набуде такого вигляду:

$$Z = x_1(1 + i_1T_1) + x_2(1 + i_2T_2) + x_3(1 + i_3T_3) \to \min \quad (2)$$

$$x_1 + x_2 + x_3 \geq CA \cdot k \quad (3)$$

$$\frac{CA \cdot k}{CD + x_1} \geq 1 \quad (4)$$

$$\frac{(1 - i_p)(GPA - i)(x_1 + x_2 + LD + CD)}{x_3 + OC} \geq 1 \quad (5)$$

Обмеження (3) показує, що сума оборотного капіталу повинна бути не меншою за суму в поточному звітному періоді помножену на темп зростання оборотного капіталу. Темп зростання можна отримати, аналізувавши структуру балансу за попередні періоди діяльності підприємства.

Обмеження (4) показує, що коефіцієнт покриття (коефіцієнт платоспроможності) повинен бути більший за 1, що буде вказувати на ефективну діяльність підприємства.

Обмеження (5) – це ефект фінансового важеля, показує, на скільки процентів збільшується рентабельність власного капіталу в результаті залучення позичених коштів в оборот підприємства. В даному обмеженні задається умова того, що в наступному періоді рентабельність повинна бути не меншою, ніж в поточному періоді.

В результаті розв'язання даної задачі можна одержати оптимальну структуру джерел формування оборотного капіталу, яка забезпечить мінімальну вартість користування капіталом.

Таким чином, оптимізація джерел фінансування оборотних коштів вплине як на збільшення обсягу фінансування діяльності, так і на показники ліквідності підприємства. При цьому запропонована структура джерел фінансування оборотних активів забезпечить зростання рентабельності власного капіталу за рахунок збільшення ефекту фінансового важеля. Практична реалізація розробленої моделі оптимізації джерел фінансування оборотних активів у процесі нарощення обсягів виробництва дозволить забезпечити підприємству мінімальну вартість залученого капіталу та зростання рентабельності власного капіталу при збереженні ліквідності оборотних коштів.

Примітки:

1. Бабич А. М. Формування оптимальної структури оборотних коштів підприємства / А. М. Бабич // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 9. – С. 12–24.
2. Душило А.А. Оптимізація структури оборотного капіталу підприємства / А. А. Душило // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №4. – С. 431–435.

Olena Kurchyk, Artym-Drogomyretska Zoryana
Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC-MATHEMATICAL OPTIMIZATION MODEL OF FORMATION SOURCES OF WORKING CAPITAL ON INDUSTRIAL COMPANY

Working capital is a common measure of a company's liquidity, efficiency, and overall health. Managing working capirtal is one of the most important activities of industrial enterprises. In this work we created the economic-mathematical model of formation sources of working capital on industrial company. The result of this model is structure of resources for working capital, which provides high level of liquidity and profitability.

Ірина Кухар
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІСЦЕВИЙ БЮДЖЕТ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ, ЙОГО ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ

Розглянуто основні проблеми та необхідність вдосконалення системи фінансового контролю в Україні; запропоновано шляхи реформування фінансового контролю в Україні.

Актуальність державного фінансового контролю за використанням коштів місцевого бюджету є надзвичайно важливою темою для дослідження, беручи до уваги зростання нецільового використання коштів Державного бюджету та рівень корупції в Україні, показник якої вважається одним із найвищих в країнах Європи. Від того настільки ефективно державні органи будуть здійснювати контроль за надходженням та законним, доцільним і ефективним витрачанням коштів місцевих бюджетів, виконуватимуть свої повноваження, залежатиме ефективність реалізації місцевих бюджетів від чого в кінцевому підсумку буде залежати добробут місцевих громад і населення країни в цілому.

Ключові слова: місцевий бюджет, контроль, використання коштів місцевих бюджетів.

З року в рік місцеві бюджети набувають все більшої ваги як за обсягом фінансових ресурсів держави, так і у розв'язанні соціально-економічних проблем регіонів, де проживає переважна більшість населення України.

Місцеве самоврядування здійснюється на принципі поєднання місцевих і державних інтересів, бо дієвий контроль на всіх стадіях бюджетного процесу стосовно місцевих бюджетів у цілому забезпечує і належне виконання Державного бюджету.

Місцеві бюджети - це фонди грошових коштів, призначені для реалізації завдань і функцій, покладених на органи самоврядування. За рахунок фондів грошових коштів місцевих бюджетів — складової бюджетної системи держави і фінансової бази діяльності органів самоврядування — забезпечується фінансування заходів економічного і соціального розвитку на відповідній території. Згідно з ст. 43 Конституції України місцеві органи самоврядування здійснюють управління майном, що є у комунальній власності; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і здійснюють контроль за їх виконанням; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і здійснюють контроль за їх виконанням; встановлюють місцеві податки та збори відповідно до закону; утворюють, реорганізовують та ліквідують комунальні підприємства, організації, установи [1, с. 87].

Контроль за використанням ресурсів - це проблема, яку має вирішувати власник ресурсів. Власниками публічних фінансових ресурсів є всі громадяни України. Саме вони безпосередньо та через обрання своїх повноважних представників мають здійснювати контроль за використанням бюджетних коштів, у тому числі в регіонах.

Так, розподіл публічних коштів на рівні держави здійснюється особами, які обрані до Верховної Ради України, чи депутатами місцевих рад, коли йдеться про ресурси місцевих бюджетів. Процес використання бюджетних коштів на підставі затвердженого їх розподілу, здійснюється органами виконавчої влади.

Особливістю здійснення державного фінансового контролю місцевих бюджетів в Україні є те, що суб'єктом такого контролю є держава, яка здійснює його за централізованою організаційною побудовою. Це обумовлюється унітарним державним устроєм України, тоді як при федеративному державному устрої суб'єктами контролю місцевих бюджетів, як правило, виступають регіональні представники місцевої влади (суб'єкти федерації) [3, с. 145].

Упродовж усього існування Незалежної України (1991-2013 р.р.)було прийнято низку нормативно-правових документів, що регламентують порядок здійснення фінансового контролю (Бюджетний кодекс, Господарський кодекс, постанови Кабінету Міністрів України, стандарти державного фінансового контролю, різноманітні Закони та інші нормативно-правові акти), проте вони не привели до значного покращення рівня фінансової дисципліни у використанні бюджетних коштів. Про це свідчить негативна тенденція стосовно зростання фінансових правопорушень те економічних злочинів.

Особливістю бюджетної політики на сучасному етапі є формування бюджету за програмно-цільовим методом. Складання бюджету передбачає визначення та аналіз ресурсів, необхідних для реалізації програм і, відповідно, досягнення поставлених цілей та оцінка очікуваних результатів. На цьому етапі головний розпорядник коштів на підставі плану своєї діяльності на коротко-та середньостроковий періоди більш чітко розподіляє людські, матеріальні та інші ресурси, необхідні для виконання певної програми, обраховує їх вартісну оцінку, і приводить у відповідність до можливостей бюджету. У результаті подається бюджетний запит Міністерству фінансів для включення відповідної програми до бюджету. При цьому, обсяг видатків на відповідну бюджетну програму визначається виходячи з результатів роботи головного розпорядника оцінки плану його діяльності на короткостроковий та середньостроковий періоди щодо відповідності програмним та прогнозним документам Уряду, очікуваних результатів реалізації програми на плановий та наступні роки, та граничного обсягу видатків головного розпорядника, доведеного Мінфіном [2, с. 92].

Отже, місцевий бюджет це складна фінансова категорія, це фонди грошових коштів, які є в розпорядженні органів самоврядування і використовуються ними на окреслені законодавством цілі і потреби.

Примітки:

1.Левицька С. Основні правопорушення під час виконання місцевих бюджетів// С. Левицька / Фінанси України. – 2008. – № 7. – с. 85-89.
2.Тікань Л. В. Фінансовий контроль: теорія та методологія: монографія/ Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2009. – 92с.
3.Ярошевич Н. Б. Проблеми вдосконалення системи державного фінансового контролю в Україні//Н. Ярошевич/Науковий вісник НЛТУ. – 2010. - №20. – с. 145-149.
4.[Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.dkrs.gov.ua
5.[Електронний ресурс]. – Доступний з www.minfin.gov.ua

Iryna Kuhar
Ivan Franko National University of L'viv

LOCAL BUDGET AS AN ECONOMIC CATEGORY, ITS OBJECTIVE NECESSITY AND PURPOSE

Relevance of state control over the use of the local budget is extremely important topic for research, taking into account the increase of misuse of the state budget and the level of corruption in Ukraine, the rate of which is considered one of the highest in Europe. Since so effectively the authorities will monitor the receipt and legal, appropriate and effective expenditure of funds of local budgets, carry out their duties depends the efficiency of local budgets on what ultimately will depend on the welfare of local communities and the population as a whole.

Галина Куцах
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У світовій практиці найбільш розповсюдженим методом державного регулювання інноваційної діяльності є податкове стимулювання. За формою впливу на інноваційну діяльність воно належить до непрямих методів державного управління, а його сутність полягає у відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. Збільшення обсягів такої продукції, у свою чергу, приводить до зростання суми податкових надходжень. За умови, коли останнє перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним як для суб'єктів інноваційної діяльності, так і для держави.

Сучасний стан вітчизняного ринку інновацій свідчить, що відставання підприємств України в інноваційній діяльності від компаній провідних країн світу не дозволяє їм забезпечити високу конкурентоспроможність, а значить, і стійке економічне зростання.

Незважаючи на прийняті в Україні Закони «Про інноваційну діяльність»[3], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»[4] та інші нормативні акти, направленні на підтримку даної сфери, суттєвих зрушень у ній не відбулося. Це значно пов'язане з тим, що існуючий порядок підтримки стосується лише великих підприємств, тому не приймає до уваги малий та середній бізнес. Крім того, напрями розвитку визначають органи влади різного рівня, оскільки виділяють на це кошти, а не самі суб'єкти підприємництва, які в таких інноваціях зацікавлені. Саме наведені вище факти і пояснює актуальність обраної теми.

Проблеми розроблення і необхідності ефективного застосування податкового стимулювання інноваційної діяльності розглядають у свої працях такі науковці, як В.Коваленко, М.Крупка, М.Мельник, Т.Микушева, О.Чернова та багато інших. Однак, попри розгляд багатьма вченими даної теми, спостерігаємо, що кількість досліджень з цієї тематики та практики інноваційної діяльності є недостатньою, саме це і зумовлює необхідність подальшого вивчення зарубіжного досвіду державного податкового стимулювання.

Метою написання даної роботи є вивчення зарубіжного досвіду та аналіз вітчизняних передумов для запровадження дієвих та ефективних засобів податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

Зарубіжний досвід використання фіскальних стимулів та вітчизняні передумови для їх впровадження розглянемо стосовно науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (далі – НДДКР), що є основним напрямом податкового стимулювання інновацій.

Потрібно зазначити, що державна політика відіграє важливу роль у стимулюванні результатів інноваційної діяльності для вирішення глобальних викликів сучасності. Пряме державне фінансування інновацій забезпечує вирішення важливих соціально-економічних завдань, серед яких національна оборона, охорона здоров'я та навколишнього середовища, науково-технічний розвиток пріоритетних галузей економіки тощо.

Питома вага урядових бюджетів фінансування інновацій у країнах, що входять до організації економічного співробітництва та розвитку (далі –ОЕСР) є найбільшою в Іспанії, Португалії та США[2]. Останніми роками простежується, що зростає кількість країн, які здійснюють податкове стимулювання НДДКР, роблячи більш жорстокою податкову конкуренцію. Франція та Іспанія і сьогодні забезпечують найбільші субсидії і не проводять ніякої диференціації між великим і малим підприємництвом. Канада і Нідерланди продовжують надавати більшу підтримку малим підприємствам порівняно з великими. Країни, що розвиваються, також застосовують цей податковий інструментарій, щоб заохочувати інвестиції у НДДКР. Бразилія, Індія, Південна Африка і Китай створюють сприятливе та конкурентоздатне податкове середовище для інвестицій в НДДКР[1].

Узагальнюючи світовий досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності можна виділити такі види пільг[6]:

– списання витрат на проведення НІТР, що зменшує базу для розрахунку податку;
– інвестиційний податковий кредит;
– зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності;
– встановлення неоподатковуваного мінімуму обє'кта оподаткування;
– звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм;
– вирахування з визначеної суми податку, тощо.

Для кожної країни характерна специфічна система податкового стимулювання, яка визначається, виходячи з економічних умов, особливостей національної інноваційної системи, стратегії інноваційного розвитку, традицій і політичних цілей. Проте, найпоширенішими є три перших види пільг. Практично в усіх розвинутих країнах інноваційні підприємства можуть зменшити свою податкову базу на суму кваліфікованих витрат (тобто таких, що відповідають встановленим державою вимогам), а у переважній більшості країн ОЕСР – навіть на величину, що перевищує ці витрати.

Розглядаючи зарубіжний досвід стимулювання інноваційних процесів за допомогою податкової політики бачимо, що її форми і зміст досить різноманітні, припускають участь різних організацій і відомств, множинність каналів отримання

підтримки, відсутність монополізму якого-небуть одного державного відомства, за наявності головного органу, що виробляє національну науково-технологічну політику і координує її здійснення.

В Україні податкова система виконує, в основному, фіскальні функції. Замість того, щоб вилучати ледь не весь дохід до бюджету, вона повинна заохочувати підприємства вкладати кошти у розвиток виробництва. З метою стимулювання інноваційної активності, на нашу думку, необхідно застосовувати податкові пільги. Крім надання податкових пільг, доцільно розповсюдити режим прискорення амортизації й на інвестиції у сферу НДДКР. Також варто звільнити від оподаткування цільові безвідплатні надходження (гранти), одержувані державними науковими і освітніми установами, та надати пільги по податку на доходи фізичних осіб та соціальним відрахуванням стосовно виплат працівникам Національної академії наук та інших установ, що здійснюють науково-дослідну та інноваційну діяльність.

Перед упровадженням податкових пільг необхідно вивчити зарубіжний досвід, оскільки помилки чи здобутки в сфері податкового стимулювання інноваційної діяльності в інших країнах можуть бути визначальними на етапі планування податкового стимулювання.

Розглядаючи сучасний фінансовий стан в Україні, в контексті переходу національної економіки на інноваційний шлях розвитку, можна припустити, що фінансові ресурси державного бюджету і кредитних установ у найближчі роки будуть досить обмеженими. Тому, головним напрямом державного фінансування, на наше переконання, має стати податкове стимулювання інноваційної діяльності.

Проаналізувавши зарубіжний досвід та вітчизняну економічну ситуацію, можна виділити п'ять характеристик, які повинна містити кожна програма податкового стимулювання[5, с. 301]:

– прогнозованість, щоб мати можливість здійснення довгострокового інвестиційного планування;
– простота, щоб забезпечити розуміння програми компаніями;
– низький адміністративний тягар, щоб заохотити навіть малі компанії претендувати на ресурси;
– чіткий цільовий профіль, щоб концентрувати кошти там, де вони матимуть найбільший ефект.

Отже, при освоєнні та застосуванні податкової політики стимулювання держава має стати партнером промислових підприємств та всіляко надавати допомогу інноваційним виробництвам. Доцільно створити таке макросередовище в державі, яке б сприяло ефективному розвиткові мікросфери, стабілізації та піднесенню національної економіки.

Примітки:

1. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/sti/sci-tech/48712591.pdf
2. Promoting innovation by tax incentives. Supported by the European Commission – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.yicstatus. com/Tax_incentives_for_RD_YIC_project_report.pdf
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002№40-IV, поточна редакція від 05.12.2012.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI, поточна редакція від 05.12.2012.
5. Коваленко В.М. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / В.Коваленко, М.Мельник // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 300-307.
6. Микушева Т.Ю. Зарубежный опыт государственного регулирования инновационной деятельности/ – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/

Halyna Kutsakh
Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN EXPERIENCE OF PROMOTING INNOVATION AT THE ENTERPRISES BY TAX INCENTIVES

Been analyzed international experience tax incentives for enterprises. Tax incentives are considered to be the most effective levers of the state policy, directed to the development of innovation processes, which are necessary to increase the competitiveness of Ukraine's economy.

Назар Левус
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ ДЕПОЗИТАРНОЇ РОЗПИСКИ

Обмеженість в ресурсах національних фінансових ринків спонукає суб'єктів підприємництва до залучення іноземного капіталу шляхом виходу на найліквідніші і найактивніші ринки світу – ринок США та Європейський ринок. Однак дані процеси у своєму розвитку стикаються з бар'єрами у вигляді законодавства ряду країни, згідно з яким обіг цінних паперів, емітованих у інших країнах, заборонений чи обмежений (наприклад в США). Можлива і зворотна ситуація – заборонено вивезення цінних паперів з країни (Російська Федерація). Щоб організувати обіг цінних паперів за межами країни емітента, вдаються до випуску так званих депозитарних розписок, які є інструментом для придбання інвесторами цінних паперів іноземних емітентів.

Метою даної роботи є з'ясування сутності такого фінансового інструмента як депозитарна розписка, визначення його характерних ознак, функцій та переваг використання.

Дослідженню особливостей функціонування механізму залучення іноземного капіталу шляхом депозитарних розписок протягом останніх років присвячено ряд праць вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема, таких як Ю.М.Коваленко, Ю.Г.Козак, Н.І.Кравцова, С.А.Малькова, Т.М.Мельник, С.З.Мошенський, А.А.Пересада, А.В.Попова, О.Ю.Ромашко, С.А.Руденко, С.В.Урванцева, О.Г.Шевченко та інших.

Історично поява депозитарних розписок пов'язана із забороною британського уряду на вивіз акцій місцевих компаній за кордон. Намагання уникнути цієї заборони й спричинило виникнення такого механізму, як депозитарні розписки. Вперше їх було випущено у 1927 р. американським банком J.P. Morgan, щоб надати можливість американцям інвестувати в акції британської компанії роздрібної торгівлі Selfridge [2].

У широкому значенні, депозитарна розписка – це цінний папір другого порядку, який може бути як у вигляді сертифіката, так і в бездокументарній формі, що випускається великим банком-депозитарієм і засвідчує права власності на акції іноземної компанії, що депоновані у цьому банку [4, с. 29].

В національному законодавстві депозитарна розписка визначається як документ, який випускається іноземною депозитарною установою згідно із нормативно-правовими актами відповідної держави на акції товариства [2].

Економічна сутність депозитарної розписки виражається у праві власності її власника на частину капіталу іноземного емітента. При цьому власник депозитарної розписки здійснює правомочності власника депозитарної розписки в рамках національного правового поля. Тобто, фактично залишаючись в юрисдикції своєї країни, він отримує право володіння та розпорядження частиною іноземного капіталу. У таких відносинах власності знаходять своє відображення дві характерні риси депозитарної розписки.

По-перше, депозитарна розписка опосередковує міжнародний рух капіталу. Капітал, що представляє собою базовий актив для депозитарної розписки, носить інтернаціональний характер, так як в процесі свого руху він долає національні кордони держав, його рух можливий тільки на рівні двох (і більше) держав, в той час як реальний виробничий капітал завжди національний. Такий капітал фіктивний, оскільки існує у вигляді фінансових інструментів, а не у формі реальних благ, та має спекулятивну природу, створюючи вартість за межами реального виробничого циклу.

По-друге, депозитарна розписка має похідний характер. Похідні цінні папери (в найзагальнішому вигляді) визначають право власності їх власників на інші активи, в тому числі і на цінні папери, які є базовими по відношенню до похідних. Базовий актив є предметом купівлі-продажу. В якості базового активу можуть виступати як фінансові, так і реальні активи. Можна сказати, що за допомогою похідних цінних паперів продаються не власне активи, а права на операції з ними або права на отримання доходу за ними. Депозитарна розписка, що надає своєму власникові право власності на цінні папери іноземного емітента, а також можливість реалізації прав, що належать власникам цінних паперів іноземного емітента, повністю відповідає поняттю похідної цінного паперу.

Виходячи з викладеного вище, виділимо чотири ознаки депозитарної розписки:

1) депозитарна розписка виражає відносини власності;
2) депозитарна розписка має похідний характер;
3) капітал, який лежить в основі депозитарної розписки, має міжнародну природу;
4) економічні відносини, що виникають у процесі випуску та обігу депозитарних розписок, здійснюються на стику двох (і більше) правових систем.

Економічна сутність поняття депозитарної розписки знаходить своє відображення в його функціях, до яких належать:

1. Інвестиційна: депозитарна розписка – фінансовий інструмент, який дає можливість вкладникам розширити коло цінних паперів та оптимізувати інвестиційний портфель.
2. Міжнародна: депозитарні розписки опосередковують міжнародний рух капіталу, сприяють налагодженню ділових контактів між інститутами інфраструктури двох (і більше) країн і приведенню у відповідність законодавства цих країн.
3. Посередницька: депозитарні розписки для інвестора є інструментом роботи з іноземними цінними паперами в рамках національної правової системи за посередництва депозитарію-емітента депозитарних розписок та банку-зберігача.
4. Розподіл ризиків: депозитарні розписки дають інвесторам можливість диверсифікувати портфель цінних паперів, при цьому частину ризиків інвестора бере на себе депозитарій-емітент депозитарних розписок.
5. Поліпшення іміджу: завдяки програмам депозитарних розписок покращується впізнаваність підприємства за кордоном, що збільшує інвестиційну привабливість компанії, а також дає можливість збільшити ціну своїх цінних паперів на внутрішньому фондовому ринку за рахунок покращення іміджу підприємницької структури [5, с. 5].

Розміщення акцій через такий інструмент, як депозитарні розписки, має вагомі переваги як для емітентів, так і для інвесторів. Перевагою механізму депозитарних розписок для емітента є те, що:

– розширення групи потенційно повідомлених інвесторів за рахунок розвитку інфраструктури іноземних ринків;
– поліпшення іміджу та підвищення довіри до емітенту, збільшення кола осіб, які володіють позитивною інформацією щодо емітента;
– відомість компанії, її імідж за кордоном та репутація активного учасника світового фінансового ринку дозволяє найефективніше вести переговори з іншими компаніями щодо фінансових питань;
– емітент може уникнути чинних у певних країнах обмежень на вивезення цінних паперів за кордон і продавати цінні папери іноземним інвестором, коли їх продаж заборонений чи обмежений або надмірно жорстко регулюється;
– емітент має право не керуватися законодавчими вимогами країни, в якій перебувають в обігу випущені через депозитарні розписки акції;
– ліквідність депозитарних розписок порівняно з акціями в цілому вища [1, с. 784].

Основними ж перевагами механізму депозитарних розписок для інвесторів є:

– депозитарні розписки є зручною формою здійснення інвестицій в акції іноземних компаній;
– депозитарні розписки спрощують здійснення операцій і розрахунків за акціями іноземних компаній – процедура проведення операцій і розрахунків за ними нічим не відрізняється від американських і європейських цінних паперів;
– рівень витрат, пов'язаний з торговими операціями та зберіганням, нижчий, ніж у разі прямої купівлі акцій на іноземних ринках;
– власнику депозитарних розписок не потрібна реєстрація в іноземного реєстратора, бо всі операції з перереєстрації здійснює банк-зберігач, який виступає номінальним утримувачем акцій, на які було випущено депозитарні розписки;
– власник депозитарних розписок може укладати угоди купівлі-продажу за межами країни емітента, що звільняє їх від сплати місцевих податків;
– депозитарій допомагає інвесторові підготувати й надіслати в податкові органи країни компанії-емітента необхідну документацію для запобігання подвійному оподаткуванню відповідно до двосторонніх міжнародних угод;

– у випадках, коли інвестор володіє правом голосу, він приймає участь у зборах акціонерів, перебуваючи у своїй країні [3, с. 53].

Таким чином, депозитарні розписки є гнучкми і привабливим фінансовим інструментом, використання якого є вигідним як для емітентів так і для інвесторів і основним завданням якого є полегшення доступу компаній на іноземні ринки капіталу.

Примітки:

1.Козак Ю.Г. та ін. Міжнародна економіка: Навч.посібник / Ю.Г.Козак; видання 2-ге, перероблене та доповнене. – К.: Цент учбової літератури, 2008. – 1118 с.
2.Мошенський С.З. Депозитарні розписки та специфіка їх використання для українських емітентів / С.З.Мошенський // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 215-218.
3.Пересада А.А. Портфельне інвестування: Навч. посібник / А.А.Пересада, О.Г.Шевченко, Ю.М.Коваленко та ін. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
4.Ромашко О.Ю. Регулювання міжнародних фондових ринків: Навч. Посібник / О.Ю.Ромашко. – К.: КНЕУ, 2000. – 240 с.
5.Руденко С.А. Депозитарные расписки: Учебное пособие / С.А.Руденко, С.А.Малькова, Н.И.Кравцова. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 64 с.

Nazar Levus
Ivan Franko National University of L'viv

DETERMINING THE ECONOMIC CONTENT OF THE TERM DEPOSITARY RECEIPT

To organize the circulation of securities outside the issuer, resort to the so-called issue of depositary receipts, which is a tool for investors to purchase securities of foreign issuers. The aim of this article is to elucidate the nature of the financial instrument as a depositary receipt, to determine its characteristic features, functions and benefits of use. The depository receipts are attractive financial instrument whose use is beneficial for both issuers and investors and the main task is to facilitate the access of companies to foreign capital markets.

Ігор Леськів
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Будівельні підприємства (організації) – це самостійні господарюючі будівельні, спеціалізовані та монтажні суб'єкти. Предметом бухгалтерського обліку в будівництві є господарська діяльність будівельних підприємств, господарська діяльність підрядних будівельно-монтажних, проектних підприємств та забудовників-підприємств, що здійснюють капітальні інвестиції, а також господарська діяльність організацій та господарств, що обслуговують основну діяльність будівельних підприємств (ремонтно-прокатні бази, автотранспортні підприємства, будівельні двори тощо) [1, с. 3].

Проблеми організації та методики обліку на будівельних підприємствах викликають особливий інтерес у вітчизняних фахівців. Так, теоретичні положення і практичні аспекти обліку операцій у будівельній сфері обґрунтовані в роботах: Грибкова А.Ю. Максимової В.Ф. Козіної З.В., Стиренко Л.М., Степової Т.Г., Малюги Н.М., Лебедзевич Я.В., Горецької Л.Л., Давидюк Т.В. та багатьох інших.

Як в науковій літературі, так і в періодичних виданнях відбувається перегляд традиційних підходів до організації та методики обліку на будівельних підприємствах з урахуванням сучасних вимог менеджменту, існуючого практичного досвіду.

Будівельне підприємство (організація) самостійно: визначає облікову політику; обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему регістрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених Законом про бухгалтерський облік і звітність, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних; розробляє систему і форми внутрішньо-господарського обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів; затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації додаткову систему рахунків і регістрів аналітичного обліку.

До головних завдань бухгалтерського обліку діяльності будівельних підприємств можна віднести:

забезпечення повною та достовірною інформацією про господарські процеси та фінансові результати діяльності будівельного підприємства всіх користувачів інформації як внутрішніх (метою оперативного управління), так і зовнішніх (інвесторів, постачальників, покупців, податкових та фінансових органів, кредиторів, банківських установ та інших зацікавлених осіб);

формування інформації для забезпечення функціонування системи контролю за наявністю та рухом основних засобів, будівельних матеріалів, інших активів та зобов'язань будівельних підприємств, ефективного використання задіяних трудових, матеріальних та фінансових ресурсів відповідно до норм та нормативів;

уникнення та попередження негативних явищ у фінансово-господарській діяльності будівельного підприємства, мобілізація та виявлення внутрішніх резервів [2, с. 6].

Будівельні підприємства (організації) здійснюють облік наявності та руху своїх активів (необоротних, оборотних), зобов'язань і власного капіталу. Окремою ділянкою обліку є облік витрат (в т.ч. собівартість будівельно – монтажних робіт, витрати на утримання і експлуатацію будівельних машин), доходів і фінансових результатів у будівництві.

З метою організації обліку на будівельних підприємствах необхідно використовувати низку нормативних документів, що регулюють: ведення бухгалтерського обліку в будівельних організаціях; порядок визнання та відображення в обліку витрат на будівництво (виробничої собівартості будівельно-монтажних робіт, собівартості будівельно-монтажних робіт підрядної будівельної організації, собівартості будівельно-монтажних робіт відокремленого виробничого підрозділу); порядок визнання та відображення доходів, формування фінансового результату у будівництві; розкриття інформації щодо будівельних контрактів у примітках до фінансової звітності [3, с. 4].

При організації і веденні бухгалтерського обліку будівельні підприємства в своїй роботі керуються: Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», П(С)БО, Методичними рекомендаціями з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, Податковим кодексом та іншими нормативно-правовими актами, що визначають принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності тощо.

Для будівельних організацій-підрядників більш «спеціальним» є П(С)БО 18 «Будівельні контракти», яке визначає методологічні засади формування ними у бухгалтерському обліку інформації про доходи та витрати, пов'язані з виконанням будівельних контрактів. Стандартом встановлюються також правила визнання доходів та витрат за будівельними контрактами, їх оцінка та розкриття інформації щодо будівельних контрактів у фінансовій звітності.

Отже, правильна організація обліку на будівельних підприємствах є запорукою повного, достовірного та неупередженого відображення господарських фактів, а також забезпечення системи менеджменту необхідною та своєчасною обліковою інформацією, що використовується в прийнятті важливих управлінських рішень.

Примітки:

1.Грибков А.Ю. Бухгалтерський облік у будівництві. Практичний посібник / А.Ю. Грибков. – К: Омега – Л, 2007.
2.Максимова В.Ф. Облік у галузях економіки. Навчальний посібник. / В.Ф. Максимова, З.В. Козіна, Л.М. Стиренко, Т.Г. Степова. – К: Центр учбової літератури, 2010.
3.Малюга Н.М. Облік в галузях економічної діяльності: автотранспорт і будівництво. Навчальний посібник / Н.М. Малюга, Я.В. Лебедзевич, Л.Л. Горецька, Т.В. Давидюк. – Житомир: ПП «РУТА», 2000.

Igor Leskiw
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF ACCOUNTING FOR CONSTRUCTION COMPANIES

Construction Company is an independent economic, construction, and installation of specialized subjects who self-define accounting policy chosen form of accounting system and develop a form of internal accounting and control, approve rules and workflow technology for processing accounting information. Proper organization of accounting for construction companies is the key to a full, fair and impartial reflection of economic facts, as well as providing the necessary management systems and timely accounting information is used in decision-making.

Ірина Лех
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Із розвитком України як незалежної держави розпочався процес формування національної економіки, яка є основою, базисом функціонування країни як незалежної держави. Основним завданням господарства країни є виробництво та розподіл споживчих і капітальних благ, які необхідні для підтримання її життєдіяльності.

Господарство країни поділяється на галузі матеріального та нематеріального виробництва, співвідношення яких характеризує галузеву структуру національної економіки. Як свідчать дані, наведені в табл. 1, найбільшу частку в складі валового внутрішнього продукту України (близько 60%) займають матеріальні галузі виробництва (промисловість, торгівля, діяльність транспорту та зв'язку, сільське господарство, будівництво), питома вага нематеріальної сфери становить (близько 35% ВВП). Динаміка галузевого співвідношення на протязі чотирьох років істотно не змінилася, проте помітні деякі позитивні зрушення у сфері нематеріального виробництва.

Таблиця 1

Галузева структура валового внутрішнього продукту України протягом 2008-2011 рр., млн. грн.[1]

	Роки			
	2008	**2009**	**2010**	**2011**
Склад валового внутрішнього продукту (за виробничим методом)				
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	**65148**	**65517**	**82641**	**108688**
Промисловість	**247872**	**211992**	**259018**	**318279**
Добувна промисловість	54337	35409	65551	88460
Переробна промисловість	164735	144943	158483	186169
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	28800	31640	34984	43650
Будівництво	**29185**	**2210**	**32518**	**41384**
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	**131261**	**123115**	**164826**	**202275**
Діяльність транспорту та зв'язку	**87078**	**103527**	**111013**	**130715**
Освіта	**43520**	**47750**	**55678**	**60896**
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	**29209**	**31584**	**42181**	**45738**
Інші види економічної діяльності	**227441**	**242257**	**252098**	**272192**
Оплата послуг фінансових посередників	-36538	-50849	-45814	-45648
Податки на продукти	**126425**	**119988**	**130957**	**184194**
Субсидії на продукти	-2545	-2271	-2547	-2113
Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах	**948056**	**914720**	**1082569**	**1316600**

Варто зазначити, що у високорозвинених країнах світу в економіці переважає сфера нематеріального виробництва. Стратегія розвитку успішних країн враховує, насамперед, людські ресурси як найефективніший фактор виробництва. Україна дотримується сировинної стратегії, проте є певний поступ і в розвитку людських ресурсів.

Однією з найбільших і найважливіших галузей матеріального виробництва є промисловість (45%). Вона становить близько 26% ВВП країни (див. табл. 1). Характерною особливістю промислового виробництва в Україні є його різноманітність.

Провідну роль у промисловому секторі економіки України відіграє переробна промисловість за кількістю вироблених продуктів, добувна промисловість та виробництво електроенергії, газу та води відповідно посідають друге і третє місця (див. табл. 1). Така ж ситуація спостерігається і серед промислових підприємств із державним акціонерним капіталом.

Вагомий внесок промислового комплексу в економіку, що сприяє поступовому наближенню якості життя в Україні до рівня технологічно розвинутих країн, визначає його провідну роль і місце у забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави.

За 20 років незалежності промислове виробництво України постійно змінює свою структуру, але і до сьогодні є незбалансованим. Проте до того часу її господарка була лише часткою загальної економіки СРСР. Ресурси України служили лише сировиною базою у складі СРСР, що і позначилось на стані економіки у перші кілька років після прийняття незалежності: розміщення енергомістких та фондомістких промислових виробництв (металургія, вуглевидобування, важке машинобудування), їх хаотичне розташування, відсутність раціональної логістичної мережі та ін.

Упродовж всього радянського періоду в Україні безроздільно панувала державна власність. Як свідчить тогочасний досвід, одержавлення власності призвело до негативних тенденцій у розвитку економіки. Державні підприємства не були зацікавлені у запровадженні нових досягнень науково-технічного прогресу, їх цілком влаштовували використовувані, усталені технології. Відсутність конкуренції спричинила постійне зниження якості продукції та послуг. Все це призвело до зменшення показників фондовіддачі і підвищення показників енерго- та матеріаломісткості, зниження продуктивності праці, а в цілому – до зниження ефективності командної економіки. Єдиний вихід з цієї ситуації полягав у необхідності запровадження в Україні інституту приватної власності. Це був перший крок держави щодо створення корпоративного сектору.

Протягом останнього десятиріччя підвищення ролі корпоративного сектору в регулюванні процесів трансформації всієї економіки та забезпеченні економічного зростання стало вагомим чинником високої конкурентоспроможності економіки провідних країн світу. Великі корпорації мають усі можливості щодо створення реальних передумов для швидкого промислового і технологічного розвитку, а тенденції їх формування та функціонування визначають закономірності розвитку світового господарства і мають універсальний характер.

Зважаючи на переваги корпоративної форми організації діяльності її варто застосовувати для трансформації та розвитку державного промислового сектора. Аналізуючи наведені нижче дані (рис. 1) щодо кількості державних промислових підприємств різних організаційно-правових форм, варто зазначити що в Україні не використовують у повній мірі переваги акціонерних товариств. У вітчизняній економіці протягом останніх п'яти років спостерігається стійка тенденція щодо зменшення частки державного сектора економіки загалом та державного корпоративного сектора зокрема. Основною причиною є неефективність діяльності переважної більшості підприємств, а точніше їх збитковість, незадовільний технічний стан та відсутність замовлень на продукцію. Так, наприклад, чистий прибуток промислових підприємств державного сектора у 2011 році становив (-2282482,6) тис. грн. [3].

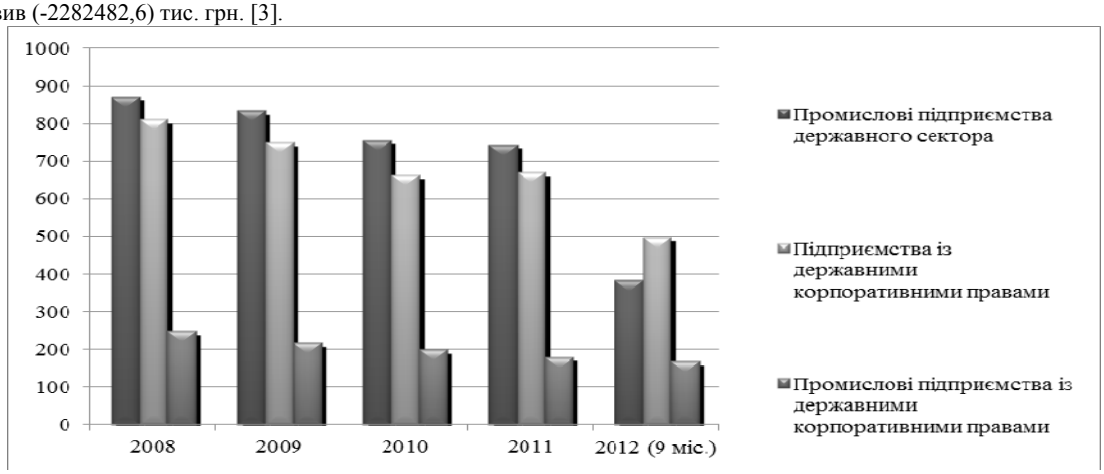


Рис. 1. Порівняльна динаміка кількості державних промислових підприємств та підприємств державного корпоративного сектора [2, 3]

Зменшення частки державного сектора економіки є загрозливим для стабільності та розвитку економіки країни. Більшість промислових підприємств із державним акціонерним капіталом є стратегічно важливими для економіки держави і подальша їх приватизація призводить лише до розбалансування структури промисловості та втрати державою впливу на розвиток тієї чи іншої галузі. Тому необхідно вжити заходів щодо зупинення безсистемної приватизації та налагодити діяльність наявних промислових підприємств шляхом запровадження ефективної системи менеджменту як на рівні господарюючих суб'єктів, так і макрорівні.

Примітки:

1. Валовий внутрішній продукт 2008-2011 рр. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua;

2. Звіт про результати управління господарськими товариствами 2008-2012 рр. Фонд державного майна України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua;
3. Питома вага державного сектора в економіці 2008-2012 рр. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua

Iryna Lekh
Ivan Franko National university of L'viv

PROBLEMS OF INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Industry is the most important part of ukrainian economy and have significant influence on the economic activity in general. The rational structure of industry is priority task of ukrainien government. That's why we should stop chaotic privatization of strategic state enterprises and improve the management system on micro and macro level.

Юлія Мазурик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДІЯЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ У ВІТЧИЗНЯНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У даній роботі досліджується поведінка іноземних банків під час фінансової кризи, їхня роль у стабілізації та відновленні банківського сектору України. Проведено аналіз антикризових заходів, реалізованих іноземними банками в період кризи.

Враховуючи те, що іноземний капітал займає суттєву частку на вітчизняному банківському ринку, а саме в період з 2005 по 2013 рр. його частка зросла з 9,6% до 39,5%, то іноземні банки виконують системоутворюючу роль, а їхня діяльність потребує детальної уваги та постійного аналізу. Реакція банків з іноземним капіталом на фінансову кризу в 2008-2009 рр. представила вітчизняним банкам шляхи самовідновлення банківського сектору України, тому саме поведінка банків з іноземним капіталом в період кризи буде актуальною темою дослідження.

Слід зазначити, що роль іноземних банків у межах банківського ринку України в період кризи недостатньо досліджена, це зумовлено тим, що більшість вітчизняних вчених приділяли значну увагу їх розвитку в період економічного зростання.

Питання щодо дослідження діяльності іноземних банків та визначення їх ролі в банківському секторі України під час фінансової кризи здійснювали такі науковці як Р. Корнилюк [2,3], Л. Войтицька [4], О. Дзюблюк [5], В. Шапран [6] та ін.

Метою дослідження є вивчення заходів, які іноземні банки застосовували у період фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. для того, щоб уникнути таких процесів як реструктуризації зовнішньої заборгованості, ліквідації чи націоналізації, впровадження тимчасових адміністрацій Національного банку України. На жаль, вітчизняним банкам невдалось уникнути даних процесів на відміну від іноземних.

Під час фінансової кризи більшість дочірніх банків в Україні мали найвищий ступінь простроченої заборгованості порівняно з країнами Центрально-Східної Європи. Для покриття проблемної заборгованості відрахування у резерви становили більше 40% загальних витрат, що призвело до збиткової діяльності двох третіх банків з іноземним капіталом в Україні протягом 2009 року [1]. В результаті виникла необхідність в застосуванні ефективних заходів для запобігання негативних наслідків фінансової кризи.

В період кризи іноземні інвестори збільшили загальний обсяг власного капіталу дочірніх банків на 35%, а вітчизняні банки лише на 6%, це була їх реакція на заклики НБУ підвищити рівень капіталізації. Така значна різниця в капіталізації між іноземними та вітчизняними банками полягала у відсутності належної фінансової підтримки вітчизняних банків з боку акціонерів, в той час як дочірні структури іноземних банків за рахунок фінансової підтримки з боку материнської структури змогли наростити капітал.

В цей час в Україні спостерігається значний відтік депозитних вкладів з вітчизняних банків порівняно з іноземними, що спричинено нижчою фінансовою прозорістю, затримками у повернені депозитів та процентів в період кризи.

Вчений Р. Корнилюк на основі своїх досліджень дійшов до висновку, що без присутності іноземних банків спад обсягів кредитування був би набагато глибшим. Станом на 1.10.2009 р. темпи приросту наданих кредитів в іноземних банках порівняно з вітчизняними є вищими, в тому числі дочірні банки за сумою виданих кредитів населенню займають 65%, що стосується вітчизняних банків, то вони відповідно займають незначну частку в секторі роздрібних позик [2].

Перевагами іноземних банків в період кризи порівняно з вітчизняними була не лише фінансова підтримка з боку материнських структур, а й застосування антикризових заходів, а саме [3]:

1. Реалізація політики зниження витрат, що передбачала зменшення витрат на рекламу, адміністративні функції, маркетинг. В результаті скоротилась кількість банкоматів, платіжних терміналів та територіальних відділень. Наприклад, Укрсиббанк закрив 174 відділення (18,7% мережі банкоматів), Проміннвест – 272 (31,2%), Райффайзен Банк Аваль – 100 (8,6%) [4]. Також іноземні банки скорочували витрати за рахунок мінімізації фонду заробітної плати шляхом прив'язування розміру заробітніх плат до фіксованого валютного курсу, який був нижчим ніж ринковий, зменшення кількості співробітників.

2. Іноземні банки намагались різними способами збільшити обсяг вхідних грошових потоків. Це було досить складно у зв'язку зі спадом платоспроможного попиту на банківські продукти, проте деякі іноземні банки все-таки змогли збільшити депозитні ставки, отримати доходи з торгівлі валютою, збільшити привабливість поточних рахунків тощо.

3. Застосування різноманітних форм реструктуризації з огляду на обрані стратегічні цілі, деякі з них:

3.1 Корпоративну реструктуризацію (реорганізацію) здійснювали шведські банки в Україні для того, щоб об'єднати активи декількох дочірніх фінансових інститутів.

3.2 Реструктуризація бізнес-процесів іноземних банків реалізовувалась шляхом створення нових відділів роботи з проблемною заборгованістю, закриття збиткових точок продажів, застосування централізованої моделі прийняття кредитних рішень.

3.3 Реструктуризація активів полягала, наприклад, у цілеспрямованому підвищенні рівня відсоткових ставок, розміру регулярних та одноразових комісійних платежів, мінімального авансу тощо для мінімізації кредитних ризиків. Такі обмеження покращували якість нових кредитних портфелів і стримували відрахування у резерви за кредитною заборгованістю.

Вітчизняні банки в період кризи виявились менш стійкими порівняно з іноземними та державними, що пояснюється відсутністю належної зовнішньої підтримки. Швидка капіталізація іноземних банків в цей період свідчить про їх зацікавленість в утриманні та нарощенні своїх позицій у банківській системі України.

Отже, за рахунок впровадження ефективних антикризових заходів та фінансової підтримки материнських структур іноземні банки зуміли стримати спад обсягу депозитів, що могло б призвести до зменшення внутрішньої ресурсної бази в національній банківській системі. Що стосується кредитної сфери, то саме іноземним банкам надається основна роль у відновленні кредитного ринку шляхом зменшення обсягу проблемної заборгованості.

Примітки :

1.Статистична інформація офіційного сайту Національного банку України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
2.Корнилюк Р. Іноземні банки в Україні: особливості розвитку в період фінансової кризи / Р.Корнилюк // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України (Ірпінь). – 10.11.2010.
3.Корнилюк Р. Антикризова політика іноземних банків в Україні / Р.Корнилюк // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – №16.
4.Войтицкая Л. Банки сокращают свои сети : [Електронний ресурс] / Л.Войтицкая . – Режим доступу: http://delo.ua/dengi/banki/banki-sokracshajut-svoi
5.Шапран В. Рейтинг надежности иностранных банковских холдингов / В.Шапран, В. Духненко // Эксперт Украина. – 2009. – № 37(228). – С. 26-33.
6.Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземногокапіталу у розвитку вітчизняної банківської системи / О.Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37-45.

Julia Mazuryk
Ivan Franko National University of L'viv

ACTIVITIES OF FOREIGN BANKS IN UKRAINE'S BANKING SECTOR DURING THE FINANCIAL CRISIS

The article investigates foreign banks activity in Ukraine during the financial crisis. Foreign investors participation in providing stabilization and higher capitalization of Ukraine's banking system. The analyze of anti-crisis strategies of foreign banks were conducted.

Оксана Маніла
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРАВОВІ ОСНОВИ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Приватна власність є важливим атрибутом ринкової економіки, особливо епохи вільної конкуренції, яка забезпечує найбільший економічний суверенітет суб'єктам ринкової економіки, високу мотивацію до ефективної господарської діяльності і відповідальність за її результати. Саме, від вирішення проблеми власності будуть залежати характер, глибина, ефективність вирішення проблем соціально-економічного розвитку країни.

Розвиток інституту приватної власності відбувається у тісній взаємозалежності із цілим рядом інших інститутів. Поряд із ним, рушійною силою економічного розвитку, ключем до розв'язання багатьох суспільних проблем є інститут підприємництва. Тому аналіз зв'язку між приватною власністю і підприємництвом відкриває можливості для більш глибокого розуміння ролі приватної власності у підприємництві та вдосконалення політики держави відносно правового регулювання цих інститутів.

Метою наукового дослідження є аналіз правових основ інституту приватної власності та підприємництва і їх взаємозалежність.

Формування інституту власності передбачає створення правового поля для його функціонування. Першим нормативно-правовим актом, що заклав основу для становлення інституту власності, був Закон України „Про власність", який задекларував існування різних форм власності, їх рівноправність та недоторканність, передбачав правовий захист права приватної власності та можливість використовувати приватну власність для здійснення підприємницької діяльності [1]. Однак назвати цей акт бездоганним не можна через нелогічність поділу форм власності (державна, колективна, приватна), що створювало передумови для двозначного трактування прав власників.

Конституція України виокремила приватну, державну та комунальну власність. Відповідно до основного закону було розроблено ряд правових норм із забезпечення вільного застосування прав власності у підприємницькій діяльності (Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, інші нормативно-правові акти). Причому регулювання правових інститутів у двох кодексах іноді носить суперечливий характер.

Відповідно до діючого Цивільного кодексу України правом власності є право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб (ст. 316). Власнику належить право володіння, користування та розпорядження своїм майном. Тому він має право на свій розсуд вчиняти щодо належного йому майна будь-які дії, які не суперечать закону та не завдають шкоди правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства, не погіршують екологічну ситуацію та природні якості землі. У Цивільному кодексі також передбачено, що при здійсненні своїх прав та обов'язків власник зобов'язаний додержуватися моральних засад суспільства. Саме тому, що власник має право на свій розсуд вчиняти щодо належного йому майна будь-які дії, що не суперечать закону, він має право використовувати своє майно для здійснення підприємницької діяльності [3].

Господарський кодекс України визначає підприємництво як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку (ст. 42). Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом [2].

Отже, підприємництво є логічним продуктом реалізації права приватної власності з метою одержання прибутку. Очевидно, що приватна власність відіграє виключно важливу роль у розвитку підприємництва. В їх взаємовідносинах існує певний взаємозв'язок, своєрідний закон з'єднаних судин: чим більш розвинутою і захищеною є приватна власність, тим більш розвинутим і захищеним є підприємництво, і навпаки. Звичайно, становлення, й особливо, розвиток підприємництва залежить не тільки від стану приватної власності у державі. Хоча разом з тим у науці існували та існують концепції й теорії, які обґрунтовують розвиток ринкової економіки і підприємництва, насамперед, завдяки вирішальному впливу приватної власності та заснованого на ній приватного інтересу.

Сьогодні підприємництво завдяки нетрадиційним або інноваційним формам та методам його здійснення, а також новим функціям приватної власності ніби відривається від своєї матеріальної основи – приватної власності. Але не настільки, щоб взагалі втратити з нею причинно-наслідкові зв'язки. Високий рівень розвитку приватної власності породжує нові форми підприємницької діяльності, засновані, наприклад, на електронних носіях. Так, в Україні поряд з реальними формами цієї діяльності формуються віртуальні її форми, які набувають все більшого поширення у практиці підприємництва [4]. Це є свідченням того, що українське підприємництво намагається пристосовуватись до нових форм діяльності. Цивільний кодекс 2003 р. вніс багато нового у правове регулювання підприємництва, яке сьогодні стало одним з найважливіших факторів соціально-економічного розвитку українського суспільства та його трансформації. Ключове питання кодексу – право приватної власності, яке знайшло у ньому повне і всебічне врегулювання, служить правовим підґрунтям для подальшого розвитку підприємництва. Це переконливо свідчить, що українське суспільство знаходиться на шляху до класичної європейської моделі суспільно-політичного та економічного розвитку.

На практиці постійний розвиток підприємництва вимагає відповідної зміни правового регулювання відносин приватної власності. Більш складні форми підприємництва зумовлюють потребу в деталізації та конкретизації відносин приватної власності у цивільному законодавстві. Власне це й зроблено у Цивільному кодексі України, який, в основному, узагальнив існуючу практику правового регулювання підприємництва та значно розширив повноваження суб'єктів права приватної власності у сфері підприємницької діяльності.

Загалом дослідження правового поля функціонування інституту власності наштовхує на висновки про існування доволі сприятливих умов, попри деякі недоліки та прогалини, для реалізації прав власності у підприємницькій діяльності.

Примітки:

1. Закон України „Про власність” від 7 лютого 1991 року. // http://zakon4.rada.gov.ua
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року.// http://zakon4.rada.gov.ua
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року. // http://zakon4.rada.gov.ua
4. Волинська Г. Розвиток права приватної власності й підприємництва в контексті євроінтеграції України / Г. Волинська // Наукові записки НаУКМА. Юридичні науки. – 2006. Т.53. – С.78-83.

Oksana Manila
Ivan Franko National University of L'viv

LEGAL FRAMEWORKS OF PRIVATE PROPERTY AND ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

In the article are analyzed the institute of private property and the institute of entrepreneurship as important factors in Ukrainian's economy. The relation between the private property and the business in Ukraine is also studied.

Ірина Мандич
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Кілька десятиліть поспіль в світі спостерігається тенденція до звуження кола конкурентів в більшості галузей економіки. Такий процес зумовлений посиленням впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств, а також інтенсифікацією процесів злиття та поглинання підприємств крупними міжнародними корпораціями. Тому перед підприємствами постає питання: «Як захистити себе від впливу зовнішнього середовища?». На жаль, більшість малих та середніх підприємств не мають тих конкурентних переваг, якими володіють крупні корпорації, такі як економія на масштабі, вертикальна інтеграція, доступ до вихідної сировини тощо і тому це питання набуває неабиякої важливості. Сьогодні, в умовах посткризового розвитку вітчизняної економіки, особливо важливою є проблема пошуку нових конкурентних переваг чи ключових факторів успіху для того, щоб «вижити» у світі бізнесу і продовжити успішно провадити свою виробничо-господарську діяльність.

Для успішного виходу з кризового стану та подолання всіх його негативних наслідків, керівники підприємств повинні перш за все проаналізувати свої конкурентні переваги, щоб обрати з них ті, на розвитку яких сконцентруватися у майбутньому. До таких переваг відносять високу якість продукції, тривалий досвід роботи на ринку, особливі навики чи технологія виробництва, ефективна організаційна структура та інші. Але все більшої уваги вимагає один з найважливіших факторів успішного розвитку підприємства – зниження рівня витрат. Для малого і середнього бізнесу сьогодні це є основним інструментом боротьби на конкурентному ринку. Саме тут і виникає нагальна потреба створення системи стратегічного управління витратами як частини загальної стратегії розвитку підприємства.

Спершу фірма обирає одну з базових конкурентних стратегій:

1. *Стратегія лідерства за витратами* спрямована на зниження витрат виробництва товару (послуги) порівняно з конкурентами. Якщо фірма буде мати переваги щодо витрат, то це може створити певний захист проти п'яти сил конкуренції (див. рис.1).

Рис. 1. Базові конкурентні стратегії за М. Портером

2. *Стратегія диференціації* передбачає надання товару відмітних властивостей, які важливі для покупця і які відрізняють даний товар від товарів фірм-конкурентів. Ця стратегія також захищає фірму від п'яти конкурентних сил, але трохи іншим способом, ніж стратегія лідерства за витратами. Надання товару відмітних якостей вимагає додаткових витрат, що можуть бути компенсовані за рахунок того, що ринок готовий прийняти більш високу ціну. Іншими словами, відмітні якості товару сприяють залученню більшої кількості покупців.

3. *Стратегія оптимальних витрат.* Ця стратегія може спиратися і на диференціацію, і на лідерство за витратами.

4. *Сфокусована стратегія низьких витрат* орієнтована на конкретний сегмент покупців, де фірма випереджає конкурентів за рахунок більш низьких витрат виробництва.

5. *Сфокусована стратегія диференціації* орієнтована на забезпечення споживачів цільового сегмента такими товарами (послугами), що відповідають їхнім смакам і вимогам.

Зазначені стратегії є альтернативними, тому при виборі конкурентної стратегії будь-яка конкретна організація повинна чітко усвідомлювати, який тип конкурентної переваги вона хоче одержати і в якій сфері.

Наступним кроком стане впровадження системи управління витратами в межах обраної загальної стратегії. Узагальнюючи напрацювання зарубіжних та вітчизняних вчених можна виокремити такі основні концепції управління витратами:

концепція витратоутворюючих чинників (традиційне управління витратами, управління цільовими витратами);
концепція за функціональною системою (ABC);
концепція доданої вартості;
концепція альтернативних витрат;
концепція ланцюжка цінностей;
концепція трансакційних витрат;
концепція стратегічного управління витратами (SCM);
концепція витрат, що пов'язані з якістю тощо.

Ідея концепції стратегічного управління витратами полягає в тому, що аналіз витрат підприємства дозволяє дослідити найвищий рівень причин їх виникнення. У цьому випадку існує потенційна можливість, прийнявши стратегічне рішення на верхньому рівні (наприклад, змінивши технологію) відразу позбавитися від великої кількості факторів нижчого рівня (виробничих, комерційних носів витрат). Але стратегічне рішення призводить, як правило, до великого обсягу інвестиційних витрат. Тому, таке рішення необхідно ретельно перевіряти й обґрунтовувати по кожному інвестиційному проекту.

Проте в умовах функціонування ринкової економіки ні нормативний метод регулювання собівартості продукції, ні концепція стратегічного управління витратами не можуть використовуватися в «чистому вигляді», а потребують доопрацювання і адаптації до умов функціонування вітчизняних підприємств.

Стратегічне управління витратами вимагає від менеджерів вчитися мислити як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Організація повинна мати точний і докладний бюджет, який можна переосмислити, в більшості випадків, крок за кроком, щоб забезпечити досягнення компанією конкретних довгострокових цілей. Для більшості організацій здійснення подібного плану може здатися нелегким завданням. Витрати багатьох корпорацій досить складні за своїм складом. Підприємцям малого і середнього бізнесу може здатися, що вони не володіють достатніми ресурсами для забезпечення необхідного аналізу та впровадження відповідних змін. Тим не менше, ці перешкоди можливо подолати.

Застосовуючи стратегічне управління витратами можна врятувати підприємство від чергової кризи, забезпечити контроль над його витратами, посприяти збереженню ресурсів, підвищивши ефективність праці і сконцентруватися на завоюванні ринку. Найбільш успішні компанії роблять управління витратами невід'ємною частиною своєї бізнес-стратегії, (прагнучи дати своїм клієнтам більше за найменшою ціною), та зробити компанію найбільш конкурентоспроможною на ринку.

Iryna Mandych
Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC COST MANAGEMENT AS AN IMPORTANT COMPONENT OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Decades in the world there is a tendency to narrowing the range of competitors in most industries. This process is due to the increasing influence of the environment on the activities of enterprises and intensification of mergers and acquisitions by large international corporations. For a successful exit from the crisis and overcome all its negative consequences, managers must first analyze their competitive advantages to select from them those which focus on the development in the future. The idea of strategic cost management is that the cost analysis allows the company to explore the highest causes of their occurrence. Applying strategic cost management can save the company from another crisis and ensure control over its costs, contribute to the preservation of resources,

increasing the efficiency of labor and concentrate on capturing the market. The most successful companies make cost management an integral part of their business strategy (trying to give their customers more at the lowest price), and make us the most competitive in the market.

Соломія Маселко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДІЯЛЬНІСТЬ АВІАЦІЙНОГО СТРАХОВОГО БЮРО В УКРАЇНІ

Страхування авіаційних ризиків в Україні активно розвивається, що зумовлено розвитком вітчизняної авіаційної галузі, зростанням попиту на користування повітряним транспортом. Крім того, відповідно до міжнародного законодавства до якого приєдналась Україна, збільшились ліміти відповідальності повітряних перевізників, що ,відповідно, збільшило страхові суми за договорами страхування авіаційних ризиків.

Авіаційне страхове бюро (далі - Бюро) є юридичною особою, яка діє на підставі положення «Про авіаційне страхове бюро» та установчого договору, погодженого з Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг та Державним департаментом авіаційного транспорту. Бюро має відокремлене майно, самостійний баланс, розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банків, набуває майнових та особистих немайнових прав, має право виступати в суді, арбітражному та третейському судах, виконувати будь-які дії відповідно до угод, що не суперечать законодавству, цьому Положенню та установчому договору.

Бюро створюється страховиками, які мають ліцензію на право здійснення обов'язкового авіаційного страхування та зареєстровані в Державному департаменті авіаційного транспорту відповідно до Указу Президента України від 15 січня 1998 р. N 17 (17/98) "Про невідкладні заходи щодо забезпечення безпеки авіації України", орган управління яких прийняв рішення про вступ до Бюро, за умови виконання вимог цього Положення. Бюро створюється зазначеними страховиками шляхом укладення установчого договору. Страховики, які прийняли рішення про вступ до Бюро, подають заяви до Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг призначає дату проведення загальних зборів засновників Бюро.

Прийом нових членів Бюро здійснюється шляхом подання страховиком заяви президенту Бюро про приєднання до установчого договору протягом п'яти днів після отримання ним ліцензії на право здійснення обов'язкового авіаційного страхування та підписання установчого договору, про що Бюро інформує Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг та Державний департамент авіаційного транспорту протягом наступних п'яти днів. У разі відсутності інформації про вступ до Бюро протягом десяти днів з дня видачі ліцензії Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг анулює такий ліцензію.

Метою авіаційного страхового бюро є здійсння координації діяльності страховиків у галузі страхування авіаційних ризиків та представлення їх інтересів у міжнародних об'єднаннях страховиків.

Утворення Авіаційного страхового бюро та його державна реєстрація здійснюються в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Основними завданнями Бюро є координація діяльності національних страховиків у галузі страхування авіаційних ризиків, дослідження та прогнозування національного ринку страхових послуг у галузі авіації, організація співробітництва з підприємствами, їх об'єднаннями та іншими організаціями, які експлуатують або обслуговують засоби авіаційного транспорту, підготовка та внесення на розгляд державних органів пропозицій стосовно законодавчих та інших нормативних актів з обов'язкового авіаційного страхування, розроблення рекомендацій з методології здійснення відповідних видів авіаційного страхування, сприяння впровадженню прийнятих у міжнародній практиці умов авіаційного страхування та форм уніфікованих полісів, збір, аналіз та опублікування статистичних даних щодо збитків, завданих авіаційними подіями, розроблення програм та методів страхування авіаційних ризиків, заходів щодо запобігання страховим випадкам, організація та проведення консультацій з технічних, економічних і юридичних питань, пов'язаних з класифікацією страхових випадків, визначенням розміру збитків та страхового відшкодування, організація та проведення науково-практичних заходів з питань страхування авіаційних ризиків, забезпечення методичними матеріалами, інформаційне забезпечення страховиків та страхувальників, видання бюлетенів і довідників, проведення навчання, підвищення кваліфікації, організація конференцій, семінарів тощо, представництво інтересів страховиків - членів Бюро у міжнародних об'єднаннях страховиків.

Показник валових надходжень страхових премій з обов’язкового авіаційного страхування цивільної авіації стабільно зростав в 2006 - 2010роках, але в 2011 році разом зі зниженням загальних показників валових надходжень страхових премій з усіх видів страхування він знизився й по авіаційному страхуванню. В цілому ж за досліджуваний період показник валових надходжень страхових премій з обов’язкового страхування цивільної авіаційної зріс на 156,16 млн. грн.

Частка надходжень валових страхових премій з авіаційного страхування у загальному розмірі зібраних премій з усіх видів страхування в 2006 році становила 0,75%, а в 2011 році – 1,15 %. Таким чином, за вказаний проміжок часу відбулось підвищення частки валових страхових премій з обов’язкового авіаційного страхування цивільної авіації у загальному розмірі зібраних премій з усіх видів страхування. При цьому, частка недержавного авіаційного страхування у загальному розмірі зібраних премій з усіх видів страхування значно зросла: з 6,90% у 2006 році до 11,40 % в 2011 році.

Таким чином, на основі вищенаведеного аналізу, можна зробити висновок про те, що авіаційне страхування цивільної авіації в Україні активно розвивається, збільшуються показники обсягів зібраних премій як в абсолютному виразі, так і в частці зібраних премій з усіх видів страхування на вітчизняному ринку в цілому.

Solomia Maselko
Ivan Franko National University of L'viv

AVIATION INSURANCE BUREAU ACTIVITY IN UKRAINE

Aviation insurance in Ukraine is developing rapidly, due to the development of the domestic aviation industry, the increasing demand for transportation by air. Furthermore, in accordance with international law to which Ukraine joined,increased limits of liability of air carriers, respectively, increased the amount of insurance contracts aviation insurance.

Ірина Мацура
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ КЕРУВАННЯ СТІЙКІСТЮ ВИРОБНИЧОЇ ФІРМИ

Розглянемо модель фірми, що виробляє продукт довготривалого користування, ціна якого визначається балансом попиту і пропозиції. Цей продукт займає певну ринкову нішу і конкуренти в ній відсутні. Припустимо, що доходи всіх споживачів однакові. Це припущення допустиме, якщо мова йде про одну ринковій ніші, тобто продукт орієнтований на певний прошарок населення. Зазначимо, що замість доходів споживачів S можна використовувати їх накопичення.

Функцію попиту на товар довготривалого використання $Q\left(\frac{S}{p}\right)$ залежить від відношення доходу споживачів S до ринкової ціни p і дорівнює кількості продукту, який споживає один споживач за одиницю часу, часто її представляють у формі:

$$Q\left(\frac{S}{p}\right) = q - k\frac{p}{S} = a\left(1 - \frac{p}{p_{cr}}\right) \tag{1}$$

де q - максимальна потреба однієї людини в продукті за одиницю часу. Ця функція падає з ростом ціни і при $p = p_{cr}$ споживачі відмовляються від придбання товару. Величина $p_{cr} = \frac{Sq}{k}.$ Параметр k - міра еластичності функції попиту по ціні. Таким чином, функція попиту в формі (1) є пороговою (тобто, $Q\left(\frac{S}{p}\right) = 0$ при $p \geq p_{cr}$) і має властивість насичення.

Рівняння динаміки оборотних засобів M можна записати в вигляді:

$$\frac{dM}{dt} = -\frac{M\delta}{\tau} + NQ\left(\frac{S}{p}\right)\cdot p - \kappa = -\frac{M\delta}{\tau} + Nq\left(1 - \frac{p}{p_{cr}}\right) - \kappa \tag{2}$$

де δ - частка оборотних засобів, яка йде на покриття змінних витрат; τ - тривалість виробничого циклу; N - кількість споживачів виробленого продукту; κ – постійні витрати які не залежать від кількості випущеної продукції.

Рівняння для ринкової ціни p представлене в вигляді:

$$\frac{dp}{dt} = \gamma\left\{-\frac{M\delta}{\tau} + Nq\left(1 - \frac{p}{p_{cr}}\right)\right\} \tag{3}$$

Перший член рівняння (3) відповідає кількості товару, поставляється на ринок (тобто, пропозиції), а другий член - попиту.

Параметр γ залежить від швидкості обігу товарів на ринку. Як правило, час торгового обороту істотно менший, ніж час виробничого циклу τ. При заданому M рівняння (3) описує швидке встановлення рівноважного значення ціни. Згідно з теоремою Тихонова, рівняння (3) можна замінити алгебраїчним співвідношенням

$$-\frac{M\delta}{\tilde{p}} + Nq\left(1 - \frac{p}{p_{cr}}\right) = 0 \tag{4}$$

З (4) випливає, що рівноважне значення ціни p дорівнює

$$p = p_{cr}\left[1 - \frac{M\delta}{\tilde{p}Nq}\right] \tag{5}$$

де $\tilde{p}$ - собівартість продукту, тобто, змінні витрати на виробництво одиниці продукції.

Рівняння (2) з урахуванням (5) набуває вигляду

$$\frac{dM}{dt} = M\frac{\delta}{\tau}\left(\frac{p_{cr}}{\widetilde{p}} - 1\right) - M^2\left(\frac{\delta}{\tau\widetilde{p}}\right)^2 \frac{p_{cr}}{Nq} - \kappa \tag{6}$$

Рівняння (6) має два стаціонарних розв'язки, які відповідають умові $dM/dt = 0$:

$$\overline{M}_{1,2} = \frac{1}{2}a \pm \sqrt{\frac{a^2}{4} - b}, \tag{7}$$

де $a = Nq\left(1 - \frac{\widetilde{p}}{p_{cr}}\right)\cdot\widetilde{p}\cdot\frac{\tau}{\delta}, \quad b = \kappa Nq\frac{(\tau\widetilde{p})^2}{p_{cr}\delta^2}.$

З (7) випливає, що при великих постійних витратах (у випадку, коли $a^2 < 4b$) стаціонарних станів немає. Це означає, що за таких умов фірма не може функціонувати стабільно, тобто, банкрутує. При $b << a$ стаціонарні значення *M* дорівнюють

$$\overline{M}_{(+)} = Nq\frac{\tau}{\delta}\left(1 - \frac{p}{p_{cr}}\right)\widetilde{p}, \quad \overline{M}_{(-)} = \kappa\widetilde{p}\frac{\tau}{\delta(p_{cr} - \widetilde{p})}. \tag{8}$$

Перший стан $\left(M = \overline{M}_{(+)}\right)$ стійкий і відповідає стабільному функціонуванню підприємства. Другий $\left(M = \overline{M}_{(-)}\right)$ нестійкий, так, що при $\left(M < \overline{M}_{(+)}\right)$ оборотні кошти падають $\left(\frac{dM}{dt} < 0\right)$, тобто, фірма прямує до банкрутства.

Слід зробити ряд зауважень:

У моделі параметр δ всюди входить у поєднанні з τ. Це означає, що зменшення частки оборотних коштів, вкладених у виробництво, еквівалентне подовженню виробничого циклу.

У моделі відсутня конкуренція, тобто, підприємство є монополістом у своїй ніші. Прийнято вважати, що монополіст може призначити ціну виходячи з умови максимуму прибутку. В принципі, ця ціна може відрізнятися від «ринкової», яка визначається рівнянням (4).

Примітки:

1. Мельник Л.Г. Экономика развития / Л.Г. Мельник. – Сумы.: ИТД Университетская книга, 2006. – 662 с.
2. Чернавский Д. С. Конъюнктура и компетенция: подходы к моделированию // Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития / Отв. ред. А. А. Акаев, А. В. Коротаев, Г. Г. Малинецкий, С. Ю. Малков – М.: ЛИБРОКОМ, 2011. - С. 169–177.

Iryna Matsura
Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC MODELING OF PROCESSES OF MANAGEMENT PRODUCTION COMPANY'S STABILITY

In this work we created an economic model for a company, which is making the product for long-term use, when the price is defined by supply and demand. We described the differential equation of current assets and made the research of steady state, especially when the company cannot exist and goes bankrupt in the situation when steady state is missed.

Наталя Миколайчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні складні економічні та політичні процеси в Україні не дозволяють вітчизняним підприємствам у повній мірі боротися за розширення внутрішнього та зовнішнього ринку збуту і однією з причин такого становища є недостатньо висока конкурентоспроможність продукції.

В умовах скорочення попиту на товар або послугу найбільших труднощів зазнають виробники неякісної продукції, неефективні підприємства. При всій масштабності конкурентної боротьби виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції.

Конкурентоспроможність продукції є комплексною характеристикою товару, що визначає його переваги на ринку порівняно з аналогічними товарами-конкурентами, як за ступенем відповідності конкретній потребі, так і за витратами на їх задоволення [1].

Фатхутдинов Р. А. вважає, що управління конкурентоспроможністю продукції – це процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах. Конкуренція є рушійною силою розвитку суб'єктів і об'єктів керування, суспільства в цілому. На його думку, конкурентоспроможність продукції – це комплекс споживчих та вартісних характеристик, які визначають його успіх на ринку, тобто спроможність саме даного товару бути обміненим на гроші в умовах широкої пропозиції до інших конкуруючих товаровиробників [1].

Управління конкурентоспроможністю являє собою адаптивний процес, протягом якого проходить коригування рішень на основі контролю й аналізу змін, що відбуваються у внутрішньому й зовнішньому середовищах. Управління конкурентоспроможністю продукції має забезпечити максимальне використання можливостей виробництва й орієнтацію його на задоволення наявних і потенціальних вимог споживача.

Основою конкурентоспроможності продукції підприємств України, в умовах переходу до ринкових відносин, все більше виступає якість самої продукції, тому правильно обрана система управління якістю продукції дозволить забезпечити ефективний розвиток підприємства і підвищення його конкурентоспроможності.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою комплекс основних напрямків діяльності в даному аспекті, також і систему цілей і задач, вирішення яких дозволить забезпечити якість робіт і продукції, поліпшити збут і раціональну й ефективну роботу організації в цілому [2]. Це у свою чергу буде сприяти успішній реалізації заходів щодо підтримки або підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому.

Система забезпечення високої конкурентоспроможності має охоплювати слідуючі напрями [3]:

1) заходи на підвищення технічного рівня і якості продукції, передбачають:

• перебудову системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, підвищення культури виробництва, поліпшення умов праці.

• зміцнення бази та покращення організації НДДКР;

• прискорену реалізацію структурних зрушень та інвестиційної політики відповідно до пріоритетів НТП і соціального розвитку;

• підвищення на цій основі ефективності капіталовкладень;

• організацію ефективної діяльності груп якості та цільового навчання керівного і робочого персоналу, створення соціальних умов якості праці, перебудову завдань і функцій управління якістюпродукції;

• стандартизацію.

2) заходи, спрямовані на зниження ресурсоємності продукції, витрат виробництва;

3)заходи щодо вдосконалення сервісного обслуговування, реклами, вивчення ринку збуту. На реалізацію цих заходів необхідно направити економічні та організаційні важелі управління.

Утримання конкурентних переваг являє собою недопущення міграції цінності, яке на даний момент здійснюється виготовленням удосконаленої продукції, а в перспективі інтенсивнішого залучення у розробці покупця.

Нарощування конкурентних переваг – це кількісне та якісне зростання конкурентних переваг продукту другого порядку порівняно із продуктом першого порядку.

З метою отримання споживачем продукції відповідної якості виробник зобов'язаний здійснювати моніторинг потреб, а з боку підприємства-споживача має вестись потужна пропаганда за критеріями якості сировини. Також не менш вагомим є той факт, що висока якість має відповідати ціні, яка складається за певних ринкових умов [3].

Можна зробити висновок, що конкурентоспроможні компанії повинні виробляти і пропонувати ринкові товари, що задовольняють нестаток їх цільових споживачів. У противному випадку, підприємства не зможуть одержувати доходи, а виходить, бути конкурентоспроможніми. Для того щоб задовольнити нестаток споживачів краще, ніж конкуренти, підприємства повинні скорочувати виробничий цикл і витрати, поліпшувати якість продуктів і послуг, зміцнювати співвідношення з постачальниками і споживачами, удосконалювати свої організаційні системи, щоб відповідна реакція на зміну споживчих смаків була якомога швидшою. Інакше кажучи, для досягнення конкурентоспроможності підприємство повинне створювати і розвивати свої конкурентні переваги, що дозволять щонайкраще використовувати фінансові ресурси в умовах макросередовища.

Отже, при вимірі конкурентоспроможності повинні враховуватися такі моменти: адаптивність організації до змін навколишнього середовища, конкурентні переваги в рамках комплекс маркетингу і результати діяльності.

Примітки:

1.Багрова І.В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г. Нефедова // Науковий журнал «Вісник економічної науки України». –2007. – № 1(11). – С. 11–16.

2.Гарачук, Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок конкурентоспроможності /Ю.О. Гарачук/ Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2(80). – С. 60–66.

3.Піддубний І. О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2009. – 264 с.

Олена Міджак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Характерними ознаками прояву глобалізації та міжнародної інтеграції у сфері фінансових відносин є входження іноземного капіталу у національні фінансові ринки та посилення його впливу на розвиток національних фінансових систем.

Активізація процесів фінансової інтеграції на вітчизняному фінасовому ринку пов'язана з приходом в Україну потужного міжнародного фінансового капіталу, насамперед у банківський сектор. Саме тому вкрай актуальним є дослідження теоретичних засад і практичних механізмів діяльності іноземних банків в Україні, виокремлення принципів їх органічної взаємодії з існуючими українськими банками, вивчення позитивних та негативних сторін цього явища з позицій розвитку та стабільності вітчизняної банківської системи.

Євроінтеграційні наміри України внесли певні зміни до розвитку її банківської системи, суть яких полягає у збільшенні присутності іноземних банків, імплементації норм банківського законодавства та європейських методів ведення банківського бізнесу у вітчизняну практику. Так, тривалий час відбувалися дискусії з приводу доцільності відкриття національного фінансового ринку для розгортання діяльності іноземних банків в Україні. Дану проблематику вивчали такі вчені-економісти як В.І.Міщенко, О.В.Дзюблюк, О.І.Рогач, М.І.Савлук, Т.П.Смовженко, В.Г.Костогриз та інші.

Проте останніми роками процеси структурної трансформації банківської системи України набули таких масштабів, що сьогодні провідні науковці та банкіри-практики обговорюють вже нову проблему – перспективи функціонування вітчизняної банківської системи під переважним контролем іноземного капіталу.

Законодавчою базою присутності іноземного капіталу в банківській системі є Закон України «Про банки і банківську діяльність», а саме ст. 24, що регламентує порядок відкриття філій та представництв іноземних банків на території України та ст. 2, що безпосередньо дає визначення банку з іноземним капіталом. Отже, банк з іноземним капіталом – це банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 відсотків [1].

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість банків за Реєстром	198	198	197	194	198	176
Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації	19	13	14	18	21	22
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176
з них: з іноземним капіталом	*47*	*53*	*51*	*55*	*53*	*53*
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	*17*	*17*	*18*	*20*	*22*	*22*
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35.0	36.7	35.8	40.6	41.9	39.5

Джерело: складено автором на основі даних Національного банку України [5].

Аналізуючи основні показники, які характеризують проникнення іноземного капіталу у банківський сектор України можемо стверджувати, що за останні роки зросла кількість банків з іноземним капіталом, представлених на ринку України, а також збільшилася частка іноземного капіталу у статутному капіталі українських банків. Відносно структури банківської системи, то основна частка іноземних банків припадає на банки Російської Федерації, Кіпру, Нідерландів, Австрії, Німеччини, Франції, Польщі, Швеції та Греції.

Перехід комерційних банків Заходу до інтенсивного шляху розвитку, новітні тенденції в міжнародній економіці створюють умови для докорінної зміни процесу інтернаціоналізації банківського капіталу, ведуть до виникнення нових форм зв'язків у глобальному масштабі, змінюють розподіл сил між банками різної національної належності [3].

Серед головних причин такої стрімкої експансії іноземними банками українського банківського сектору та основних передумов, що спричиняють транскордонний рух банківського капіталу варто приділити увагу наступним [4]:

- значно жорсткіша конкуренція, уповільнення темпів зростання ресурсної бази та, як наслідок, менші прибутки у порівнянні з українським ринком;
- великі перспективи розвитку в країнах експансії капіталу та можливість розширення спектру послуг внаслідок нерозвинутості місцевих фінансових ринків;
- бажання «обійти» обмеження національного законодавства щодо окремих видів банківської діяльності, оптимізувати податкові платежі чи мінімізувати політичні ризики.

На нашу думку, серед усього спектра переваг функціонування банків з іноземним капіталом в Україні, слід виокремити наступні [2]:

1. Залучення іноземного капіталу в банківську сферу позитивно впливає на економіку України, прискорюючи процеси розвитку фінансових ринків, розширюючи спектр банківських послуг та їх якість.
2. Позитивним у діяльності банків з іноземним капіталом для економіки України є швидке впровадження передових, новітніх технологій банківської діяльності, нових методів ведення банківського бізнесу, зокрема, використання досвіду фінансового менеджменту, антикризового управління, новітніх маркетингових технологій.
3. Запровадження зарубіжного досвіду ведення банківської справи та здійснення міжнародних фінансових операцій. Упровадження системи страхування банківських ризиків та міжнародного досвіду щодо фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації комерційних банків.
4. Здешевлення банківських послуг: кредитних ресурсів у довгостроковій перспективі та зростання строків їх надання. Іноземні банки можуть стати важливим джерелом довгострокового фінансування капіталомістких проектів та забезпечення підприємства необхідними кредитами за нижчими відсотками.
5. Посилення розвитку конкуренції на ринку банківських послуг, як наслідок – підвищення ефективності функціонування банківської системи, розширення спектра якісних послуг, підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, що насамперед вигідно для клієнтів.

Однак, присутність іноземних банків на українському ринку не має однозначного характеру – знаходимо, попри позитивні, ще і негативні наслідки цього явища, а саме: неспроможність українських банківських установ конкурувати з іноземними, зростання структурних ризиків "залежного розвитку" та загострення через це всього комплексу економічних, соціальних та політичних проблем; загрози "обвальної" глобалізації національної господарської системи та втрати економічного суверенітету; загроза економічній безпеці країни внаслідок можливого неконтрольованого відпливу капіталу та фінансових ресурсів.

Відтак, в умовах розгортання глобалізаційних процесів на міжнародних фінансових ринках, пріоритетними є такі принципи інтеграції вітчизняної банківської системи у світову [6]:

- забезпечення економічного суверенітету України в умовах посилення фінансової інтеграції та глобалізації;
- гармонізація інтересів України та її банківського сектору з інтересами інших країн у процесі посилення інтеграційних процесів;

- прозорість механізмів проникнення іноземного капіталу в банківський сектор України та його впливу на розвиток вітчизняної економіки і банківської системи;
- безперервність процесів інтеграції України та забезпечення умов підвищення ефективності впливу банківського капіталу на темпи і масштаби вітчизняного товаровиробництва.

Отже, сьогодні у зв'язку із процесами світової глобалізації та інтеграції України до Європейського співтовариства, підвищенням мобільності міжнародного банківського капіталу роль банків з іноземним капіталом на вітчизняному фінансовому ринку невпинно зростає. Їх наявність позитивно впливає на розвиток фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку України. Однак є досить серйозні фінансові й економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відтоком фінансових ресурсів. Тому вирішення питання про форми і масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг повинне бути підпорядковано стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентноздатності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України.

Примітки:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.
2. Костогриз В.Г. Іноземний капітал в банківській системі України: сучасна проблематика / В.Г. Костогриз // Фінансовий простір. – 2012. – Випуск 2 (6). – С. 82-95.
3. Міжнародні фінанси: підручник / За ред. О.І.Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
4. Мозгова Ю.А. Іноземне інвестування банківського сектору України : [Електронний ресурс] / Ю.А. Мозгова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EIS N_2011/Economics/1_85231.doc.htm.
5. Основні показники діяльності банків України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
6. Папіка О.О. Рекомендації щодо удосконалення механізму формування ресурсного потенціалу банків України в умовах глобалізації : [Електронний ресурс] / О.О. Папіка, Г.О. Панасенко. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/konfer28/680.pdf.

Olena Midzhak
Ivan Franko National University of L'viv

THE INFLUENCE OF FOREIGN CAPITAL ON THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

In this article we explore the theoretical background and practical arrangements of the banks with foreign capital in Ukraine, highlight the principles of their integral interaction with the existing Ukrainian banks, identify the positive and negative aspects of this phenomenon from the standpoint of development and stability of the banking system of Ukraine.

Марія Мороз
Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕЧІТКА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

На сучасному етапі свого розвитку українська держава переживає період глобальних реформ та змін, створених для покращення рівня життя та економічного розвитку країни. Справедливо вважати, що поставлені цілі можна досягнути визначивши пріоритетні напрямки руху, а саме через розвиток стратегічних галузей виробництва, до яких належить і сільське господарство.

Сільське господарство займає особливе місце в економіці будь-якої держави і вважається найнеобхіднішою галуззю народного господарства у кожному суспільстві. Проте для України, яка з отриманням незалежності стала на шлях ринкової економіки, галузь сільського господарства вважається надзвичайно важливою і тому, що вона є однією із найбільш значимих у народному господарстві, доказом чого є ряд важливих макроекономічних показників. Основним досягненням світової економіки є створення такого середовища, якому притаманні саморегуляція і певний порядок, а сільське господарство виконує винятково особливу роль каталізатора у цьому процесі.

Сільське господарство – досить складна імовірнісна система, що залежить від випадкових факторів. Вплив природних явищ, непередбачуваність витрат та результатів діяльності – головна особливість сільськогосподарського виробництва, яке належить до найбільш ризикованих галузей народного господарства, оскільки пов'язане не лише з коливанням погодніх умов, але й із різноманітними стихійними процесами. В процесі формування ринкових відносин виникла ще й економічна невизначеність, обумовлена коливаннями цін на ресурси та виготовлену продукцію, нестабільністю попиту і пропозиції, змінами процентних ставок за кредит тощо. Якщо в командно-адміністративній економіці було закладено постулат про відсутність ризику та невизначеності в соціалістичному плановому виробництві, то у ринковій ці поняття суттєво коригують тактику і стратегію будь-якого підприємства.

Застосування традиційних економіко-математичного лінійних моделей до планування сільськогосподарського виробництва явно обмежується його ймовірнісним характером. Застосовувати оптимальний план на практиці досить ризиковано оскільки можна отримати досить великі втрати через невідповідність закладених в моделі стохастичних даних, таких як врожайність, продуктивність тощо, та реальних результатів. Коливання умов кредитування, лізингу, мінливість законодавства та цінові диспропорції неоднозначно впливатимуть на фінансовий стан сільськогосподарського підприємства, що зумовлює використання в управлінні специфічного інструментарію.

Наявність такого далеко не повного переліку проблем ускладнюють економіко-математичне моделювання сільськогосподарських процесів в умовах невизначеності та створюють передумови для застосування нечіткого моделювання – якісно нової методології щодо планування та управління сільськогосподарською діяльністю.

Нечіткі математичні моделі найкраще підходять для планування та оцінки ефективності сільськогосподарської діяльності, розрахунку обсягу грошових витрат та можливого прибутку, оскільки використовують наближені значення показників та думки експертів.

Нехай для сільськогосподарського підприємства необхідно визначити оптимальну структуру виробництва, що спеціалізується на рослинництві, максимізувати прибуток від реалізації виготовленої продукції за контрактними цінами (визначеними наперед згідно договору).

Уведемо необхідні позначення відомих величин: $n-$ кількість видів сільськогосподарських культур; $j-$ номер окремого виду сільськогосподарської культури $\left(j=\overline{1,n}\right)$; $m-$ кількість видів виробничих ресурсів; $i-$ номер окремого виду виробничого ресурсу $\left(i=\overline{1,m}\right)$; $\underline{a}_j, \overline{a}_j-$ відповідно нижня та верхня межі врожайності $j-$ ї сільськогосподарської культури з одиниці площі ріллі; b_i- наявний обсяг виробничого ресурсу для $i-$го виду призначення; $\widetilde{b}_j-$ нечіткий плановий обсяг вирощування сільськогосподарської культури $j-$го виду; p_j- вартість реалізації одиниці сільськогосподарської культури $j-$ ого виду; s_j- собівартість одиниці площі для вирощення сільськогосподарської культури $j-$ ого виду; k_j- коефіцієнт врожайності сільськогосподарської культури $j-$ ого виду, $\varepsilon-$ параметр допустимості ризику. Невідомими величинами є x_j- обсяг ріллі, засіяний під $j-$ ю сільськогосподарською культурою та $z-$ загальний обсяг витрат від сільськогосподарської діяльності.

У детермінованих умовах значення некерованих параметрів в момент прийняття рішення вважаються відомими. Тому задачу оптимального управління сільськогосподарським підприємством можна розглядати як класичну задачу лінійного програмування. У випадку ризику вони розглядаються як випадкові величини з відомими їх певними статистичними характеристиками. Нарешті у випадку невизначеності некеровані параметри вважаються невизначеними у межах певних діапазонів їх можливих майбутніх значень.

Побудуємо лінійну модель оптимізації із нечіткими обмеженнями та нечіткою цільовою функцією, яку у загальному випадку, можна записати так:

$$\widetilde{z}(x)=\widetilde{q}_1x_1\oplus\ldots\oplus\widetilde{q}_nx_n\to\min \tag{1}$$

за умов:

$$\widetilde{a}_{i1}x_1\oplus\ldots\oplus\widetilde{a}_{in}x_n\mathrel{\widetilde{\leq}}\widetilde{b}_i,\ i=\overline{1,m_1}, \tag{2}$$

$$a_{i1}x_1+\ldots+a_{in}x_n\le b_i,\ i=\overline{m_1+1,m}, \tag{3}$$

$$x_1,\ldots,x_n\ge 0 \tag{4}$$

при цьому в (1) $\widetilde{q}_1=(p_1\frac{\widetilde{a}_{11}}{k_1}-s_1);\ldots;\widetilde{q}_n=(p_n\frac{\widetilde{a}_{m_1n}}{k_n}-s_n)$.

Розглянемо частковий випадок, коли в обмеженнях під нечітким відношенням "$\mathrel{\widetilde{\leq}}$" розумітимемо нечітке відношення "$\mathrel{\widetilde{\leq}}_\varepsilon$", тобто кожному нечіткому обмеженні еквівалентні дві звичайні нерівності типу:

$$\overline{a}_{i1}x_1+\ldots+\overline{a}_{in}x_n\le b_i,\ i=\overline{1,m_1} \tag{5}$$

$$(\overline{a}_{i1}+\overline{\alpha}_{i1}^{\varepsilon})x_1+\ldots+(\overline{a}_{in}+\overline{\alpha}_{in}^{\varepsilon})x_n\le b_i+\beta_i^{\varepsilon},\ i=\overline{1,m_1} \tag{6}$$

Для формування функції належності $\mu_N(\underline{c}(x))$ слід визначити мінімальне $\underline{z}$ та максимальне $\overline{z}$ значення, розв'язавши задачі (7) та (8) при обмеженнях (3-6).

$$\underline{z}=\max\underline{c}_\varepsilon(x)=\max\sum_{i=1}^{n}\underline{c_{i\varepsilon}}x_i \tag{7}$$

$$\overline{z}=\max\underline{c}(x)=\max\sum_{i=1}^{n}\underline{c_{i1}}x_i \tag{8}$$

Таким чином дефазифікована нечітка модель перетворюється в задачу оптимізації:

$$\lambda \to \max \tag{9}$$

за умов (3-6,10-11):

$$\frac{(\bar{z}-\underline{z})}{(1-\varepsilon)}\lambda - \sum_{i=1}^{n} \underline{c_i} x_i \le \frac{(\underline{z}-\varepsilon\cdot\bar{z})}{(1-\varepsilon)} \quad ; \tag{10}$$

$$\sum_{i=1}^{n} \underline{c_{i\,\varepsilon}} x_i \ge \underline{z} \quad ; \tag{11}$$

Модель (1-4) враховує невизначеність врожайності сільськогосподарських культур, що більш адекватно відображає особливості галузі і може використовуватись менеджерами для оптимізації календарного плану реалізації запасів сільськогосподарської продукції за умов цінової невизначеності; ефективного використання кормів; встановлення оптимальної структури сільськогосподарського виробництва; розрахунку співвідношення посівних площ на нечітким рівнем урожайності сільськогосподарських культур тощо. Та для охоплення усієї специфіки, що характерна цій галузі, модель (1-4) можна розширювати і вдосконалювати шляхом додаткового опису нечітких параметрів, як, наприклад, ціна на ресурси та продукцію, вибір пропорцій та доз мінеральних добрив, якість насіння тощо.

Практичне та теоретичне значення проведеного дослідження визначається створенням модельного інструментарію для ефективного управління, планування та наукового обґрунтування сільськогосподарськими підприємствами виробничої діяльності за нечітких умов та з урахуванням специфіки галузі.

Примітки:

1. Цюпко І.В**.** Адаптація методів нечіткого моделювання до умов функціонування сільськогосподарських підприємств: дис. кандидата екон. наук: 08.03.02 / Цюпко Ірина Володимирівна. – Л.:2005. – 183 с.

2. Сявавко М.С. Математичне моделювання за умов невизначеності / М.С. Сявавко, О.М. Рибицька. – Львів : НВФ „Українські технології”, 2000. – 319с.

Mariia Moroz
Ivan Franko National University of L'viv

FUZZY MODEL OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In thesis presented economic and mathematical model of uncertainty crop yields and more adequately reflects the peculiarities of the industry and can be used by managers to optimize agricultural production. Model creation tools for effective management, planning and scientific study farms productive activity fuzzy terms and conditions specific to the industry.

Андрій Москаленко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ МЕШКАНЦІВ

Кожне місто незалежно від країни поділяється структурно на декілька районів. У місті Львів, наприклад, є 6 районів, у місті Суми – 2 райони. Деякі американські міста мають понад 10 районів, європейські – 2-15. Кожен район має свою економічну особливість. У одному з них вартість нерухомості вище середньої і велика кількість робочих місць. У інших районах ситуація кардинально інша.

Як стверджують науковці The Economist та Harvard Business Review, ті райони, у діяльність яких активно залучені мешканці та місцевий бізнес, розвиваються активніше та мають кращі фінансові показники.

У світі є багато форм такої співпраці. Це залежить від ментальності та історії країни і кожного міста зокрема. Однією з найбільш успішних моделей є американська. Розглянемо її на прикладі міста Де-мойн, що є столицею штату Айова. Цей штат, згідно з дослідженням журналу Forbes, у 2011 році є найбільш перспективним для життя молодих спеціалістів, а у 2012 році – посів четверте місце щодо можливості успішного ведення бізнесу та розвитку кар'єри.

У місті Де-мойн використовують формулу трьох учасників економічного процесу. Благоустрій у місті відбувається завдяки поєднанню та участі мерії міста Де-мойн, мешканців та Громадської організації Main Street Aiowa.

Громадська організація організовує роботу – шукає активних мешканців, звертається до мерії про співучасть, контролює виконання робіт, частково фінансує перелік необхідних робіт. Мерія міста Де-мойн – готує проект, обраховує економічну ефективність вкладення коштів, частково фінансує виконання необхідних робіт у місті. Мешканці – спільно визначають обсяг необхідних робіт, частково фінансують, контролюють виконання робіт та забезпечують супровід і догляд нових об'єктів.

Якщо враховувати досвід Організації Main Street Aiowa, можна визначити 4 головних функції, які покладені в основу такої моделі співпраці.

Перша – економічна реструктуризація або бізнес-впровадження. Цей показник визначає потенційну ринкову нішу для впровадження бізнес-моделі.

Друга економічна функція – дизайн – підбір відповідного візуального концепт-дизайну.

Третя функція – організація – кожна спільнота має багато груп людей, які цікавляться і хочуть розвивати існуючий стан справ. Організація людей дає змогу об'єднати бізнес, громадські організації та активних мешканців завдяки менеджеру, який керує процесом як окремим проектом.

Четверта функція – реклама району та форми об'єднання як гордості мешканців, що забезпечує їм розвиток соціальної активності та економічних показників.

Візія таких організацій – допомога проектам, що забезпечують культурну, освітню та екологічну складову розвитку суспільства.

Завдяки такій формі співпраці Main Street Aiowa протягом 27 років (з квітня 1986 року і до травня 2013 року) втілила 63 проекти. Відтак, було створено 12 тис нових робочих місць, започатковано 3,8 тис нових підприємств, вкладено 1,1 млрд дол. у будівництво в районах та 806 млн дол. у відновлення існуючих будівель.

Завдяки такому об'єднанню протягом 10 років місто перетворилось із зовсім невідомого у одне з найбільш економічно перспективних у США. У місті на кожних 50 мешканців припадає одне мале підприємство, а на 568 мешканців одне велике підприємство. Середня заробітна платна складає 47 тис доларів на рік.

Ще одним прикладом успішної моделі економічного розвитку територій та регулювання потоків комунальних платежів є інше американське місто Магаска, що також знаходиться у штаті Айова. У цьому місті активно функціонує організація Mahaska Community Recreation Foundation. Головним її завданням є розвиток публічного простору з метою залучення до нього мешканців та створення довкола цих території нового бізнесу.

Організація має соціальний характер (без отримання прибутку) та функцію розвитку туризму (розвиток територій для туристів). Оскільки вона є ініціатором суспільних процесів розвитку районів, мерія забезпечує у місті впорядкування сталої інфраструктури (мости, дороги), забезпечує правопорядок, пожежну безпеку, функціонування медицини, роботу соціальних служб та середньої освіти. Через делегування Mahaska Community Recreation Foundation функцій розвитку мерія вирішує частину звичних для муніципалітетів завдань. З цією метою міська рада перераховує як свій внесок у розвиток цієї організації Готельний податок (Hotel Motel Tax). Щороку ця сума складає близько 90 тис дол. У 2012 році ця сума склала 94 556 доларів.

Загальна система фінансування дещо подібна до Main Street Aiowa. Зокрема, окрім внеску мерії у бюджет організації також передбачено внесок бізнесу (найбільші компанії включено у правління організації), гранти уряду США, внески окремих мешканців. У 2012 році бюджет склав 846 тис дол. У 2011 році ця сума складала 2,2 млн дол. Серед головних проектів 2013 року – облаштування освітлення та відпочинкових зон у парку міста Оскалуса, будівництво великого стадіону для проведення конференцій та виступів команд різного рівня. Одним із спільних проектів організації, мерії та штату є будівництва аеропорту. Попри те, що місто має населення 11 тис мешканців та найближчий аеропорт знаходиться 80 км від міста, новий аеропорт є ключовим завдання для міста.

Аналізуючи економічні форми співпраці та участі муніципалітетів у розвитку окремих територій, створення та розвиток моделі участі усіх суб'єктів конкретного регіону у економічному розвитку територій є одним із шляхів найбільш повного та ефективного функціонування територій. Така форма є цілком прийнятною для України та міста Львова. Зокрема, модель співпраці може передбачати об'єднання бізнесу, мешканців та мерії довкола окремих вулиць, проспектів чи площ.

Andriy Moskalenko
Ivan Franko National University of L'viv

MODELS OF TERRITORY ECONOMIC DEVELOPMENT WITH ENLISTING RESIDENTS

In theses describes models of economic development of specific territories. Particular, have taken to consideration two most important forms in USA. First – association residents, local business and city council. Second – creating NGO who has functions of city council with budget of donations, grants and local taxes. These models compare for today's Ukrainian economic situation.

Олена Москвічова
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОЛІТИКА РЕФІНАНСУВАННЯ НБУ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Рефінансування є однією з форм державного регулювання ринку кредитних послуг, яке спрямоване на підтримку ліквідності банківської системи. Таке регулювання повинно попереджати і запобігати виникненню кризи у банківській системі, а якщо криза все таки виникла, то перешкоджати її поширенню, а також надавати допомогу неліквідним, але платоспроможним банкам та стимулювати кредитну діяльності банківських установ. В посткризовий період рефінансування також має важливе значення, адже світовий фінансовий простір сьогодні хвилюють питання європейської боргової кризи та нестабільності на світових валютних ринках.

Метою статті є визначення причин виникнення проблемної заборгованості за кредитами рефінансування, наданих вітчизняним банкам НБУ.

Дослідженням питання щодо рефінансування банків досліджено у працях дослідників банківської тематики, зокрема: Б. Адамика, О. Барановського, О. Вовчак, О. Дзюблюка, А. Ковалюка, С. Лобозинської, М. Савлука, М. Швайки.

На початок липня 2012р. в боржниках НБУ ходили більше 50 банків, загальна заборгованість яких досягла 69,3 млрд. грн., тоді як на початок року не перевищувала 65 млрд. грн. Тобто НБУ видавав нові кредити швидше, ніж банківська система погашала старі. Справа в тому, що банки не поспішали повертати довготермінові кредити рефінансування, отримані від НБУ в розпал кризи 2008-2009 років. Так, за І півріччя 2012р. борг зменшився лише на 3 млрд. грн., до 57,7 млрд. грн. [1]. Проте за даними 2010р. дана заборгованість складала лише 32 млрд. грн. і тоді банки-боржники теж не спішили розраховуватись із боргами, адже за сім місяців 2010р. було погашено всього 6,5% цієї заборгованості [2].

Зауважимо, що великі суми рефінансування були видані проблемним банкам, які перебувають на стадії ліквідації. Наприклад, заборгованість «Укрпромбанку» перед НБУ становить 3,5 млрд. грн. (у зв'язку із ліквідацією банку заборгованість за кредитами рефінансування погашатиме «Дельта банк»), банку «Європейський» - 0,5 млрд. грн. Близько 1,5 млрд. грн. становить, заборгованість з рефінансування невеликих банків, які перебувають на стадії ліквідації. До проблемної заборгованості можна додати й заборгованість з рефінансування трьох націоналізованих банків, яка дорівнює близько 10 млрд. грн. та «Надра банку» (7,1 млрд. грн.). У загальному проблемну заборгованість НБУ можна оцінити як 25% його кредитного портфеля (близько 20 млрд. грн.) [3, с. 37]. Це свідчить про нездатність НБУ своєчасно виводити з ринку проблемні банки, що негативно впливає на стабільність вітчизняної банківської системи.

Слід зауважити, що нові порції рефінансування часто отримують банки, що не повністю розрахувалися за старими боргами. Варто також зазначити, що, як показує практика, доступ до кредитування мають банки, які у великих обсягах купують ОВДП,

тим самим фінансуючи дефіцит держбюджету. Мова йде в першу чергу про фінустанови з державним капіталом. Наприклад, «Укргазбанк», який винен за «старими» кредитами понад 3,7 млрд. грн., отримав 1,4 млрд. грн. нового фінансування з використанням механізму РЕПО. В результаті, заборгованість цього націоналізованого банку перед НБУ майже вдвічі перевищує його балансовий капітал і становить близько 30% його зобов'язань. Портфель ОВДП в активах «Укргазбанку» становить понад 5 млрд. грн., тобто практично відповідає обсягу отриманого рефінансування. Нарощує свій сумарний борг перед регулятором і «Дельта банк». Розмір зобов'язань цього банку перед НБУ становить 4,7 млрд. грн., у той час як його балансовий капітал оцінюється менш ніж в 3 млрд. грн. «Дельта банк» купив ОВДП більш ніж на 3 млрд. грн. Не розрахувавшись повністю за старими боргами, нові кредити від регулятора отримують також такі банки, як «Київська Русь», «Камбіо» та «Кредит Дніпро». У РЕПО-угодах (поки на 90 млн. грн.) помічений навіть «Надра банк», який практично не гасить свій «старий» борг у розмірі 7,1 млрд. грн. Втім, в цьому немає нічого дивного, якщо врахувати, що зазначені банки активно інвестують в ОВДП: «Надра банк» - 250 млн. грн., «Київська Русь» - більше 500 млн. грн., «Кредит Дніпро» - майже 900 млн. грн. [1].

Вітчизняні банки купують довготермінові ОВДП розраховуючи на рефінансування таких вкладень з боку НБУ, проте не слід забувати, що кредити рефінансування є короткотерміновими і вони не можуть забезпечувати довготермінові зобов'язання, крім того їх видача може припинитись в будь-який момент. Хоча, наразі, НБУ для заспокоєння банкірів збільшив максимальний термін кредитування банків в чотири рази з 90 до 360 днів Постановою НБУ №249 від 19.06.2012р. «Про внесення змін до Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» [4].

НБУ як під час кризи, так і в після кризовий період нехтував нормативно-правовими актами, які висували вимоги до банківських установ, яким надавались кредити рефінансування, причому ці вимоги були затверджені Правлінням НБУ. Наприклад, рефінансування мало б застосовуватись до банків, які зіткнулися лише з тимчасовою нестачею ліквідності і не виявляли кризових тенденцій у своїй діяльності, сума кредиту рефінансування не могла перевищувати 60% статутного капіталу банку-позичальнику тощо. Цим вимогам «Надра банк» ніяк не відповідав, проте отримав кредитів рефінансування в розмірі, що в 20 разів перевищувало його статутний капітал.

Ще однією причиною збільшення проблемної заборгованості банківських установ перед НБУ за кредитами рефінансування – відсутність контролю за цільовим використанням коштів з боку НБУ. Можна сперечатись про ступінь такого контролю, але в умовах банківської кризи та в посткризовий період, коли існує обмеженість в коштах – введення такого контролю є безумовним. Адже, як показує досвід 2008-2009р.р., значною мірою кошти рефінансування спрямовувались на валютні спекуляції та кредитування фізичних осіб («Надра банк» - 500 млн. грн.), що знову ж таки суперечило нормативно-правовим актам щодо рефінансування.

На жаль, ні НБУ, ні Уряд протягом кризового періоду не розробили єдиної комплексної програми порятунку банківської системи України. Дії НБУ і досі залишаються хаотичними і більше нагадують політику «латання дірок», адже лише протягом 2008-2009р.р. НБУ видав близько 136 нормативно-правових актів щодо регулювання механізму рефінансування.

Отже, політика НБУ щодо рефінансування, як в умовах кризи, так і в посткризовий період потребує вдосконалення, зокрема підвищення контролю за неухильним дотриманням чинного законодавства, в т.ч. і у випадках його порушення; підвищення контролю за цільовим використання кредитів рефінансування та розробці програми боротьби з проблемною заборгованістю (продаж такої заборгованості, реструктуризація боргу, введення кураторів від НБУ до банків-боржників тощо).

Примітки:

1. Гриньків Д. НБУ б'є рекорди в рефінансуванні банків / Дмитро Гриньків // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/~/2/0/all/2012/08/16/285786
2. Названы крупнейшие должники Нацбанка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ru/~/1/0/all/2010/08/30/207955
3. Гриньков Д. Банки не вернули вовремя около 60 млрд. грн. кредитов рефинансирования, полученных от НБУ в разгар кризиса / Дмитрий Гриньков // Бизнес. – 2010. - №30. – С. 34-37.
4. Постанова Правління НБУ «Про внесення змін до Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» від 19.06.2012р. №249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1029-12

Olena Moskvichova
Ivan Franko National University of L'viv

THE POLITICS OF *REFINANCING* NBU *IN THE POST-CRISIS PERIOD*

In theses concerned with data on the debt of Ukrainian banks refinancing loans provided by the NBU. Presents a list of banks debtors. The conclusions about shortcomings and ways to improve of the politics of refinancing NBU as in crisis and post-crisis period.

Мирослава Мрочко, Богданна Косович
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СОЦІАЛЬНОГО БІЗНЕСУ ТА СОЦІАЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ

Головними соціальними та економічними проблемами в Україні є високий рівень безробіття, відсутність робочих місць, низький рівень життя, недостатня кількість фінансових ресурсів для закупівлі обладнання, високий рівень міграції. Для будь-якої держави одним із головних показників успішності є соціальна стабільність суспільства. Допомога нужденним людям і підтримка їхніх громад, забезпечення соціальної злагоди та належного рівня добробуту людей – головна мета соціальної політики.

Перед державою постала необхідність вирішення соціальних проблем. З досвіду країн Європи та США ефективним є створення та заохочення соціального підприємництва. На сьогодні держава не стимулює розвиток соціального підприємництва, а тому регуляторні та інші обов'язки держави (освіта, безпека, медичне забезпечення, турбота про соціально-вразливі групи) взяли на себе громадські організації та бізнес.

У європейських країнах соціальне підприємництво розглядається як "бізнес із соціальною місією". У Європі основним вважається не прибуток, а місія організації (особливо в Італії та Польщі). Тому європейські соціальні підприємства можуть працювати за рахунок грантів, державних субсидій, пожертв при релігійних установах.

У США держава значно менше підтримує соціальне підприємництво, порівняно з Європою. У США головним критерієм успішності соціального підприємництва є прибуток, а відправною точкою стає харизматичний лідер та його/її інноваційні ідеї.

Яскравим прикладом ефективності державної політики є Великобританія. Держава зацікавлена в благополучному суспільстві, а оскільки суспільство в своїй більшості – наймані робітники, то й соціальна відповідальність компаній (під тиском уряду) набирає форми відповідальності перед працівниками [1]. У Сполученому королівстві 62 тисячі осіб (3,3% усього населення) працюють у соціальному підприємництві, загальний оборот якого складає 27 мільярдів фунтів стерлінгів. Більшість соціальних підприємств у Британії є малими або середніми де працює до 10 людей. Такий бізнес часто працює у депресивних районах, із уразливими групами. Також у Британії є багато грантів для стартапів у соціальному підприємництві.

Соціальне підприємство, вважають британці, має вирішувати соціальні проблеми інструментами бізнесу, але без ототожнення бізнесу і соціалки. У Social Enterprise UK наводять такі характеристики соціального підприємництва: - чітка соціальна і/або природоохоронна місія, зафіксована у керівних документах; - створення більшості своїх доходів за рахунок торгівлі; - реінвестування більшої частини свого прибутку; - незалежність від держави; - управління під контролем більшості в інтересах соціальної місії; -підзвітність і прозорість.

Понад 50% прибутку соцпідприємтсва має реінвестуватися на досягнення обраної соціальної місії. Навіть якщо це не завжди ефективно, таке реінвестування має показати, що організація створюється не для власників чи акціонерів.

У Британії є багато грантів для стартапів у соціальному підприємництві. Для підтримки соціальних підприємств працює Банк Big Society Capital, заснований у квітні 2012 року. Загальний бюджет 600 млн. фунтів стерлінгів має розподілятися через посередників на користь соціальних підприємств та громадських організацій. Інноваційним інструментом фінансування є акції громади: кожен член громади інвестує незначну суму у соціальне підприємство. Популярний також краудфандінг.

Великобританія є хорошим прикладом для України у створенні ефективної соціальної політики, як зі сторони бізнесу, так і зі сторони держави та громади. На сьогодні Великобританія є об'єктом для вивчення успішних практик в галузі соціального підприємництва.

Італія є яскравим представником серед країн в яких розвинене соціальне підприємництво. Різні форми соціального підприємництва в Італії закріплені законодавчо, а це означає, що такі економічні форми мають чітку і прозору платформу для початку становлення і розвитку своєї діяльності.

Одним із прикладів є дуже успішна мережа соціальних підприємств в Единбурзі, Шотландія, що володіє готелем, пральнею і виробляє високоякісне мило, яке продається в престижній крамниці на центральній вулиці Единбурга, Ройал Майл. Працівники цих компаній — переважно люди, що одужують від психічних хвороб, і які пройшли професійну підготовку і

були прийняті на повноцінну роботу. Соціальний бізнес забезпечує їх роботою, а прибутки від продажу товарів і надання послуг фінансують подальшу професійну підготовку та підтримку людей з психічними захворюваннями. Ключем до успіху є те, що цей бізнес працює, як і будь-яке інше прибуткове підприємство, і витримує нелегку ринкову конкуренцію завдяки високій якості послуг і товарів. Єдина відмінність від інших — його соціальна спрямованість. Отже, замість того, щоб просити пожертви, соціальне підприємство пропонує актуальні для ринку послуги, і запорукою успіху є не благодійна діяльністю, а висока, конкурентна якість запропонованих послуг. Це діяльність, що має реальну соціальну користь.

Останніми роками багато людей по всій Україні започаткували організації для надання соціальної підтримки та послуг тим, хто їх потребує. Багато відданих та наполегливих людей, громадських організацій роблять добрі справи, потрібні соціальні проекти, вони мають можливість робити більше, проте стають залежними від пожерв. Можливість отримати донорські кошти стає все важче. Власне тому стала популярною нова тема розвиток соціального підприємництва, кінцевою метою якого є отримання прибутку для вирішення соціальних проблем.

Яскравими прикладами соціальних підприємств в Україні є:

Спільнота взаємодопомоги «Оселя»(село Винники, Львівська область). Головна місія полягає у працевлаштуванні бездомних та людей з алкогольною залежністю, які втратили соціальні і сімейні зв'язки, проведенні трудової терапії під наглядом інструктора та психолога, надання будинку і присадибної ділянки для ведення трудової діяльності, надання гарячих обідів та банних послуг для 2000 бездомних.

Благодійний фонд «Дорога до дому» (Одеса, 1996 рік). Головна місія полягає у тому, щоб працевлаштувати та адаптувати соціально незахищені верстви населення – наркозалежних, бездомних, безпритульних дітей, колишніх ув'язнених. А також Фонд провів перші дослідження, видав першу літературу про проблеми бездомних в Україні.

Соціальне підприємство пекарня «Горіховий дім» (є бізнес-частиною львівської міської громадської організації «Народна допомога»). На базі пекарні проводиться навчання «вихованок» «Народної допомоги», а також випікається печиво, яке реалізується в ресторанах та кав'ярнях Львова. За частину прибутків пекарні фінансується гуртожиток для жінок, які потрапили у скруту та не мають місця проживання, де вони реабілітуються та повертаються до нормального життя. А також «Горіховий дім» має перспективного інвестора, який згоден надати близько 10 тис. євро на розвиток пекарні. Це дасть змогу пропонувати продукцію окрім кав'ярень і мережам магазинів.

Соціальне підприємство «Злагода» (Краматорськ, Донецька область). Головна місія полягає у створенні робочих місць для людей з обмеженими можливостями. Створено робочі місця для 80 людей з інвалідністю. За рахунок прибутку були побудовані спеціально обладнані стаціонарні торгові ряди, склади зі зручним під'їздом для людей на візках. Засновано газету для людей з інвалідністю «Берег надії», яка є всеукраїнською.

Соціальне підприємство «Вигода» (Житомир). Це підприємство з виготовлення нестандартних металевих конструкцій. Тут навчаються та працюють у минулому алко- та нарколазежні люди, колишні ув'язнені. У планах – відкриття меблевого та садово-паркового цеху [2].

Розвиток соціального підприємництва в Україні ще не набув значного поширення. На заваді зазвичай стає брак відповідних знань та досвіду, відсутність належної підтримки підприємницьких ініціатив, особливо в районах, містечках та селах. З такою метою у Львові відкрито Центр соціального підприємництва. Центр надає інформаційну підтримку для соціально-орієнтованих підприємців, з питань ведення підприємницької діяльності, налагодження зв`язків між суб`єктами підприємницької діяльності, об`єднує зусилля громадських організацій, бізнесу та влади у вирішенні соціально-економічних проблем регіону.

Соціальне підприємство – це бізнес, метою якого є вирішення соціальних проблем. Прибутки соціального підприємства спрямовуються головним чином на розвиток бізнесу, громадські справи чи на вирішення гострих суспільних проблем. Таке підприємство діє за всіма законами бізнесу і приносить прибуток, тому не вважається благодійною організацією. Воно поширюється на такі галузі, як освіта, охорона навколишнього середовища, боротьба з бідністю, захист прав людини тощо.

Соціальне підприємництво динамічно розвивається в європейських країнах, вирішуючи проблеми безробіття, соціального захисту, громадського залучення тощо. Головна місія соціального підприємництва – приносити користь суспільству.

Позитивні ефекти від діяльності соціальних підприємств:

• допомога у подоланні соціальної ізольованості – зокрема, працевлаштування людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями, безробітних, представників груп ризику;

• знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;

• залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;

• поява нових видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв'язку з малоприбутковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;

• більш ефективне використання наявних ресурсів регіону у вирішенні соціальних проблем;

• зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем (актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів).

Соціальне підприємництво є поєднанням організацій із соціальними місіями та комерційного підходу до самофінансування їхніх соціальних заходів. Переслідуючи певну високу мету, підприємці залучають значні ресурси для досягнення місії, в той самий час отримують чисті прибутки, адже діють відповідно до законів бізнесу[3].

Соціальне підприємництво в Україні має великі перспективи і з часом стане новим способом вирішення соціальних та громадських потреб. Водночас треба пам'ятати, що перехід до соціального підприємництва потребує справжньої відданості справі.

Примітки:

1. Орел Ю. Л. Соціальне підприємництво: сучасний стан та перспективи розвитку / за заг. ред. О. Ю. Амосова. - Х.:ХОМО "Союз молодих підприємців", 2008. — С. 87—93.
2. Соціальне підприємництво в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.socialbusiness.in.ua
3. Від благодійності до соціального підприємства або соціальне підприємництво: можливе? [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.rec.lviv.ua

Muroslava Mrochko, Bogdanna Kosovych
Ivan Franko National University of L'viv

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF SOCIAL BUSINESS AND SOCIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

These theses are about the world experience of using the mechanism of social entrepreneurship. In the article grounded necessity of the use of innovative social technologies, the concept of social enterprise, which is analysed as a form of social innovations, is studied. The world experience of using the mechanism of social entrepreneurship is generalized and perspectives of its development in Ukraine are determined.

Михайлина Мудь
Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах динамічного розвитку ринкової економіки для суб'єктів господарювання є важливим забезпечення стабільного бізнес-середовища, що, в свою чергу, дозволятиме більш оптимально планувати та прогнозувати виробничо-господарську, фінансову та інноваційно-інвестиційну політику підприємства. Однією з основ економічної стабільності та сталого економічного розвитку є побудова чіткої податкової системи, оскільки через податки формується та реалізується зв'язок між державою та платниками податків у процесі формування та використання отриманих юридичними та фізичними особами доходів.

Інтеграційні процеси, що характерні для сучасного світового простору, передбачають гармонізацію, зближення законодавства, обраної державою фіскальної та монетарної політики різних країн з метою активізації та стимулювання інноваційно-інвестиційної та господарської діяльності.

Побудована вітчизняна податкова система за своєю структурою та складом подібна до систем оподаткування європейських держав. Однак, на відміну від країн-учасниць Європейського Союзу, податкова система України поки що не є інструментом підвищення ділової активності суб'єктів господарювання та конкурентоспроможності держави, тому актуальним залишається питання реформ у сфері податкової політики з метою оптимізації системи оподаткування.

Вітчизняна податкова система характеризується фіскальною спрямованістю, недостатньо реалізовані на практиці регулююча та стимулююча функції податків. Суттєве податкове навантаження на вітчизняне виробництво та незначне податкове навантаження за використання природних ресурсів здійснює негативний вплив на розвиток економіки, рівень податкової конкуренції. Функціонування спрощеного режиму оподаткування, окрім позитивних результатів (стимулювання підприємницької діяльності, збільшення пропозиції робочих місць) призвело до ряду проблем, зокрема це створення умов для

формування платниками податків схем уникнення оподаткування та мінімізації податкових зобовязань; відсутність мотивації суб'єктів господарювання у зміні свого податкового статусу.

Податкова реформа та прийняття Податкового кодексу у грудні 2010 року є складовою адаптаційних заходів на шляху інтеграції до Євросоюзу. Одним із завдань реформування податкової системи є зниження податкового навантаження, забезпечення стабільності податкового законодавства, зближення бухгалтерського та податкового обліку.

Одним із важливих напрямів оптимізації та покращення процесу обслуговування платників податків є впровадження сучасних механізмів електронного способу подання платниками податків звітності, що дозволить ліквідувати черги в органах податкової служби та, відповідно, зекономити час та гроші, що витрачають платники податків для доставки податкової звітності, зменшити обсяги паперового документообігу. Крім того, сучасне програмне забезпечення звітності дозволяє автоматично виконувати спеціальні розрахунки та знаходить помилки.

Також позитивним кроком є запровадження процедури автоматичного відшкодування ПДВ, що має сприяти підвищенню рівня прозорості даної процедури, адже відшкодування ПДВ є однією із корупційних схем у сфері податків. Однак на практиці отримати відшкодування ПДВ «автоматом» є досить складно, адже чинним законодавством встановлено 14 необхідних для цього вимог (якщо одна з вимог не виконується, то суб'єкт господарювання позбавляється права отримувати автоматичне відшкодування ПДВ).

Проблема відшкодування ПДВ стосується більшості суб'єктів господарювання, у тому числі експортоорієнтованих виробництв. Невідшкодування з бюджету податку відповідно зменшує обсяг фінансових ресурсів, що є у розпорядженні платника, змушує фірми корегувати свою діяльність в напрямку підвищення ціни на продукцію та негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняного експорту.

Стосувалися зміни й порядку адміністрування місцевих податків та зборів. Згідно Податкового кодексу України кількість місцевих податків та зборів істотно зменшилась – з чотирнадцяти місцевих податків та зборів залишили п'ять [1, с. 10]. Це сприяло підвищенню економічності оподаткування, оскільки витрати на адміністрування більшої кількості місцевих податків та зборів були більшими ніж доходи бюджету, що формувалися за їх рахунок.

Ще одним нововведенням було впровадження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що замінив усі попередні внески до соціальних фондів. Ставки даного внеску відрізняються для різних категорій платників податку, що сприятиме справедливому оподаткуванню доходів.

Світовий досвід в оподаткуванні особистих доходів свідчить про те, що вони посідають важливе місце у забезпеченні фінансової стабільності, соціальної справедливості та сталого економічного розвитку більшості розвинених країн світу. Але, на відміну від України, його основне призначення полягає зовсім не в стимулюванні інвестиційної активності, а в наповненні бюджету. Податкові ставки на доходи фізичних осіб відіграють фіскальну функцію. Справедливість в оподаткуванні тут оцінюється зовсім не за тим, хто скільки сплачує податків. Державу цікавить більше те, скільки коштів залишається у платника після їх сплати [2].

Сьогодні реформа стосується й власне податкових органів. Указом Президента України від 18 березня 2013 року затверджено положення про Міністерство доходів і зборів України, яким визначено, що Міністерство доходів і зборів України (Міндоходів України) є центральним органом виконавчої влади, правонаступником Державної податкової служби України та Державної митної служби України, що реорганізуються.

Реформування податкової системи є необхідною умовою для розвитку підприємницької діяльності, покращення інвестиційного клімату, адже стабільне та привабливе бізнес-середовище є умовою сталого економічного розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності держави.

Примітки

1. Податковий кодекс України : станом на 20 лютого 2012 р. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 608 с.
2. Єдиний соціальний внесок: міжнародний та вітчизняний досвід оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/edunvnesok/

Mykhaylyna Mud
Ivan Franko Natoinal University of Lviv

REFORMATION OF THE TAX SYSTEM IN EUROPEANINTEGRATION PROCESS

In this article we explore the problem of reformation of the tax system of Ukraine in terms of European integration, analyze the main aspects and the results of changes regulatory framework and tax policy, highlight the prospects of tax system's reformation.

Вікторія Музика
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДОРОЖНЬОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ УКРАЇНИ

Основна проблема, яка перешкоджає прискореному соціально-економічному, екологічному розвитку міста, підвищенню конкурентоспроможності автомобільних доріг щодо транзитних перевезень, розвитку автомобільного туризму та безпеки руху транспорту і пішоходів полягає у незадовільному стані автомобільних доріг, дорожньої інфраструктури. Це також ускладнює забезпечення швидкого, економічного і безпечного перевезення пасажирів та вантажів.

Проблеми, пов'язані з дослідженням стану дорожньої інфраструктури та її впливу на економічний стан і розвиток країни, досліджують багато зарубіжних спеціалістів, а саме: Л. Бойєр, К. Еванс, Б. Гібсон, Д. Ламберт, Р. Морган, М. Стоун та інші. Серед вітчизняних вчених у дослідження дорожнього комплексу значний внесок зробили Є. Сич, В. Коба, О.Гаврилюк, Б.Карпінський, А.Новікова, Ю.Пащенко та інші. В своїх наукових працях вони розглядають стан дорожньої галузі України, її значення для національної економіки та перспективи подальшого розвитку в умовах євроінтеграції.

Реформування дорожньої інфраструктури є необхідним, але існує велика кількість проблем, які заважають цьому процесу. Основною проблемою можна назвати залежність дорожнього господарства від державних дотацій та недостатнє впровадження

науково-технічних розробок у сферу, відсутність належного фінансування інновацій. В Україні не вистачає також наукових досліджень з питань ефективності впровадження нового обладнання в сфері дорожнього галузі.

Існують недоліки і в управління дорожнім господарством, зокрема: «ізольованість» від процесів планування та забудови територій; неефективне керування мережею автомобільних доріг місцевого значення та недостатній контроль якості виконання робіт і стану доріг; неможливість перевірки достовірності виробничих планів; недостатньо чітке розмежування компетенції місцевих органів влади та позбавлення їх можливості впливати на розвиток та утримання автомобільних доріг місцевого значення

Першочергові завдання Міністерства інфраструктури України при реформуванні дорожньої інфраструктури, полягають у підвищенні відповідальності місцевої влади за утримання доріг, реорганізація системи управління в області, пошук нових джерел фінансування дорожніх робіт і підвищення контролю їх якості, виділення надходжень не лише на дороги державного, а й місцевого значення. За нормативами щороку необхідно реформувати капітальним або середнім ремонтом 35 тис. км. Для повного виконання робі з ремонту доріг Укравтодорам необхідно вивчити усі можливі шляхи збільшення фінансування на будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію доріг на основі кращого міжнародного досвіду. Потреба у проведенні ремонтних робіт залежить не стільки від додержання нормативно визначених міжремонтних термінів, скільки від реального стану автомобільних доріг, який значною мірою обумовлюється якістю будівництва дороги та якістю здійснення попередніх ремонтів. Використання неякісних матеріалів, застарілої, зношеної дорожньо-будівельної техніки, недотримання вимог проектної та нормативної документації веде до необхідності дострокового проведення наступних ремонтних робіт, тобто до скорочення міжремонтних термінів.

Одним із можливих спосіб залучення коштів у будівництво доріг - введення платних магістралей. Аналіз світового досвіду дозволяє виділити два основні механізми плати за користування дорогами. Перший механізм являє собою плату за вигоди, які влада, населення і економіка країни в цілому отримують від наявності доріг. Він базується на принципі, що користувачем доріг є все суспільство, тому й утримання доріг є справою всього суспільства. За дороги платить все населення і суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від ступеню користування автомобільними дорогами. Другий механізм представляє собою певну форму плати за безпосереднє користування дорогою, яка справляється з власника або експлуатанта транспортного засобу. Він базується на принципі "користувач платить" і не відрізняється від механізму плати за будь-які інші послуги. В даному випадку плата за користування дорогою є платою за право доступу до автодорожньої мережі та її використання (фактичний пробіг).

Перший механізм плати за користування дорогами може бути реалізованим у вигляді: збору та відрахувань коштів на дорожнє господарство суб'єктами господарювання; спрямування на фінансування дорожнього господарства частини загальних доходів державної казни; цільового спрямування на дорожні роботи податкових джерел, безпосередньо не зв'язаних з використанням доріг і автотранспорту.

На шляху до безпосереднього введення в дію нових принципів господарювання у дорожній галузі фахівці Мінінфраструктури та Укравтодору планують запровадити зміни до законодавства. Зокрема, запропоновано нову класифікацію автомобільних доріг загального користування, відповідно до якої оптимізовано мережу автошляхів та затверджено переліки доріг загального користування місцевого значення. Розроблено проект Закону України щодо розподілу функцій з управління автомобільними дорогами загального користування між Мінінфраструктури, Укравтодором, Укртрансінспекцією та місцевими органами влади, згідно з яким Мінінфраструктури формуватиме політику у дорожній галузі, Укравтодор – управління автомобільними дорогами загального користування державного значення, Уктрансінспекція – здійснюватиме контроль якості дорожньо-будівельних робіт, а місцеві органи виконавчої влади - управління автомобільними дорогами загального користування місцевого значення.

Найбільш перспективним напрямком у сфері будівництва та реконструкції мережі доріг повинно стати державно-приватне партнерство. Необхідно проводити роботу по залученню коштів приватних інвесторів, а участь держави слід обмежувати створенням найбільш сприятливих умов для роботи, наданням гарантій та прийняттям на себе ризиків, в крайньому випадку – частковою участю у проекті.

Основними діями держави спрямованими на покращення стану українських доріг повинні бути: створення привабливого механізму співфінансування ремонту доріг із залученням коштів прилеглих підприємств та приватних інвесторів; позбавити Укравтодори монопольного становища, для цього залучати до участі в тендері приватні компанії та під контролем громадськості; пошук нових технологій ремонту доріг, щоб знизити вартість ремонтних доріг, яка не має перевищувати вартості відповідних робіт у країнах Європейського Союзу; встановити щонайменше обов'язкову гарантію якості дорожніх робіт.

Отже, дорожня галузь України потребує реформування, яке передбачає здійснення заходів від реформи системи державного управління автошляхами до створення сучасної дорожньої інфраструктури, яка сприятиме розширенню транспортних зв'язків з європейськими країнами. Основою реформування фінансів дорожньої галузі, з метою вирішення проблем недостатнього фінансування, є стимулювання залучення приватного капіталу паралельно з державним фінансуванням.

Victoria Muzyka
Ivan Franko National University of L'viv

MECHANISM MANAGEMENT OF ROAD INFRASTRUCTURE UKRAINE

The main problem that hinders the rapid socio-economic and ecological development of the competitiveness of roads on transit, development of tourism and road safety traffic and pedestrians is the poor condition of roads, road infrastructure. It is also difficult to ensure fast, economical and safe transportation of passengers and cargo.

Юрій Никитюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПОВЕДІНКУ ЕКОНОМІЧНИХ СУБЄКТІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ

Ліберальний фундаменталізм як теорія й практика у своїй останній передкризовій версії може розглядатися як переможний фінансовий капіталізм у його тривалій конкурентній боротьбі з промисловим капіталізмом.

Внутрішня неузгодженість сучасного світогосподарського устрою пов'язана з тим, що масштабна лібералізація фінансових ринків в умовах відносної закритості національних сегментів реальної економіки створює неузгодженість і внутрішню конфліктність у господарській діяльності, підсилюючи розриви відкритості фінансів з відособленістю національних економічних інтересів і тим самим ще більше віддаляючи фінанси від виробництва.

Один із догматичних постулатів монетаризму у версії «Вашингтонського консенсусу» про те, що контроль інфляції є необхідним і майже достатнім для економічного зростання, також не був підкріплений ґрунтовною економічною теорією. На практиці монетаризм діяв завдяки відходу від теорії, оскільки центральні банки не покладалися повністю на монетарні показники, враховуючи також й ірраціональність ринків, яка розкривалася також «теорією рефлективності». При цьому банківська сфера відчуває зворотний хід рефлексивної реакції першою та найбільш болюче. Падіння вартості нерухомості спричиняє відмову від боргових зобов'язань боржників, порушення торговельних зв'язків призводить до різких рухів валютних курсів, збільшуючи валютні ризики, а загальне сподівання кризи спричиняє відтік пасивів, порушуючи золоте банківське правило

Попри обізнаність з природою економічних циклів, навіть найбільші у світі господарські комплекси країн – членів ОЕСР не змогли спрогнозувати термін чергової економічної кризи та ефективно мінімізувати її наслідки.

Серед чинників, що призвели до виникнення та розвитку глобальної фінансової кризи експерти називають недостатньо жорстке регулювання фінансового сектору і банківської системи зокрема. Тому у якості заходів, спрямованих на її подолання пропонуються такі, як підвищення жорсткості регулювання банківської системи, обмеження бонусів фінансовим менеджерам, підтримка кредитоспроможності банківської системи шляхом купівлі державою цінних паперів банків, зниження центральними банками облікової ставки, девальвація національних валют з метою розвитку експорту. Поряд із ініціативами про реформування міжнародної фінансової системи й фінансових інститутів Світовим банком та МВФ висловлювалися думки, що в період кризи назріває необхідність перегляду домінуючої неоліберальної економічної парадигми й економічної науки в цілому.

Сучасна фінансова криза посилила негативний вплив глобальних проблем на національні соціально-економічні системи.

Сподівання на регуляторну діяльність глобальних організацій не виправдались через наявність суттєвих системних вад у діяльності даних інституцій.

Період свавілля магнатів спекулятивного фінансового капіталу фактично завершується, на зміну йому приходить більш зважена змішана система регулювання з підвищенням (вірніше поверненням) ролі національних держав у якості активного учасника соціально-економічних процесів.

Незважаючи на складність і взаємозалежність окремих ланок національних фінансових систем (до яких належать зокрема, бюджетна, податкова, банківська системи, фінанси суб'єктів господарювання та домогосподарства), на думку багатьох експертів саме незбалансованість банківської системи США та слабкість банківських систем інших країн світу виступила каталізатором кризових явищ у глобальному вимірі.

Тонке налаштування фондового ринку на національно-цивілізаційні основи окремих держав дозволяло тривалий час підтримати соціально-економічну систему в певній подобі збалансування, проте компенсаторний механізм не міг існувати вічно.

Не зважаючи на численні науково-дослідні розробки іноземних і вітчизняних авторів не втрачає своєї актуальності проблематика повернення держави у якості провідного інституту регулювання фінансових і соціально-економічних процесів на тлі концентрації зусиль для мінімізації наслідків світової фінансової кризи.

Велике значення для збалансованості усієї економіки україни має синхронізація інструментів кредитування, податкової політики, фондового ринку, державної бюджетної підтримки. Таким чином, на порядок денний ставиться питання побудови сильної вертикалі влади, яка здатна сконцентрувати навколо своєї політики зусилля приватного сектору економіки.

У зв'язку з цим відсутність в Україні системи державного управління довгостроковим стратегічним розвитком «уже реально стало проблемою національної безпеки», тому існує необхідність запровадження науково обґрунтованого прогнозування технологічних і соціально-економічних тенденцій у стратегічному горизонті 25-30 років, такий проміжок часу пояснюється приблизною тривалістю хвиль технологічних інновацій.

Тривалі дослідження доводять ефективність використання п'ятирічних індикативних планів, що обумовлено достатністю даного строку для досягнення таких результатів:

1) спорудження великих підприємств;
2) освоєння природних родовищ;
3) створення виробничої та спеціальної інфраструктури;
4) завершення циклу підготовки спеціалістів.

В українських умовах на користь такого часового горизонту свідчать додаткові причини. Відповідно до чинного законодавства, строк дії повноважень вищої влади встановлено на рівні 5 років, тобто існує реальна можливість установити відповідальність конкретних посадових осіб за реалізацію їхньої передвиборчої програми в контексті прийнятих індикативних планів розвитку країни.

Реалізація інноваційної (високотехнологічної) відтворювальної моделі не може (на відміну від моделі індустріальної) обійтися без інститутів і механізмів, які забезпечують перерозподіл ресурсів і коштів у напрямку структурних інноваційних зрушень.

Трансформація національної фінансової системи поєднується з жорстким валютним контролем, який максимально ускладнює відплив капіталу з країни.

Важкість наслідків фінансової кризи для національної соціально-економічної системи України в цілому пояснюється свідомою або вимушеною політикою держави та специфікою діяльності приватного сектору.

Доларизація економіки України за різними оцінками складає від 40,0 до 60,0 %, до її основних проявів належать:

1) використання іноземної валюти як мирила вартості масштаб цін під час оцінювання товарів, робіт, послуг під час здійснення внутрішніх розрахунків;

2) використання іноземної валюти під час здійснення зовнішньоторговельних операцій, інвестицій та інших трансфертів;

3) нагромадження резервів банківськими установами, підприємствами та заощаджень фізичними особами в іноземній валюті;

4) вираження зобов'язань як зовнішніх, так і внутрішніх суб'єктів підприємницької діяльності та фізичних осіб (доларизація заборгованості);

5) здійснення переважно незаконних розрахунків на внутрішньому ринку під час продажів товарів, робіт (послуг), наприклад на ринку нерухомості, автомобільного ринку, ринках споживчих і продовольчих товарів тощо.

У цьому випадку цілком логічною може видатися пропозиція перейти до офіційної доларизації як режиму валютного курсу. Перевагами цього, як вважають, будуть:

1) підвищення довіри до економічної політики країни;

2) зменшення ризику появи валютних криз;

3) зникнення необхідності утримання адекватної кількості золотовалютних резервів;

4) очевидне зниження транзакційних витрат.

Необхідно звернути увагу на суттєві негативні наслідки, які можуть супроводжувати відмову від національної валюти:

1) обмінний курс не може бути використаний як інструмент економічної політики;

2) держава позбувається (на відміну від простої фіксації) функції кредитора в останній інстанції;

3) держава втрачає можливість проводити власну незалежну грошово-кредиту політику, що повертає нас до проблеми синхронності ділових циклів та мобільності факторів виробництва;

4) за односторонньої доларизації можлива ситуація, коли країна-заміщення проводитиме стимулюючу економічну (наприклад, фіскальну) політику, наслідком якої може стати рівень інфляції та відсоткових ставок, вищий за той, який існує в країні-емітенті, що частково анулює ті переваги, які несе в собі офіційне заміщення нестабільної національної грошової одиниці більш стабільною іноземною.

В Україні долар США слугує для здійснення розрахунково-клірингових операцій.

Використовуючи іноземну валюту на своїй території, як уже доведено теорією й практикою, держава імпортує інфляцію та бере на себе витрати з обслуговування державного боргу іноземної країни.

Валюта не повинна бути заборонена (що призведе до розквіту «чорного» ринку), а стати незатребуваною.

Yuriy Nykytyuk
Ivan Franko National University of L'viv

THE IMPACT OF THE EXCHANGE POLICY ON ECONOMIC SUBJECTS BEHAVIOR AND UKRAINIAN FINANCIAL SYSTEM INSTITUTIONAL TRANSFORMATION PROSPECTS RATES IN GLOBAL CRISIS

Exchange rates reflect most of the economic processes. In economy money effectuates distribution and equilibration between different markets and assets. So may increase the prices of real estate, exchange rates, price indexes, interest rates, stock exchange indexes. There always have been rise in real estate prices and stock indexes before the economic and financial crisis. Thus, therefore, may be explained economic cycles. The most important for economy equlibrating in the country is coordination of different economic instruments: credit policy, taxation, stock-market regulations and fiscal policy. So it is important to consolidate private sector efforts in pursuing state policy by the strong government.

Надія Новак
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРАЦІ В ГОТЕЛЬНІЙ ІНДУСТРІЇ

Одним з важливих факторів ефективної діяльності готелю є правильна організація праці. Вона включає в себе нормування праці, організацію робочого місця працівника, усунення психологічних та емоційних навантажень, використання оптимальних методів управління персоналом та мотивацію праці. На сьогоднішній день в готельному бізнесі виникла велика необхідність у більш раціональному використанні робочого часу. Адже робота з обслуговування гостей є дуже трудомісткою, і вимагає великих затрат праці. В процесі обслуговування гостей найбільше навантаження припадає на службу прийому і розміщення. В сучасних готелях використовують як механізовану, так і автоматизовану працю. Відповідно до цього електронне обладнання і комп'ютерна техніка дають змогу полегшити роботу персоналу і зменшити витрати часу на опрацювання запитів. Також широко застосовується он-лайн бронювання, що дозволяє клієнтам замовити номер, і тим самим зменшити обсяг роботи адміністратора. Важливою є наявність власного сайту готелю, за допомогою якого клієнт може отримати всю необхідну інформацію про номерний фонд, спеціальні пропозиції та додаткові послуги. Протягом останніх років почала практикуватись додаткова послуга під назвою "3D тур", яка дозволяє гостю ознайомитись з готелем через монітор комп'ютера.

Для того, щоб керівник зумів вдало організувати процес обслуговування необхідно враховувати основні норми праці. Адже нормування праці передбачає встановлення витрат праці та часу одного працівника на виконання певного обсягу роботи. Важливо зазначити, що в процесі нормування праці також визначається кількість працівників, що необхідно для виконання певних обсягів робіт[1, с.311].

Як зазначалось, найбільше часу на обслуговування гостя витрачає служба прийому і розміщення готелю, а саме адміністратор. Тому для розрахунку норм праці, керівництву готелю потрібна чітка класифікація витрат часу адміністратора на обслуговування одного гостя. Робочий час адміністратора, який займається безпосереднім обслуговуванням гостей складається з часу роботи, та з часу на перерви. Час праці охоплює основний, допоміжний, підготовчо-завершальний час і обслуговування робочого місця. Діяльність адміністратора також має враховувати час продуктивної і непродуктивної праці. [1, с.315].

Основним часом, який затрачається працівником на обслуговування одного гостя вважається час на знайомство з гостем, визначення його побажань щодо номера, додаткових послуг, та сам процес реєстрації і поселення і становить близько семи хвилин. При реєстрації адміністратор використовує також допоміжний час, який відведений для збору, та копіювання необхідних документів, що потрібно для поселення гостя. Для розрахунку часу, який адміністратор затрачає при виконанні своїх обов'язків враховують і час обслуговування робочого місця. Впорядкування робочого місця відбувається як правило перед початком роботи, і займає до п'яти хвилин. А впорядкування місця під час обслуговування одного клієнта становить в середньому одну хвилину. Завершальним етапом в обслуговуванні гостя характеризується часом, який витрачається на побажання гарного відпочинку, та вручення йому ключа від номеру. Сума цих затрат часу і визначає час обслуговування адміністратором одного гостя, і розраховується за формулою:

$$T = T_o + T_д + T_{об} + T_{пз} , \quad (1)$$

де Т – час обслуговування гостя

То- основний час

Тд – допоміжний час

Тоб- час обслуговування робочого місця

Тпз- підготовчо-завершальний час [1, с.316].

Розраховуючи час за цією формулою можна визначити наступне. Основний час обслуговування адміністратора становить сім хвилин, допоміжний час близько п'яти хвилин, час обслуговування робочого місця під час оформлення документів складає одну хвилину, та завершальний час становить також одну хвилину. Отже, підсумувавши час роботи адміністратора, можемо дійти висновку, що адміністратор готелю затрачає на обслуговування одного гостя – чотирнадцять хвилин.

Для того, щоб керівництво готелю мало змогу ставити чіткі вимоги до продуктивності праці обслуговуючого персоналу чи до оперативності виконання певних завдань, йому необхідно знати скільки часу персонал затрачає на кожен вид роботи. Найпростішим способом визначення цього часу є спостереження за роботою персоналу. В результаті якого можна визначити середній час, який затрачає працівник на виконання того, чи іншого завдання. Знання середнього часу допомагає керівництву вдосконалити процес організації обслуговування в готелі. Також керівництво повинне обов'язково враховувати зайві витрати часу працівників готелю, які знижують продуктивність праці персоналу готелю. Зайві витрати часу можуть виникнути через фізичне перенавантаження працівника, підвищення нервової напруги під час обслуговування, чи під час пришвидшеного темпу праці.

Отож, вдале визначення основних показників затрат часу на обслуговування клієнтів дає змогу керівництву готелю встановити адекватні та справедливі вимоги щодо праці обслуговуючого персоналу. Знання цих норм часу дозволяє керівництву налагодити структуру та встановити якісний контроль в системі управління персоналу.

Примітки:

1. Бойко М. Г., Гопкало Л. М. Організація готельного господарства: Підручник. - К.: Нац. торг.- екон. ун-т, 2006. -448 с.
2. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія та практика К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

Nadiia Novak
Ivan Franko National University of L'viv

CONTROL COST OF LABOR IN THE HOTEL INDUSTRY

One of the most important factors of effective operation of a hotel is a correct labor organization. It includes normalization of labor, arrangement of workplaces, eliminating the psychological and emotional stress, using of the optimal methods of human resources management and work motivation. Nowadays there is a great need of more rational use of working time in the hotel industry. Successful identification of key indicators of wasting time on customer service gives an opportunity for directorship to establish adequate and just requirements of work of staff. The knowledge of a standards of time allows directorship to adjust the structure and set high-quality control in the human resources management system.

Галина Оліх
Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

ПОНЯТТЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ БАНКУ ТА МЕХАНІЗМУ ЙОГО УПРАВЛІННЯ

Основною стратегічною метою функціонування вітчизняної банківської системи України є забезпечення економічної стійкості та сталості її розвитку шляхом досягнення надійності, стійкості до криз, підвищення якості та ефективності її діяльності. Важливу роль у її зміцненні відіграє регулювання банківських ризиків. Валютні ризики з огляду на пріоритетність і високу прибутковість валютних операцій є одними з найвизначальніших у діяльності українських і зарубіжних банківських установ. Саме це і визначає актуальність теми.

Валютний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу банку, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали. Валютний ризик відображає ймовірність фінансових втрат банку внаслідок того, що курс однієї валюти щодо іншої зміниться протягом певного часу. Сам по собі валютний ризик є різновидом ринкового ризику і залежить від того, наскільки банк підготовлений до зміни ситуації на валютному ринку. Економічна сутність валютного ризику банку полягає в тому, що він є наслідком незбалансованості активів і пасивів за кожною із валют по термінах

і сумах. Головною причиною валютного ризику є коротко- і довгострокові коливання обмінних курсів, що залежать від попиту і пропозиції валюти на національному та міжнародному валютному ринках [5].

Поняття валютного ризику можна розглядати як ймовірність втрати банком частини своїх ресурсів, недоодержання доходів, появи додаткових витрат у результаті проведення визначеної фінансової стратегії. Окрім того, доцільно згадати про ризик втраченої можливої вигоди, тобто ризик не отримати прибуток у результаті того, що не було проведено певний захід чи була зупинена діяльність. Якщо дивитися на проблему більш формально, то мова йде не тільки про ризик втрат, а й про ризик вигоди.

Головним чинником валютних ризиків є коротко – та довгострокові коливання обмінних курсів, що залежать від попиту й пропозиції валюти на національних і міжнародних валютних ринках. Банківські фахівці здійснюють управління валютними ризиками через управління валютною позицією. Вони можуть відкривати та закривати валютну позицію, виходячи з обраної стратегії та прогнозованих коливання валютних курсів. Відповідно до цього банк може відкривати довгу та коротку позиції.

Головною метою ефективного управління валютним ризиком є захист прибутку банком та його капіталу, а також забезпечення відповідності профілю валютного ризику банку очікуванням банківської установи щодо зміни валютних курсів у майбутньому. Механізм управління валютним ризиком доцільно формувати в розрізі загального механізму управління ризиками конкретного банку з урахуванням особливостей його функціонування. Дискретне відображення етапів управління банківським валютним ризиком є умовним, оскільки більшість процесів є безперервними і відбуваються паралельно (наприклад, моніторинг і контроль супроводжують усі етапи управління ВРБ). Потрібно здійснювати ефективну координацію процесів управління ВРБ, оскільки на будь-якому етапі в результаті виявлення важливих неврахованих раніше факторів може виникнути потреба повернутися до попередніх етапів і виконати їх корекцію.

Система управління валютним ризиком складається з підсистем [2]:

- стратегічне управління (рівень визначення принципів управління, в рамках яких виробляються інструкції і порядки);
- аналітична підсистема (процес ухвалення рішень по управлінню валютним ризиком);
- виконавча підсистема (збір інформації, безпосереднє здійснення операцій в цілях виконання рішень про заходи по управлінню валютним ризиком).

Основним документом, що забезпечує управління валютним ризиком, є стратегія розвитку банку, як складова частина стратегії банку в сфері управління ринковими ризиками або як елемент «Положення про організацію системи управління валютним ризиком» в даній кредитній організації.

В управлінні валютним ризиком, як і будь яким іншим ризиком банку, науковці умовно виділяють чотири етапи [4]:

- виявлення та ідентифікація ризику, а також визначення причин його виникнення, відбувається під час аналізу торгівельних і комерційних валютних операцій у процесі прийняття рішення про їх проведення при запровадженні нових банківських і фінансових продуктів, у ході наступного моніторингу валютних операцій або відкритих валютних позицій у цілому.

– вимірювання, оцінювання та аналіз величини ризику;

– реалізація управлінських рішень, спрямованих на пом'якшення, мінімізацію або усунення ризиків за допомогою відповідних методів управління.

– контроль та моніторинг за рівнем ризиків з механізмом зворотного зв'язку [1].

Дуже важливою є система диверсифікації ризиків, за фінансовими інструментами, кодами валют, географічними регіонами, контрагентами, що напряму пов'язана з лімітуванням. Тому що дана система реалізується через упровадження досить складної системи обмежень (або лімітів).

В умовах боротьби з наслідками фінансової кризи, та з метою забезпечення прибуткової діяльності і підвищення позитивного іміджу, особливого значення для банків набуває потреба вдосконалення валютного ризик–менеджменту. Незважаючи на швидке поширення практики управління ризиками в банках та інших фінансових установах, досі існують різноманітні тлумачення ризиків, що ускладнює розроблення єдиних норм і правил управління ними. Існуючі методики виявлення, вимірювання та оцінки валютного ризику банку не дають повністю достовірних результатів, тому останнім часом все більше вітчизняних науковців і практиків досліджують та розробляють методології стрес–тестування, трансфертного ціноутворення, хеджування ризиків зміни валютного курсу, використовуючи зарубіжний досвід.

В умовах боротьби з наслідками фінансової кризи, та з метою забезпечення прибуткової діяльності і підвищення позитивного іміджу, особливого значення для банків набуває потреба вдосконалення валютного ризик–менеджменту. Незважаючи на швидке поширення практики управління ризиками в банках та інших фінансових установах, досі існують різноманітні тлумачення ризиків, що ускладнює розроблення єдиних норм і правил управління ними. Існуючі методики виявлення, вимірювання та оцінки валютного ризику банку не дають повністю достовірних результатів, тому останнім часом все більше вітчизняних науковців і практиків досліджують та розробляють методології стрес–тестування, трансфертного ціноутворення, хеджування ризиків зміни валютного курсу, використовуючи зарубіжний досвід..

При здійсненні валютних операцій банками невід'ємною складовою є валютний ризик, вплив якого на фінансову стійкість і прибутковість банку не варто недооцінювати. Неврахування валютних ризиків може звести нанівець всі сподівання очікуваного прибутку, або ж зовсім призвести до значних втрат і збитків банку. По суті валютний ризик являє собою комбінацію джерел ризику, валютної експозиції банку та наслідків, які виражаються в отриманні додаткових доходів чи небажаних втрат. [5]

Вміле управління валютними ризиками значно знижує рівень ризикованості валютних операцій банку. Але на сьогодні, на жаль, не існує одного, найбільш ефективного методу мінімізації валютного ризику. Страхування валютних операцій банку повністю не усуває ймовірність високого ризику, хоча значно зменшує його вплив і є ефективним способом захисту від непередбачувальних та неконтрольованих ринкових змін. Підбір конкретних інструментів хеджування валютного ризику повинен здійснюватись обов'язково з врахуванням специфіки і тенденцій розвитку вітчизняного валютного ринку, а також загальної стратегії діяльності банківської установи на фінансовому ринку. Відтак, грамотне управління, основане на достовірній інформації та ретельному аналізі, є частковою, а іноді й повною гарантією захисту від валютних ризиків для банківської установи

Примітки:
1. Бандура Д.Д. Оцінка валютних ризиків комерційних банків: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_2/133_Bandura_19_2.pdf
2. Ребрик М.А. Механізм управління валютним ризиком в системі комплексного ризик-менеджменту: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VUbsNbU/2011_1/VUBSNBU10_p244-p248.pdf
3. Свєшнікова К.Т. Удосконалення системи управління валютними ризиками в комерційних банках // Вісник Університету банківської справи Національного банку України - №2(14) – 2012 – С.244-248
4. Сенейко Ю.В. Управління валютними ризиками у системі банківського менеджменту: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_17/314_Sen.pdf
5. Ткачук Н.М., Стременецька Ю.І. Методи управління валютним ризиком банку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_2/106-112.pdf

Galyna Olih
Institute of Interregional Academy of personnel management in Khmelnyts'k

THE CONCEPT OF CURRENCY RISK OF THE BANK AND ITS MANAGEMENT MECHANISM

In this article the economic and practical nature of the concept of "currency risk". Courtesy short harakterystuku currency risk and highlights of his administration

Мар'яна Патан
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Умови ринкової економіки вимагають від виробників не лише збільшення витрат на розробку продукції, яка цілковито має задовольняти потреби і запити споживачів, а й застосування найсучасніших прийомів з просування цієї продукції на ринку. Зокрема, важливе місце тут займає розробка ефективної системи реклами підприємства і його продукції.

У промислово розвинутих країнах у поняття " реклама " вкладають цілком визначений зміст – рекламні оголошення в засобах масової інформації та в зовнішній рекламі. Реклама є складовою частиною інформаційної політики виробника.

Існує багато визначень реклами. Наприклад, Ф. Котлер визначає рекламу в такий спосіб: реклама є неособиста форма комунікації, здійснювана за посередництвом платних засобів поширення інформації, із чітко зазначеним джерелом фінансування.

На нашу думку, реклама – інформація про підприємство чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо даного підприємства і його товару.

Реклама має багато завдань і нею послуговуються чимало людей починаючи з приватної особи, що розміщує маленьке тематичне повідомлення в місцевій газеті,і закінчуючи великою компанією, яка витрачає мільйони на рекламу, щоб популяризувати свою торговельну марку серед мільйонів споживачів.

Розглянемо та проаналізуємо різні класифікації реклами. Досить цікавий поділ реклами зробила Божкова В.В., яка класифікує рекламу за типом її спонсора, типом цільової аудиторії, залежно від призначення, способу впливу. Дана класифікація зображена в табл..1.

Таблиця 1

Класифікація реклами [1, с. 40-47]

Критерії класифікації	***Види реклами***
Залежно від типу спонсора	від імені виробника від імені приватних осіб від імені уряду та інших суспільних організацій
Залежно від типу цільової аудиторії	спрямована на сферу бізнесу спрямована на індивідуального споживача
Залежно від ступеня охоплення рекламною діяльністю території	локальна регіональна загальнонаціональна міжнародна глобальна
Залежно від призначення	інформативна переконувальна нагадувальна
За способом впливу	зорова зорово-нюхова слухова зорово-слухова
За характером впливу	м'яка жорстка
За видом ефекту	комерційний некомерційний

Продовження таблиці 1

За станом попиту	креативна протидіюча підтримувальна
За характером мотивації	раціональна емоційна моральна психологічна
За предметом рекламування	продукту підприємства особи території об'єкта

Можна сказати, що вся рекламна діяльність підприємства є сукупністю рекламних кампаній. У свою чергу, рекламна кампанія є основним інструментом реалізації підприємством своєї рекламної стратегії, одним з елементів тактичного планування рекламної діяльності.

Рекламна кампанія є комплексом рекламних заходів, розроблених у відповідності з програмою маркетингу і спрямованих на споживачів товару (послуг), що представляють відповідні сегменти ринку з метою викликати їхню реакцію, що сприяє вирішенню фірмою-виробником своїх стратегічних і тактичних задач.

Так, залежно від типу спонсора реклами виділяють: реклама від імені виробника; від імені торговельних посередників; від імені приватних осіб; від імені уряду та інших суспільних організацій. Залежно від типу цільової аудиторії: реклама спрямована на сферу бізнесу; спрямована на індивідуального споживача. Залежно від призначення: інформативна; переконувальна; нагадувальна реклама.

Практично будь-яке успішно діюче підприємство використовує рекламу. Рекламодавці можуть варіюватися за масштабами від невеликих підприємств роздрібної торгівлі до транснаціональних корпорацій або від невеликих промислових концернів до великих компаній невиробничого профілю. У всіх таких компаніях є рекламний відділ певного розміру, він може бути представлений навіть однією людиною, що займається рекламою поряд з іншими своїми обов'язками.

На нашу думку до основних функцій, які повинна виконувати рекламна служба підприємства, належать такі: адміністрування розробка структури та комплектування штату рекламної служби, розподіл обов'язків, керівництво та контроль її діяльності, вибір рекламної агенції тощо; визначення цілей та задач рекламної діяльності (вони повинні відповідати маркетинговому плану та бюджету підприємства); стратегічне і тактичне планування рекламної діяльності; дослідження рекламної діяльності конкурентів та дослідження цільової аудиторії; взаємодія з іншими учасниками рекламної діяльності: рекламними агенціями, ЗМІ, постачальниками професійних послуг тощо; взаємодія з іншими підрозділами рекламодавця – виробничим, маркетинговим, фінансовим відділами та ін.; фінансова функція – розробка проекту рекламного бюджету і представлення його керівництву для затвердження; контроль рекламної діяльності.

Проаналізувати ефективність окремих рекламних заходів, рекламної кампанії або рекламної діяльності підприємства в цілому можна на основі багатьох показників. Основну інформацію для такого аналізу містять статистичні і бухгалтерські звіти про зміни товарообігу, рекламні витрати, а також результати спеціалізованих маркетингових досліджень.

Отже, користь від реклами залежить від правильності відповідей на запитання: хто, що і кому повинен сказати за даних умов і через який канал (засіб), для того щоб виконати намічені завдання. Таким чином, можна зробити висновок, що сучасний підхід до управління рекламною діяльністю займає дуже важливе місце в конкурентоспроможності будь-якого підприємства. Тому слід постійно приймати збалансовані, науково – обґрунтовані рішення щодо управління рекламною діяльністю.

Примітки

1. Божкова В.В, Мельник Ю.М Реклама та стимулювання збуту : Навч. Посіб. – К.; " Центр навчальної літератури ", 2009.– 200 с.
2. Владимирська А., Владимирський І. , Реклама: Навчальний посібник.— К.: Кондор, –2006.-334 с.
3. Лук'янець Т. І. Рекламний менеджмент: Навч. посіб. – 2–е вид., доп. – К.: КНЕУ, 2003. –440 с.

Marjana Patan
Ivan Franko National University of L'viv

THEORETICAL FOUNDATIONS OF MERITS OF ENTERPRISE ADVERTISING

A market economy require manufacturers to not only increase the cost of product development, which is entirely meet the needs and demands of consumers, but also use the latest techniques to promote these products on the market. There are many definitions of advertising. For example, Kotler defines advertising as follows: Advertising is non-personal form of communication carried out through paid means of disseminating information, with clearly specified funding source. We believe that advertising - information about the company or product distributed in any form and in any way and is intended to form or maintain awareness of consumer advertising and their interest in this company and its products.

The advertising campaign is a set of promotional activities designed to meet the program and marketing aimed at consumers of goods (services) that are relevant segments to trigger their response that contributes to the solution by the manufacturer of their strategic and tactical objectives.

The modern approach to the management of advertising activities is a very important place in the competitiveness of any company. Therefore, you should always take a balanced, research - informed decisions regarding the management of advertising activities.

Вероніка Патек
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

Управління діяльністю банків на сучасному етапі ринкових перетворень в Україні вимагає стратегічного планування маркетингової діяльності, оскільки основною тенденцією розвитку банківської системи сьогодні стає надзвичайно високий інтерес самостійного пристосування банків до вимог і потреб ринку. Іншими словами, стратегічне планування маркетингової діяльності відіграє важливу роль в управлінні комерційними банками, оскільки дозволяє приймати стратегічно-важливі управлінські рішення. Особливе місце приділяється розробці маркетингової стратегії, що забезпечує стабільність банківського сектору в умовах конкуренції. Саме тому тема визначення місця і ролі маркетингового стратегічного планування в банківській діяльності є актуальною в наш час.

Метою даного дослідження є висвітлення сутності стратегічного планування маркетингової діяльності та визначення його ролі в системі управління банком.

Стратегічне маркетингове планування – це комплексна діяльність банку з розробки стратегії банківського маркетингу з урахуванням особливостей маркетингового оточення. Комплексна діяльність банку передбачає участь у процесі розробки стратегії банківського маркетингу всіх служб, які є організаційними структурами банку [1].

Стратегічне планування є фундаментальним для інших видів планування в банку. Стратегічний план складається для того, щоб допомагати банківській установі використовувати в своїх інтересах можливості в постійно змінному середовищі. Стратегічне маркетингове планування націлює банк на ринок майбутнього, на стабільний розвиток в умовах конкуренції. На передній план виходить перебудова мислення з проблем внутрішніх на зовнішні, орієнтація банку на соціальну систему.

Сучасне розуміння стратегічного маркетингу як сукупності завдань, принципів і правил, які спрямовують зусилля підприємства в сфері маркетингу на досягнення поставлених завдань на базі врахування потреб різних секторів ринку та змін умов середовища і конкуренції, вже набуло особливої актуальності і серед провідних вітчизняних бізнес-шкіл.

Процес стратегічного управління підприємством охоплює три основні рівні: корпоративний рівень, рівень стратегічних господарських підрозділів (бізнес-рівень) та рівень товару [2]. Маркетингове стратегічне планування пронизує усі ці рівні. Кількість рівнів стратегічного управління банком залежить від розміру та ступеня диверсифікації його діяльності.

Стратегічне планування змушує керівників постійно мислити перспективно, веде до встановлення показників діяльності для наступного контролю, сприяє чіткішому координуванню застосовуваних банком зусиль тощо.

Розробка маркетингового стратегічного планування діяльності банку передбачає наступні основні етапи [4]:

Аналітичні і економічні огляди з метою визначення тенденцій соціально-економічного розвитку регіону, країни, світового господарства в цілому і фінансового ринку зокрема.

Визначення цільових ринків з метою зосередження зусиль на задоволенні потреб певних груп клієнтів та збір інформації про цільові ринки.

Визначення можливостей і ресурсів банку.

Формування цілей банку шляхом зіставлення можливостей розвитку по кожному цільовому ринку з ресурсами банку.

Розробка маркетингових програм і стратегії для кожного цільового ринку з урахуванням цілей банку і ресурсних обмежень (маркетингові програми повинні включати визначення продуктів для даного ринку, методи цінової політики, системи доставки (збуту) і стимулювання).

Розробка планів і бюджетів реалізації маркетингової стратегії.

Моніторинг положення банку на ринку, що забезпечує зворотній зв'язок між заходами банку і змінами ринку та відповідне корегування маркетингової стратегії.

Переваги стратегічного маркетингового планування проявляються у тому, що воно дає змогу [3]:

змінити ділове спрямування банку з пасивного реагування щодо впливу ринкових факторів на активні дії;

координувати основні сфери діяльності банку, націлюючи їх на вивчення і задоволення потреб клієнтів банку з кінцевою метою максимізації прибутку (перетворювати потреби клієнтів банку на його прибуток);

покращити кількісну та якісну характеристику діяльності банку;

надавати банку можливість зосередити увагу на найперспективніших напрямах розвитку.

На наш погляд для того, щоб процес стратегічного планування маркетингу був успішним і надавав банку переваги у боротьбі з конкурентами, необхідно:

чітко усвідомлювати цілі діяльності банку;

враховувати зовнішні і внутрішні фактори, які можуть проявлятися, прагнути безпомилково оцінити їхній вплив на банк впродовж якогось періоду;

брати до уваги політику банку, рахуватися з досвідченими працівниками, осередками опору, стилями керівництва, добиватися згоди у групах менеджерів щодо загальних стратегічних цілей, завдань, конкретних заходів та успішної їх реалізації;

виходити з того, що гнучкість, адаптивність, дієвість стратегічного планування в масштабі банку залежить загалом від участі якнайбільшого числа працівників усіх рівнів у процесі стратегічного планування.

Таким чином, можна зробити висновок, що стратегічне планування банківського маркетингу – це загально-корпоративний процес, який забезпечує єдине спрямування зусиль усіх членів банківської установи на визначення пріоритетних методів роботи банку. Зміст і призначення маркетингового стратегічного планування полягає у встановленні довгострокових цілей банку і розробці заходів для їх досягнення. Основна мета стратегічного планування маркетингу – побудувати діяльність банку таким чином, щоб органічно і найефективніше поєднати задоволення потреб клієнтів, одержання прибутку та розвиток банку. Саме тому стратегічне планування маркетингової діяльності в банківських структурах України є вкрай важливим і відіграє провідну роль у досягненні чітких цілей на ринку банківських послуг.

Примітки:
1.Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа: підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
2.Гаркавенко С.С. Маркетинг. – К.: Лібра, 2004. – 712 с.
3.Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін. К.: КНЕУ, 2006. – 152 с.
4.Ткачук В.О. Маркетинг у банку: Навчальний посібник – Тернопіль: "Синтез-Поліграф", 2006. – 225 с.

Veronika Patek
Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC PLANNING OF MARKETING ACTIVITY AND ITS ROLE IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE BANK

Examined the role of strategic planning in the marketing activities of the bank. Shown stages and benefits of the marketing strategic planning. Proven that strategic planning - is an essential component of the process of strategic management of banking.

Альона Петерс
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ОБМІННОГО КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ

Одним із головних інститутів вітчизняної грошово-кредитної системи є Національний банк України (НБУ). Відповідно до Конституції України основною його функцією є забезпечення стабільності національної грошової одиниці – гривні [1]. НБУ здійснює валютне регулювання, визначає порядок здійснення операцій в іноземній валюті, організовує і здійснює валютний контроль за банками та іншими фінансовими установами.

Одним із найважливіших знарядь, за допомогою якого НБУ регулює обмінний курс гривні є валютні інтервенції (девізна валютна політика) – купівля-продаж іноземної валюти на валютному ринку. Згідно із статтею 28 Закону України "Про національний банк України", НБУ забезпечує управління золотовалютними резервами держави, здійснюючи валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу валютних цінностей на валютних ринках з метою впливу на курс національної валюти щодо іноземних валют і на загальний попит та пропозицію грошей в Україні [2]. Валютні інтервенції називають ще девізною політикою. Девізи (від франц. *«devises»* – валюта) – платіжні засоби у іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків. Цей термін почали використовувати з 1922 р., коли було організаційно оформлено Генуезьку валютну систему, засновану на золотодевізному стандарті. Як наслідок, узаконено використання національних валют як однієї з форм світових грошей.

Головна мета валютних інтервенцій – обмеження волатильності обмінного курсу національної валюти. Якщо центральний банк країни намагається підтримати курс своєї валюти, він посилено її скуповує на валютному ринку, використовуючи резерви іноземних валют (девізів). У цьому разі центральний банк сподівається на підвищення курсу національної валюти (політика ревальвації). І навпаки, коли центральний банк хоче знизити курс власної валюти щодо валюти іншої країни (політика девальвації), він купує іноземну валюту за власну валюту [3, с. 447]. Валютна інтервенція може здійснюватись за рахунок офіційних валютних резервів НБУ, короткострокових кредитів центральних банків інших країн (міжбанківські угоди «своп»), коштів, які отримано від продажу цінних паперів у іноземній валюті та продажу кредитної позиції у *SDR*.

У 2007-2012 роках Національний банк України задля забезпечення стабільності гривні часто вдавався до застосування валютних інтервенцій. У 2007 році НБУ для підтримання курсу гривні купив 6,9 млрд. дол. США. Але з початком світової фінансової кризи НБУ вимушений був продавати іноземну валюту (у четвертому кварталі 2008 року було продано 10284,3 млн. дол. США) [4, с. 110]. У 2009 році продаж іноземної валюти більше ніж на 10 млрд. дол. США перевищував її купівлю (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка основних показників стану валютного ринку України у 2006-2011 роках

Показник	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Номінальний обмінний курс гривні до долара США	5,05	5,05	7,70	8,00	7,94	5,05
Рахунок поточних операцій, млн. дол. США	–	-5272	-12763	-1732	-3018	-9006
Сальдо валютних інтервенцій НБУ, млн. дол. США	5030,0	7600,0	3900,0	10432,0	2400	1787,3
Валові валютні резерви НБУ, млрд. дол. США	22,4	32,5	31,3	25,3	34,6	31,8
Темп зростання, %	120,5	145,0	97,2	80,7	136,8	91,9

Джерело: складено за [6; 7, с.7; 8, с.79].

Для подолання дефіциту іноземної валюти з 2009 року Національний банк почав проводити інтервенції у формі валютних аукціонів. З 27 лютого 2009 р. почали проводитися цільові аукціони з продажу доларів США та євро для задоволення потреб клієнтів банків – фізичних осіб для виплати валютних кредитів. Після запровадження цільових валютних аукціонів обсяг дефіциту іноземної готівки суттєво зменшився.

Застосування валютних інтервенцій для підтримання обмінного курсу гривні має один важливий недолік – зменшення валютних резервів. Як видно з даних таблиці 1, валютні резерви Національного банку України упродовж 2010-2011 років скоротилися з 34,6 до 31,8 млрд. дол. США. У 2012 році валютні резерви НБУ скорочувалися ще швидше. Упродовж січня-вересня 2012 року вони зменшилися на 15,7% (з 31,8 млрд. дол. до 26,8 млрд. дол. США), тобто на 5 млрд. дол. США. Загалом у

вересні НБУ здійснював інтервенції як з купівлі іноземної валюти, так і з її продажу (від'ємне сальдо становило 1,5 млрд. дол. США – найбільше значення з вересня 2011 року, з початку року – від'ємне сальдо на рівні 3,6 млрд. дол. США). Як бачимо, від'ємне сальдо інтервенцій сформовано в основному за рахунок операцій з продажу євро та фунта, долари США НБУ не продавав (таблиця 2). Станом на 31 жовтня 2012 року валютні резерви НБУ становили 26,8 млрд. дол. США [5].

Таблиця 2

Структура інтервенцій НБУ у серпні-вересні 2012 р. за видами валют, млн. од. валюти

Валюта, млн. од.	Купівля	Продаж	Сальдо
Долари США	150	0	+ 150
Євро	0	1200	– 1200
Англійські фунти	50	200	– 150
Австралійські долари	97		+ 97
Усі валюти у доларовому еквіваленті	–	–	– 1511,3

Джерело: [6].

Важливим знаряддям регулювання валютного курсу у трансформаційних економіках є валютні обмеження – система законодавчих або адміністративних правил, спрямованих на обмеження операцій з іноземною валютою, золотом та деякими іншими валютними цінностями. Основними видами валютних обмежень є: заборона вільного продажу й купівлі іноземної валюти; обов'язковий продаж іноземної валюти державі за офіційним курсом; регулювання процесу вивезення капіталу, грошових переказів; ліцензування для комерційних банків права здійснювати валютні операції. Вперше валютні обмеження було запроваджено в деяких країнах (Німеччина, Австро-Угорщина та ін.) під час Першої світової війни, вони посилилися під час кризи 1929-33, а у роки Другої світової війни валютні обмеження існували майже в усіх розвинутих країнах (крім США та Швейцарії).

Однією з головних макроекономічних диспропорцій в Україні є від'ємне сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу, тобто перевищення імпорту над експортом. Наприклад, у 2011 році експорт товарів зріс порівняно з попереднім роком на 33,0% – до 69,4 млрд. дол. США, а імпорт на 37,4% – до 83,2 млрд. дол. США [9]. Це створює попит на іноземну валюту, а отже є однією з причин девальвації гривні. У 2008 році від'ємне сальдо рахунку поточних операцій досягло максимуму – майже 12 млрд. дол. США. Саме тоді відбулось найбільше падіння курсу гривні (з 5,05 до 7,7 грн. за дол. США) (див. табл. 1). За таких умов НБУ вимушений запроваджувати чисельні валютні обмеження задля недопущення відпливу іноземної валюти за межі країни. 16 листопада 2012 року НБУ зобов'язав експортерів продавати 50% валютного виторгу від продажу товарів (ця вимога була скасована ще у 1998 році), та скоротив термін повернення валютного виторгу із 180 до 90 днів [10]. На нашу думку, такі адміністративні заходи можуть призвести до негативних наслідків: розвитку тіньового і спекулятивного сегментів валютного ринку, криміналізації валютних операцій, відпливу іноземного капіталу з України тощо.

Багато валютних обмежень в Україні стосуються фізичних осіб-резидентів. Так, НБУ запровадив обов'язковий продаж валюти, що надходить фізичним особам у вигляді переказів з-за кордону на суму понад 150 тисяч гривень на місяць. Фізичні особи-резиденти можуть здійснювати на рахунки за кордоном перекази іноземної валюти в сумі, що в еквіваленті не перевищує 600 000 гривень на рік. Вони можуть здійснювати за межі України перекази іноземної валюти у сумі, що в еквіваленті не перевищує 15 000 гривень в один робочий день з поточного рахунку в іноземній валюті або без його відкриття. Фізичним особам-нерезидентам дозволяється без відкриття поточних рахунків в іноземній валюті переказувати за межі України суму, що не перевищує в еквіваленті 15 000 гривень в один робочий день, на підставі документів, що підтверджують джерела походження іноземної валюти [11].

Отже, Національний банк України для забезпечення стабільності обмінного курсу гривні використовує низку знарядь – валютні інтервенції (девізна політика), валютні обмеження, ліцензування операцій фінансових установ з валютними цінностями тощо. Усі ці знаряддя доцільно застосовувати лише у короткостроковому періоді. Окрім того їх застосування може призвести до негативних наслідків (наприклад, зменшення обсягу валютних резервів). Для досягнення стабільності обмінного курсу національної валюти у довгостроковому періоді необхідно зменшити від'ємне сальдо торговельного і платіжного балансів, перейти до політики заміщення імпорту, створити сприятливі умови для надходження іноземних прямих та портфельних інвестицій, упорядкувати державні фінанси, знизити рівень доларизації вітчизняної економіки, зменшити її залежність від імпорту газу і нафти з Росії, забезпечити розвиток і лібералізацію валютного ринку, поступово зменшити кількість валютних обмежень, та перейти до режиму плаваючого валютного курсу.

Примітки:

1. Контитуція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). –1996. – № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр.
2. Закон України "Про національний банк України"// Відомості Верховної Ради України (ВВР). –1999. – № 29 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page.
3. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. Посібник. У 2-х кн. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид. – К.: Знання, 2006. – 723 с.
4. Бодрова Н. Е. Валютний ринок України: стан, проблеми та перспективи // Вісник Сумського державного університету. – Серія "Економіка". – 2012. – № 1.
5. Дані з сайту Finance.ua. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/~/1/2012/11/07/290808.
6. http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=118305
7. Береславська О. Стабільність гривні: об'єктивна реальність чи вимушена необхідність? // Вісник НБУ. – 2012, березень
8. Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 4.
9. Річний звіт НБУ за 2011 р. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=121938.
10. Дані з сайту Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

11. Постанова Правління Національного банку України № 496 від 29.12.2007 р. "Про затвердження Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні"/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0074-08.

Alyona Peters
Ivan Franko National University of L'viv

ROLE OF NATIONAL BANK OF UKRAINE IN ENSURING EXCHANGE RATE STABILITY

The article analyzes the role of the National Bank of Ukraine to ensure stable exchange rate. One of the most important tools by which the NBU regulates exchange rate is foreign exchange intervention - buying and selling of foreign currencies at the foreign exchange market. The application of foreign exchange interventions in Ukraine led to decrease in foreign exchange reserves. An important instrument of exchange rate regulation in transition economies is currency restriction – the restriction on operations with foreign currency, gold and some other currency values. The main types of currency restriction are: prohibition of free sale and purchase of foreign currency, the mandatory sale of foreign currency to the government, regulation of capital and money transfers, licensing of foreign exchange transactions.

Марія Пилипів
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СПОЖИВАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВИ

Енергетика – один з базових секторів економіки держави, а енергоефективність – важлива передумова її розвитку. Енергетичні ресурси вичерпні, а без їхньої наявності існування людства неможливе. Тому, в умовах, що склалися на даний час, питання раціонального використання, збереженості та забезпеченості енергетичними ресурсами стоїть досить гостро та всебічно досліджується науковцями всього світу.

Наприкінці XIX ст. спостерігалось значне зростання залежності розвитку світової економіки від забезпеченості та споживання первинних енергоресурсів, що було пов'язане з погіршенням гірничо-геологічних умов видобутку вуглеводнів, посиленням впливу політичної ситуації на поставки нафти і газу на регіональні ринки, ростом цін на енергоносії і тарифів на їх транспортування, а також з посиленням вимог екологічного законодавства.

Дослідження показали, що на сьогоднішній день енергетика є продуктом глобалізації економіки. Можливо, саме тому для характеристики рівня соціально-економічного розвитку країн в практиці міжнародної статистики прийняті агрегатні показники, для розрахунку яких часто використовують обсяги споживання первинних енергоносіїв.

Останні роки характеризувались значними змінами як у світовій економіці, так і в її енергетичній сфері, що перш за все, позначилось на темпах росту ВВП і обсягах споживання енергоресурсів. Так, аналіз даних показав, що в 2011 р. порівняно з 1996 р. споживання енергоносіїв в країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) збільшилось на 9,1%, в той час як по ВВП цей показник був значно вищим і становив 34,8% [2].

Отже, таке співвідношення показників на користь ВВП відображає якісний прогрес у виробничій сфері, спричинений зниженням її енергоємності. Внаслідок цього, наприкінці минулого десятиліття на випуск одиниці продукції в світі затрачалось приблизно на 12% менше паливних ресурсів, ніж на початку 2000 років. Найбільшої економії досягли високорозвинені країни, вона становила 16% [2]. Проте, такі поступальні позитивні тенденції розвитку енергетичного сектору в другій половині 2008 р. було перервано початком світової фінансово-економічної кризи, котра найбільше торкнулась промисловості розвинених країн. В кризовий 2009 р. вперше з 1982 р. було зафіксовано зменшення споживання енергетичних ресурсів однією людиною на 1,3% (Рівень споживання енергії на душу населення визначає стан економіки держави. Ще до сьогоднішніх днів актуальним є твердження: чим вищий рівень

економічного розвитку країни та життєвий рівень її громадян – тим вищим є споживання енергоресурсів на душу населення [3]). Негативний вплив кризи на енергоспоживання пояснювався, перш за все, такими всім відомими факторами як інфляційні процеси в економіці та спекулятивні тенденції, пов'язані з операціями на фінансовому ринку. Так, велика частина операцій з нафтою стала об'єктом «стихійного ціноутворення», з чого досить великий зиск отримали країни-члени ОПЕК (за період фінансово-економічної кризи країни-члени організації одержали свій рекордний нетто-дохід в розмірі 972 млрд. $).

В структурі світового енергоспоживання основним ресурсом все таки залишалась нафта, хоча темпи росту її споживання в 2,4 рази були нижчими за показники споживання природного газу, і в 3,6 рази – вугілля. Внаслідок чого частка нафтового ресурсу в світовому енергобалансі знизилась з 39% до 33,6% [2] у 2010 р.

Світовий енергетичний баланс мав наступну структуру.

Таблиця 1

Структура світового енергетичного балансу в 2006 та 2011 рр.

Показник	**Світ**		**Україна**	
	2006	**2011**	**2006**	**2011**
Енергоспоживання загалом. млн. т н. е.	10 624,0	12 002,4	139,7	118,0
Розподіл, % в т. ч.	100	100	100	100
Нафта	36,4	33,6	9,8	9,8
Природний газ	23,6	23,8	47,0	39,8
Вугілля	27,8	29,6	26,8	30,8
Атомна енергія	5,9	5,2	14,4	17,1
Гідроенергія та інші	6,3	7,8	2,0	2,5

З наведених даних чітко видно, що Україна не в повному обсязі використовує потенціал нафти як основного ресурсу, а високий рівень споживання природного газу є економічно необґрунтованим, оскільки нафтопродуктами ми можемо забезпечити себе за рахунок власних джерел в більшій мірі ніж природним газом, більшу частину якого імпортуємо (Україна посідає третє місце в світі за обсягами імпорту блакитного палива).

Про високу енергоємність економіки України свідчать також дані Міжнародного енергетичного агентства за 2011 р. щодо споживання енергії на душу населення та енергоємності ВВП у різних країнах світу (рис. 1).

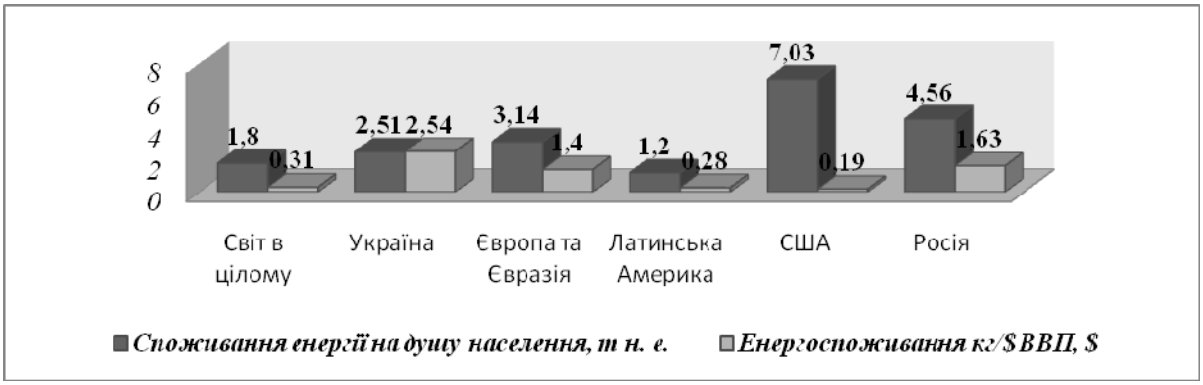


Рис. 1. Енергоспоживання в Україні та за кордоном

Аналізуючи представлені дані бачимо, що показник енергоємності ВВП України перевищує аналогічний показник у США в 13,4 рази, Європи і Євразії – 1,8 раз, Росії – 1,6 раз, Латинської Америки – 9 раз та світу загалом – 8,2 рази. Така ситуація доволі чітко вимальовує ситуацію в економіці України стосовно не достатньо ефективної політики енергозбереження та не раціональності використання первинних енергоресурсів. Вирішення даної проблеми покладено в основу «Енергетичну стратегію України на період до 2030 р.», якою передбачено зниження енергоємності ВВП до 2030 р. в 2,5 рази [1].

Поряд зі зростанням обсягів споживання енергоресурсів значний вплив на ВВП країни, а, отже, і на її економічне зростання мають тенденції зростання цін на світовому ринку, і в першу чергу, на нафту та газ. Над встановленням причинно-наслідкового зв'язку між наведеними явищами працювало багато відомих світових експертів, зокрема було виявлено наступне. Внаслідок падіння світової ціни на нафту сорту «Brent» в 1997-1999 рр. з 20,67 $/бар. до 17,97 $/бар. в країнах ОЕСР спостерігалось зменшення обсягу споживання енергоресурсів і значне зростання ВВП. В разі незмінності цієї ціни темпи економічного зростання США за цей період часу могли б знизитись в порівнянні з досягнутим рівнем на 0,3 – 0,5%. Наступний стрімкий ріст світової ціни на нафту сорту «Brent» в 2000-2005 рр. з 28,5 $/бар. до 54, 52 $/бар. призвів до падіння темпів приросту ВВП в країнах ОЕСР на 0,7%. За розрахунками банку «Salomon Smith Barney», Китай при зростанні світової ціни на нафту на 10 $/бар. втрачає 1,4% в зростанні свого ВВП, а темпи інфляції при цьому збільшуються на 0,3% [2].

В цей час зростання цін на нафту мало зовсім інший вплив на ВВП країн-членів ОПЕК, які, як вже зазначалось вище, в період «нафтового буму» здобули надприбутки. Саме в цей час частка ВВП, яка формувалась за рахунок експорту нафти зросла з 30 до 60% [2].

Внаслідок поступового економічного зростання в умовах обмеженості внутрішніх енергоресурсів у багатьох країнах світу спостерігається посилення їх залежності від імпорту. Так, наприклад, високу залежність від імпортованих ресурсів демонструють такі країни як Німеччина, Японія, Італія. В цьому переліку знаходиться також і Україна. Отже, імпорт енергоресурсів має досить значний дестабілізуючий вплив на економічну та політичну незалежність розвитку країн. Саме тому однією з умов вступу в ЄС для країн-претендентів встановлені конкретні нормативи щодо енергоємності ВВП та диверсифікація поставок енергоносіїв.

В таких умовах все більше уваги приділяється пошуку альтернативних джерел енергії та зниженню рівня енергетичної залежності держав від імпорту.

Таким чином, енергетика є тим потужним каталізатором розвитку економіки країни, одним з ключових факторів, що забезпечують її функціонування та розвиток. Саме тому пріоритетними завданнями на даний час є раціональне використання енергоресурсів для зниження показника енергоємності ВВП та пошук нових нетрадиційних джерел енергії для зниження ступеня енергетичної залежності від імпортованих поставок первинних енергоресурсів, що в сукупності збільшить потенціал енергетичного сектору та забезпечить стійкий і поступальний рух економіки в напрямку її зростання.

Примітки:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15. 03. 2006 №145 // zakon.rada.gov.ua

2. Бурлака В. Г. Энергетика в системе макроекономических показателей // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 2 (128). – С. 59 – 67.

3. Дзьоба О. Г. Система цілей та пріоритетів у сфері державного управлвння газозабезпеченням України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_1/43.pdf

4. Кулініч О. М. Глобальні тенденції споживання енергоресурсів // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 12 (126). – С. 109 – 115.

Marija Pylypiv
Ivan Franko National University of L'viv

IMPAKT OF ENERGY CONSUMPTION ON ECONOMIC GROWTH OF THE STATE

The article shows the main trends of energy consumption in the world in recent years. Also found and analyzed the causal relationship between the amount of energy consumption and economic growth of the country.

Юлія Пилипенко
Львівський національний університет імені Івана Франка

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

В умовах переходу до ринкових відносин одним з актуальних завдань є формування і здійснення політики сталого розвитку сільського господарства і створення оптимальних умов для ефективної роботи всіх його галузей. У даний час сільське господарство в цілому як галузь знаходиться в занедбаному стані, хоча в ньому, як і раніше, зайнята значна частина працездатного населення.

Розвиток фермерського господарства - одна з важливих ланок проведення аграрної реформи. Сьогодні в Україні незначна частина фермерських господарств є високоприбутковими, більшість господарств технічно погано обладнані. Головна причина такого становища - відсутність належної державної підтримки, коштів для надання пільгових кредитів, дефіцит сільськогосподарських машин і обладнання, необхідного для ведення товарного сільськогосподарського виробництва.

Метою даного дослідження є аналіз проблемних питань, що перешкоджають ефективному функціонуванню фермерських господарств.

Автор приєднується до думки О. О. Погрібного і вважає, що фермерське господарство становить одну з найперспективніших організаційно-правових форм ведення сільського господарства, яка сприяє самостійності й зацікавленості виробника в кінцевих результатах роботи. Існування фермерства в Україні пов'язане передусім із виникненням інституту приватної власності на землю, а відповідно – зі зміною юридичної природи майнових відносин на селі. Тобто воно стосується найважливіших положень аграрної реформи в Україні й формує нового та перспективного суб'єкта аграрно-правових відносин [1, с. 287].

Як зазначає В. В. Устюкова, розширення можливостей для самостійного здійснення громадянами сільськогосподарської діяльності в різних формах, відродження і становлення фермерського ладу є одним із найважливіших результатів аграрної реформи. Фермерські господарства є основними суб'єктами аграрної реформи, проте як самостійна форма господарювання вони лише стають на ноги [5, с. 1].

Ринкові перетворення в економіці України обумовили формування багатоукладної системи господарювання в аграрному секторі, де поряд з державними, приватними, орендними підприємствами, господарськими товариствами, виробничими кооперативами отримали розвиток фермерські господарства. Вони розглядаються не як альтернатива великим виробництвам, а як об'єктивно необхідне їх доповнення, що дозволяє більш повно розкрити і використати потенціал сільського господарства. З цих позицій функціонування фермерських господарств створює передумови для підвищення ефективності аграрної економіки, розширюючи межі пошуку раціональних форм і методів використання природних і економічних ресурсів аграрного виробництва. Функціонування фермерських господарств у сучасних умовах супроводжується виникненням значної кількості проблем.

Особливої уваги набувають питання удосконалення економічного середовища функціонування фермерських господарств, шляхів підвищення ефективності виробництва та їх місця в аграрному секторі нашої країни. Поки що недостатньо вивчені проблеми наукового обґрунтування виробничих напрямів спеціалізації, раціональних розмірів та оптимальної галузевої структури селянських (фермерських) господарств, їх ресурсозабезпеченості, міжфермерської кооперації й агропромислової інтеграції. Процес реформування аграрного сектора ще не закінчився, становлення фермерського укладу на селі зазнає чимало труднощів[4, с. 66].

Значного підвищення ефективності функціонування фермерських господарств можна досягти завдяки поглибленню спеціалізації та концентрації виробництва, підвищенню рівня технічної забезпеченості, застосуванню нових технологій. Оскільки великі за розміром селянські (фермерські) господарства більш ефективні, слід відмовитися від погляду на дане господарство як на виключно малотоварне, і всебічно сприяти формуванню великих господарств переважно за рахунок довгострокової оренди землі.

Система державної підтримки повинна включати: гарантовані державою закупівельні ціни на основні види сільськогосподарської продукції, дотації, спрямовані на пріоритетний розвиток галузевої структури фермерських господарств [3, с. 265].

Активізацію розвитку та підвищення ефективності фермерських господарств потрібно здійснювати через формування кооперативних об'єднань фермерів. Важливим є створення кооперативів з технічного забезпечення, по зберіганню продукції, її переробці, маркетингових кооперативів.

Однією з головних умов підвищення ефективності розвитку фермерських господарств є формування ефективної галузевої структури.

Селянські (фермерські) господарства можуть бути конкурентоздатними у разі спеціалізації з урахуванням природно-кліматичного потенціалу, стану матеріально-технічної бази, кадрової забезпеченості, кон'юнктури ринку. Ефективність виробництва у спеціалізованих господарствах значно вища порівняно із неспеціалізованими.

З метою підвищення конкурентоздатності селянських (фермерських) господарств їм доцільно займатися менш капіталоємкими галузями виробництва.

Селянські (фермерські) господарства здатні досягти конкурентної переваги шляхом знаходження нових способів виробництва конкурентних продуктів та виходу з ними на ринок, що характеризується удосконаленням техніки й технології, способів і методів управління, організації виробництва, виробничих процесів, маркетингу, що не лише відчувають потенційну можливість змін, а й прискорюють ці зміни [2, с. 96].

У процесі розвитку фермерства необхідно максимально використовувати досвід країн з розвинутою економікою, враховуючи не тільки досягнення, а й помилки, прорахунки та пристосовуючи цей досвід до місцевих умов.

Примітки:

1. Аграрне право України : підручник / за ред. О. О. Погрібного. - К. : Істина, 2007. - 448 с.
2. Кадирус І.Г. До питання забезпеченості фермерських господарств технічними засобами / І.Г. Кадирус // Економічний простір. – 2011 - №49. – С. 95-105.
3. Клочковський О.В. Організаційні засади функціонування та розвитку фермерських господарств / О.В. Клочковський, В.О. Клочковська // Вісник Львів. УН-ТУ. – 2011 – Вип. 53. – С. 263-269.
4. Кримська О.М. Проблеми утворення та функціонування фермерського господарства / О.М. Кримська // Юрист України. – 2011 - №1. – С. 65-70.
5. Устюкова В. В. Правовое положение крестьянского (фермерского) и личного подсобного хозяйства в: автореф. дис. д-ра юрид. наук : спец. 12.00.06 „Земельное право; аграрное право; экономическое право; природоресурсное право“ /В. В. Устюкова. - М, 2002. - 46 с.

Juliya Pylypenko
Ivan Franko National University of L`viv

CURRENT PROBLEMS IN THE FUNCTIONING OF FARMS UKRAINE

In theses describes the development and operation of the farm. The aim of this study is this analysis problem issues that hamper effective operation farms. System state support for such households should include: guaranteed state procurement prices based on species agricultural products, grants, direction the priority development industry structure farms. In the Process of Development farms should be possible to use the experience of countries with developed economy, including not only achieve, and errors, and adapt this experience in terms of impurity.

Олена Підгурська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Очевидним є той факт, що наша податкова система є однією із найбільш складних та найменш ефективних не лише на теренах Європи, а й у глобальному масштабі. Регулярним підтвердженням цього є міжнародні рейтинги та оцінки як вітчизняних, так і зарубіжних експертів.

Так, у рейтингу податкових систем Paying Taxes, який щорічно публікує Світовий банк спільно з PriceWaterhouseCoopers, Україна посіла 165 місце із 185 досліджуваних країн, що в порівнянні з 2010 роком аж на 16 пунктів краще (станом на 2010 рік Україна посідала 181 місце із 183 країн) (табл. 1.).

За даними дослідження, середньостатистичне українське підприємство протягом 2012 року сплачувало 28 податків та платежів. Варто зазначити, що у 2010 році цей показник становив 147 платежів, що забезпечило Україні останнє місце у рейтингу. Для порівняння, в Росії кількість платежів складає – 7, Польщі – 18, Білорусі – 10, Грузії – 5, США – 11, Франції – 7 (рис. 1).

Таблиця 2.1

Динаміка зміни рейтингу України за рівнем сукупної податкової ставки

Рік	Сукупна податкова ставка в Україні (у відсотках від комерційних прибутків)	Місце України серед інших країн світу за рівнем сукупної податкової ставки
2007	60,3 %	142 місце серед 175 країн
2008	57,3 %	145 місце серед 178 країн
2009	58,4 %	147 місце серед 181 країни
2010	57,2 %	149 місце серед 183 країн
2011	55,5 %	149 місце серед 183 країн
2012	57,1 %	152 місце серед 183 країн

Позитивним моментом у скороченні кількості податкових платежів є те, що цей чинник може посприяти полегшенню їх адміністрування, але все ж таки він аж ніяк не є свідченням зменшення податкового навантаження на платників та покращення податкової політики держави.

Обтяжливі процедури податкової звітності призводять до часових втрат, які за собою тягнуть і фінансові. На виконання обов'язкових податкових процедур, таких як ведення податкового обліку, підготовка та подання звітності, сплата податків та інших, вітчизняні підприємці щорічно витрачають 491 робочих годину.

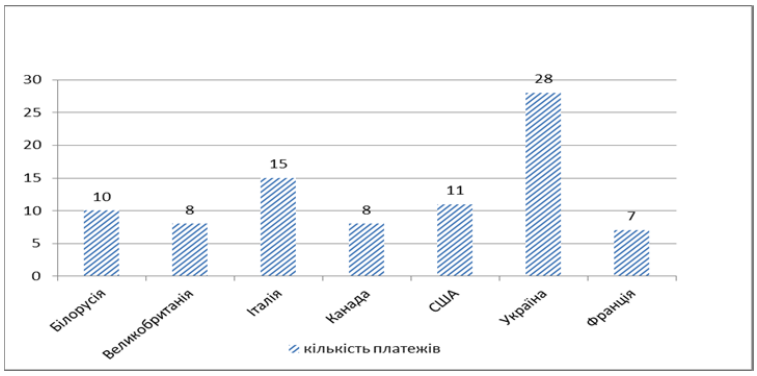


Рис.1. Кількість податкових платежів

Для порівняння, в Росії витрати на аналогічні заходи становлять 177 годин, Польщі – 286, Грузії – 280, США – 175, Франції – 132, Білорусі – 338. Майже половина витраченого українськими підприємствами часу йде на облік, нарахування, сплату податків і внесків пов'язаних з оплатою праці. Якщо порівнювати час, який затрачався на процедури пов'язані з нарахуванням і сплатою податків до прийняття ПКУ, то зараз ми бачимо позитивні зрушення у даному напрямі. Тобто, фактично можна сказати, що з прийняттям ПКУ вдалося оптимізувати процедуру нарахування і сплати податків, що дозволило зменшити затрати часу.

Важливе місце при визначенні ефективності податкової політики країни є показник податкового навантаження. Саме він визначає наскільки привабливою є країна виходячи з того, що залишиться підприємству після сплати податків. Слабкою ланкою податкової системи України є високий показник навантаження на комерційний прибуток підприємств, понад 57 % якого вилучається до бюджету та позабюджетних соціальних фондів . 43,1 % комерційного прибутку йде на сплату внесків та відрахувань з фонду оплати праці, 12,3 % – податку з прибутку підприємств. За показником імпліцитної ставки корпоративного податку середньостатистичного підприємства Україна відповідає середньому рівню ЄС (12,4 %) (рис. 2).

Водночас у країнах з новою ринковою економікою даний показник є відчутно нижчим, ніж в Україні. За рівнем оподаткування праці вітчизняна податкова система знаходиться серед найбільш обтяжливих як порівняно з ЄС (28,6 %), так і загалом у світі (16,1 %) [13, 2].

На макроекономічному рівні високе податкове навантаження на підприємства ілюструється високим показником податкового коефіцієнта, який відображає рівень перерозподілу ВВП через консолідований бюджет країни системою оподаткування. В минулому році він наблизився до 40 %, тоді як ще в 2004 році був на рівні 31,8 % . Середній рівень податкового коефіцієнта для країн-нових членів ЄС, економіки яких за якісними характеристиками подібні до української, становить близько 33 %.

Серед ключових негативних чинників, що призвели до низької конкурентної позиції української податкової системи можна виділити:

1. Відсутність стабільності та внутрішня суперечливість і неузгодженість податкового законодавства. Ще донедавна податкове законодавство України нараховувало близько 600 законів та підзаконних актів, що регламентували податкову систему України, що створювало ряд проблем та неузгодженостей. На сьогодні діє єдиний законодавчий акт, який повинний регламентувати діяльність у сфері оподаткування. Та, на жаль, це не вирішило проблеми, так як часті зміни та поправки, які вносяться до ПКУ не забезпечують стабільність, а через складність самого Кодексу виникають нові суперечності у його трактуванні.

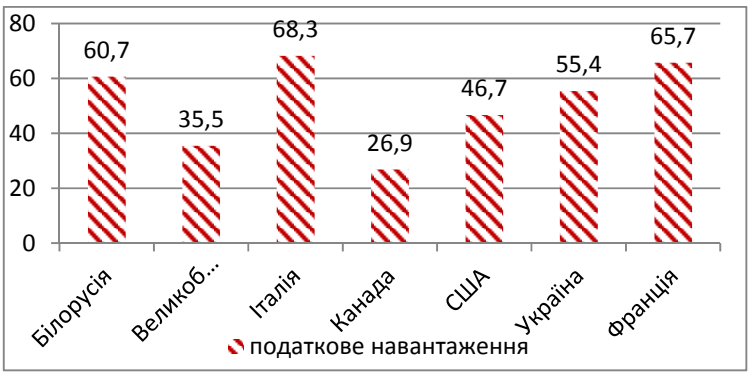


Рис. 2. Податкове навантаження на економіки країн, %

2. Високий показник податкового навантаження. Податкове навантаження є важливим фіскальним показником, адже він характеризує сукупний вплив податків на економіку загалом чи на окремих суб'єктів господарювання. Порівняно зі східноєвропейськими країнами інтегральна ставка соціальних нарахувань на фонд оплати праці в Україні є приблизно однаковою (близько 42-43 %). Проте в нашій державі це навантаження суттєво зміщено у бік роботодавців. Серед країн

Європейського Союзу лише працівники Естонії та Литви сплачують відповідно 1,0 і 3,0 % заробітної плати до соціальних фондів. У Польщі та Словенії ставки становлять відповідно 25,1 % і 22,1 %, у решті країн – від 2,8 % до 9 %.

3. Нераціональний розподіл податкового тиску між факторами виробництва. В Україні основний податковий тиск здійснюється на капітал і людські ресурси. В сучасних економічних умовах саме вони є рушіями становлення інвестиційно-інноваційної моделі економіки. Високе навантаження на фонд оплати праці і прибуток корпорацій є чинником стримування інвестицій в основні фонди та розвиток людських ресурсів.

4. Низька рентабельність податкової системи. Затрати вітчизняної податкової системи на збирання 100 грошових одиниць податків у 3-4 рази перевищують аналогічний показник у країнах ЄС, що свідчить про непродуктивні видатки податкової служби та про її недостатньо ефективну роботу.

5. Низька фіскальна ефективність податкової системи. У зв'язку з нездатністю вчасно запобігти чи попередити використання схем мінімізації чи ухилення від сплати податків знижується їх продуктивність. За офіційними даними Інституту стратегічних досліджень, лише від мінімізації та ухиляння від сплати ПДВ бюджет втрачає 26% даного податку від його потенційно можливого надходження [11].

6. Неефективна й надмірно витратна для держави й бізнесу система адміністрування податків і зборів, що неспроможна забезпечити повноцінне наповнення державного бюджету й зниження частки тіньової економіки за одночасного дотримання балансу прав податкових органів і платників податків.

7. Нераціональна система податкових пільг. Широкий перелік податкових преференцій викривлює фіскальний простір, надаючи окремим підприємствам і галузям більш вигідні вихідні позиції, автоматично знижуючи конкурентоспроможність суб'єктів підприємницької діяльності, які не мають можливості лобіювати надання їм податкових пільг.

Корупція та нестабільність політики, як і минулих років, входять до складу трьох головних проблемних факторів для українського бізнесу. Ці проблеми було виокремлено керівниками підприємств у переважній більшості галузей у всіх регіонах. Проте якщо у попередні роки фактор нестабільної державної політики посів вищий рядок списку із значним випередженням, то у 2012 році він поступився двома позиціями, опинившись на третьому місці.

Примітки:

1. Податковий кодекс України – Затверджений ВРУ від 02.12.2010 № 2755-VI., та введений в дію з 1 січня 2011 року;
2. Вісник Податкової служби України / Офіційне видання Державної податкової адміністрації України // – Січень 2012 року – № 1;
3. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за січень – грудень 2010 року". – [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: http://www.minfin.gov.ua;
4. Paying taxes.The global picture; International Finance Corporation, The World bank, 2010 - 2012 PwC, Washington, USA – p. – 104.

Olena Pitgurska
Ivan Franko National University of L'viv

IMPACT OF NATIONAL TAX POLICY ON DEVELOPING NATIONAL ENTERPRISES

Functioning and development of the economy is impossible without building an effective and predictable tax system. In emerging market economies, including Ukrainian, weighted and balanced fiscal policy is a key factor of growth, investment activity and employment.

The key negative factors that led to poor competitive position of the Ukrainian tax system are: the lack of stability and internal contradictions and inconsistencies tax law, a high rate of tax burden, misallocation of tax burden between factors of production, low profitability of the tax system, low fiscal efficiency of the tax system.

Ліліана Пінчак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЖИТЛОВЕ БУДІВНИЦТВО ЯК ПОШТОВХ ДЛЯ РЕАЛІАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ПОТЕНЦІАЛУ МЕГАПОЛІСІВ.

У будь-якій соціально-економічній системі виникає житлова система, що містить наступні підсистеми: інституціональну, ресурсну, організаційно-технологічну, підсистему житлового фонду і підсистему потреб у житлі, що активізує всі інші підсистеми. [1].

Потреба у власному помешканні є рушійною силою у житловому будівництві, цей фактор формує попит на житловому ринку, дозволяє складати прогнози у житловій будівельній сфері.

Видання Journal of Regional Science опублікувало дослідження, яке показує, що міста з високою щільністю населення економічно найбільш ефективні. [2].

Гостра житлова проблема у містах відобразилась у відповідях респондентів із міських поселень, які частіше, ніж мешканці сільської місцевості, повідомляли, що головною причиною їх прагнень тимчасово працювати за кордоном, є неможливість вирішити житлову проблему. На це вказали 12,4 % опитуваних, зокрема, 15,8 % – в міських поселеннях і 5,6 % – в сільських. Про гостроту наявної житлової проблеми серед молоді свідчать відповіді респондентів віком 15-34 років на запитання „Як Ви оцінюєте діяльність органів влади щодо вирішення проблем молоді у сфері…?".

Серед запропонованих сфер – фізична культура та спорт, навчання, дозвілля, забезпечення культурних потреб, профілактика правопорушень, виховання, охорона здоров'я, праця, матеріальна підтримка соціально незахищених груп молоді (сироти, інваліди тощо). Діяльність влади у сфері забезпечення молоді житлом позитивно оцінили лише 8 % опитаних, серед молоді, що проживає у містах, частка позитивних оцінок була ще нижчою – 6 %. Негативно оцінили діяльність органів влади у сфері забезпечення молоді житлом 79 % опитаних. [3].

Потреба населення у поліпшенні своїх житлових умов повинна вирішуватися на державному рівні, на даний момент приймаються заходи щодо покращення такої ситуації, але поки що їх недостатньо.

Так, середня забезпеченість житлом одного громадянина нашаї Львівської області складає 21,5 кв. м. загальної площі при 26 кв. м. в цілому по Україні. В той же час, в Норвегії цей показник складає 74 кв. м., Франції - 43 кв. м., Чехії - 28 кв. м.

Звісно, що житло за своєї суті виконує дві функції. По-перше, для громадянина воно є довкіллям, середовищем мешкання, яке сприяє розвитку та зміцненню родини, а також реалізації її життєвих планів. У всіх країнах житло є ознакою, яка визначає соціальний статус громадянина, його положення та роль у суспільстві. По-друге, житло, як нерухомість, є акумулятором коштів, що накопичувались та вкладались, стали речовим результатом праці громадянина. У такій якості житло виконує функцію економічного фактору в житті людини, є найсуттєвішим, базовим елементом інституту приватної власності, без якого неможливо становлення та сталий розвиток ринкових відносин. Досвід розвинутих країн світу переконливо свідчить про те, що в найбільш кризові для них періоди розвитку саме рішуча та адекватна політика у житловій сфері ставала локомотивом, який витягував з кризи економіку в цілому, вирішуючи водночас складні та взаємопов'язані соціальні та економічні проблеми.

Таким чином, житлова індустрія є галуззю економіки, в результатах розвитку та функціонування якої зацікавлені практично всі без виключення громадяни. До того ж, житлове будівництво інтегрує в себе комплекс суміжних галузей промисловості , розвиток транспортної, інженерної та іншої інфраструктури, сферу житлово-комунального господарства, створює нові робочі місця, формує платоспроможний попит населення та збільшує податкові надходження. І врешті решт, кінцевий продукт індустрії житлового будівництва - житло, - є, за загальновизнаною в світі оцінкою, одним із найбільш ліквідних та надійних активів, який забезпечує стале надходження інвестицій не тільки в цю сферу, але і в інші пов'язані галузі економіки.

Ключовою проблемою під час вироблення та реалізації житлової політики є забезпечення доступності житла для громадян. Механізмом, який дозволяє вирішити цю задачу, є житлове (іпотечне) кредитування. Соціально-політична та економічна значимість цього механізму обумовлена перш за все тим, що він орієнтований на соціально-активні та працездатні верстви населення, які формують базу та опору цивілізованого громадянського суспільства.

Зважаючи на значні труднощі реалізації житлових програм на рівні держави (згідно проекту Концепції Загальнодержавної програми забезпечення житлом громадян на 2009-2012 роки для забезпечення реалізації її завдань та заходів необхідно було прийняти новий Житловий Кодекс, шість Законів України, дев'ять постанов Кабінету Міністрів України, а згідно з Указом Президента України передбачати у проектах Державного бюджету України видатки на будівництво житла в обсязі не менше 0,5 відсотка валового внутрішнього продукту, тобто близько 4 млрд. грн. на рік). Можна зробити висновок про можливість реалізації державних програм і на регіональному рівні з використанням ефективних кредитно-фінансових механізмів, передбачених чинним законодавством, в тому числі законодавством про місцеве самоврядування. На користь цього свідчать також наступні фактори:

- певні можливості частини населення (громадяни із середнім рівнем доходу) щодо часткового фінансування будівництва (придбання) житла за рахунок власних коштів при створенні відповідних умов;
- наявність розвинутого регіонального ринку банківських іпотечних кредитів;
- певні можливості обласного та місцевих бюджетів щодо асигнувань на стимулювання (підтримку) розвитку житлового кредитування населення;
- досвід обласних структур у сфері вирішення житлових проблем окремих верств населення, опанування кредитно-фінансових механізмів під час реалізації загальнодержавних житлових програм;
- нагальна потреба підприємств регіону у закріпленні кадрів шляхом вирішення житлових проблем працівників;
- нагальна потреба забезпечення регіональних міграційних та демографічних процесів.

Враховуючи досить велику складність поставленої проблеми, необхідність залучення до її вирішення не тільки державних інституцій, але і населення, багатьох інших суб'єктів ринкових відносин, забезпечення системності та синхронізації їх взаємодії, значного часу, а також підтримки та координації роботи на рівні обласних рад та облдержадміністрацій, вирішення поставленої проблеми передбачається здійснювати саме програмним засобом. Пунктом 25 заходів з виконання Державної програми забезпечення молоді житлом, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 24.07.2002р. № 1089, передбачено сприяти створенню інноваційних форм територіальної інтеграції, молодіжних житлових комплексів і соціотехнополісів з метою оптимального використання та нарощення інтелектуального і творчого потенціалу молоді в Україні, її соціального становлення.

Соціотехнополіс являє собою певну закриту цілеспрямовано сформовану, соціально орієнтовану систему життєдіяльності індивідуумів з достатньо високим рівнем життя, збалансованими соціальними, економічними, культурними, політичними та екологічними умовами, спрямовану на концентрацію інтелектуального потенціалу нації з метою активізації інноваційного розвитку певної території.

Ідея Соціотехнополісу розглядається як соціальна технологія формування у межах інноваційних територіальних одиниць інформаційного суспільства із залученням до цього процесу найбільш перспективних категорій молоді, як альтернативний варіант міста з якісно новими умовами функціонування, найсучаснішою соціальною інфраструктурою та розвинутою мережею комунікацій.

У процесі будівництва повинні розроблятись та впроваджуватись ефективні фінансово-кредитні механізми, що забезпечать економічну доступність житла для молодих сімей, молодих спеціалістів, підтримку незаможних молодих громадян у поліпшенні житлових умов, створюватись передумови для ефективних фінансово-економічних механізмів залучення інвестицій, у тому числі іноземних, кредитів банків, коштів Державного і місцевого бюджетів, спонсорських коштів, коштів юридичних та фізичних осіб.

Щільність населення відіграє важливу роль в економічному зростанні, бо люди знаходяться поруч з носіями інформації, ближче до місця роботи, безпосередньо між фірмами, що полегшує обмін інформацією, винахід нових технологій і відкриття бізнесу. Для самореалізації кожна особистість повинна знайти сприятливе для розкриття її здібностей, можливостей, талантів, інтелектуального ресурсу середовище.

Досі конкретні розрахунки в цій області не проводилися, хоча на основі докладних статистичних моделей можливо оцінити зв'язок щільності населення і економічного розвитку, зробити висновки відносно доцільності розбудови міст.

Подвоєння щільності населення підвищує продуктивність праці в середньому на 2-4%; щільність населення відіграє велику роль в містах, де вищий рівень професіоналізму та інші якості людського капіталу. Райони, прилеглі до метро і мають у більшості населення з рівнем людського капіталу нижче середнього, не дають міській економіці ніякого приросту в продуктивності праці. В той же час в районах з людським капіталом вище середнього рівня спостерігається зростання продуктивності у двічі. Вплив щільності населення найбільш помітно в галузях, пов'язаних з високим рівнем інтелекту та творчості. Отже, розрахунки підтвердили високу ефективність великих міст, проте зростання продуктивності не спостерігається в густонаселених "нетрях", висока щільність населення особливо корисна для розвитку ринку інформаційних послуг, фінансової галузі та інших областей, де обмін інформацією та ідеями є важливою частиною виробничого процесу. Глобальна тенденція до урбанізації, переміщенню сільських жителів у міста, тільки підтверджує висновки вчених і вимагає будівництва нових об'єктів, вдосконалення міської інфраструктури і поліпшення освіти населення. Це дозволить максимально реалізувати потенціал мегаполісів.

Примітки:

1. Бессонова О. Э. Жилье: рынок и раздача [Текст] / О. Э. Бессонова. – Новосибирск : Наука, 1993. – 160 с.
2. Journal of Regional Science / Електронний ресурс// :[http://vnz.org.ua/statti/3079-ekonomika-i-naselennja-tisnota-dae-efekt]
3. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / За ред. Е.М.Лібанової. – К.:Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 248 с

Liliana Pinchak
Ivan Franko National University of L'viv

HOUSING AS A SHOK TO REALIZE OF HUMAN CAPITAL AND POTENTIAL OF BIG CITIES

The article analyzes the relationship of population density to economic efficiency and produktyvnisyu are listed positive factors for the future development of megacities, implementing existing government programs using effective credit and financial mechanisms provided by applicable law.

Ірина Полох
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ВПЛИВУ СЕЗОННОСТІ НА ДИНАМІКУ РОЗВИТКУ РИНКУ БУДІВНИЦТВА

Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Ріст будівельної галузі неминуче викликає економічне зростання у країні і виникнення необхідних умов для розв'язання багатьох соціальних проблем.

З огляду на особливість будівництва, котра пов'язана з роллю клімату та місцевих умов у будівельних роботах, будівництво будівель одного і того ж типу в різних районах країни вимагає різних витрат матеріальних ресурсів. Умови будівництва багато в чому визначаються сейсмічними умовами, рельєфом місцевості, геологічною будовою грунту, наявністю грунтових вод, способом доставки на будівельний майданчик конструкцій і матеріалів.

Робітники на будівництві також більш схильні до впливу кліматичних умов, ніж робітники інших галузей. Ця особливість потребує докладання великих сил у найбільш сприятливий період року. У зв'язку з цим на основні будівельні роботи вводяться поправочні коефіцієнти, які дозволяють враховувати відхилення від нормативних умов праці. Наявність сезонності в галузі є очевидною.

Під сезонністю розуміють систематичні коливання показників, обумовлені особливостями виробничих умов в визначений період. Сезонні ефекти, незважаючи на те, що час їх проявлення та характер з року в рік можуть змінюватися, мають досить регулярний характер. Розмах та форма сезонних коливань можуть також демонструвати еволюцію протягом часу. Проте регулярність сезонних коливань дозволяє проводити їх ідентифікацію, що в свою чергу забезпечує можливість сезонної коректування часових рядів. Зручною формою графічного зображення динамічних рядів є пелюсткова діаграма в полярних координатах – рисунок 1. Графік дозволяє прослідкувати наявність сезонності – зменшення обсягів будівництва на зимовий період часу, та збільшення його з березня по грудень.

Рис. 1. Динаміка обсягів виконаної будівельної продукції за місяцями, 2005-2012 рр., млн.грн.

Подібні тенденції пояснюються тим, що в галузі рушійним фактором є інвестиції, вплив яких проявляється з певним плином часу – лагом. Фінансовий рік будь-якої фірми найчастіше розпочинається одночасно з календарним, тому на січень-березень припадає розподіл грошових коштів. З березня вже поступово видно результат від внесених інвестицій. Найбільших значень

обсяги виконаних будівельних робіт сягають у вересні та грудні, оскільки перший період є кінцевою точкою для отримання результату за вкладеними коштами, а другий – звітний період за рік, підбиття підсумків.

Для перевірки припущення про істотність періодичної компоненти ряду динаміки доцільно використовувати такі критерії випадковості, котрі мають найбільшу міцність відносно альтернативної гіпотези про циклічність ряду. Найпростішим для застосування є критерій „піків" та „ям". В основі його лежить підрахунок кількості екстремальних точок ряду *p*. Перевірка гіпотези зводиться до порівняння $\overline{p}$ з розрахунковим значенням $\hat{p}$.

Для розрахунку було використано дані щодо динаміки обсягів виконаних будівельних робіт за 2005-2011 роки та розраховано сезонну декомпозицію. Сутність полягає у тому, що часовий ряд можна представити як суму чотирьох різних компонент: сезонної компоненти (St), тренду (Tt), циклічної компоненти (Ct) та випадкової, нерегулярної компоненти (et).

Побудова моделі на основі декількох методів відбувалася за допомогою пакету SPSS. Було обрано метод експоненційного згладжування з критерієм простої сезонності. Значення коефіцієнту $\overline{R}^2$ склало 0,935, що вказує на адекватність моделі.

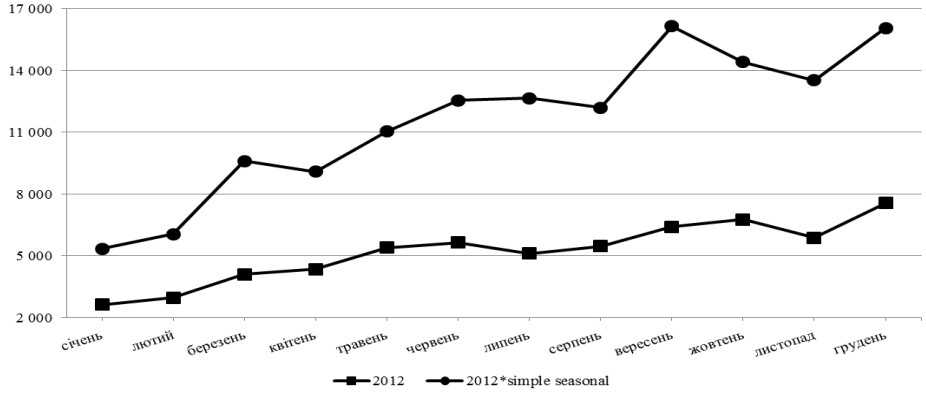


Рис. 2. Порівняння прогнозних та реальних значень обсягу виконаних будівельних робіт в Україні за 2012 рік

На графіку подано порівняльні значення прогнозних та реальних значень обсягу виконаних будівельних робіт в Україні за 2012 рік. Очевидно, що прогнозні значення значно перевищують реальні. В цілому це підтверджує наявність несприятливої ситуації у галузі. Подібне також можна пояснити тим, що ситуація на ринку будівництва у 2012 році не є типовою, тобто вона не слідує тренду, котрий спостерігався в останні роки. Значного впливу на прогнозні значення мали обсяги виконаних будівельних робіт у докризові роки.

Проведені розрахунки дозволили визначити що будівельний ринок України перебуває не на найкращому рівні свого розвитку. Подальші дослідження повинні доповнюватися розробкою конкретних заходів вирішення зазначених проблем у ринкових умовах. Необхідно розробити нові методики стратегічного аналізу з адаптацією до умов функціонування вітчизняних будівельних підприємств. Використання такого інструментарію дозволить гнучко реагувати на зміни чинників внутрішнього та зовнішнього середовища будівельних підприємств, а це своєю чергою призведе до підвищення ефективного функціонування будівельного ринку загалом.

Irina Polokh
Oles Gonchar National University of Dnipropetrovs'k

ANALYSIS OF SEASONALITY ON THE DYNAMICS OF THE MARKET OF CONSTRUCTION

Construction industry is one of the most important sectors of the economy. The presence of seasonality in the industry is evident. Criteria of "peaks" and "holes" was used in SPSS package for checking the assumption of essentiality of periodic component of dynamics row.

Зоряна Приймак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ ПРО ЕВОЛЮЦІЮ ПОГЛЯДІВ ЕКОНОМІСТІВ НА ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ

Перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки в Україні та інших пострадянських країнах спричинив зміни у різних сферах життєдіяльності суспільства. Зокрема, відбулися суттєві зміни у сфері виробництва, в якій створюється національний продукт і формуються доходи економічних суб'єктів. Відбулися суттєві зміни у функціональному розподілі доходів, тобто у співвідношенні між доходами від різних факторів виробництва. Як наслідок, зменшилася частка заробітної плати у грошових доходах населення, а частка трансферів досягла небувало високого рівня. Це спонукало дослідників до глибшого дослідження механізму розподілу доходів між факторами виробництва.

Метою дослідження є аналіз еволюції поглядів різних економістів на розподіл доходів між факторами виробництва.

В економічній науці під функціональним розподілом доходів розуміють розподілом національного доходу між власниками факторів виробництва [1, с. 80]. Перші теорії щодо розподілу багатства з'явились ще у XVIII ст. Зокрема, Ф.Кене вживав таке поняття як "розподіл" в одній зі своїх найвідоміших праць – "Економічна таблиця" (1758).

Концепція розподілу класичної школи економічної теорії (А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.С.Міль) тісно пов'язує проблему розподілу з теорією вартості. А. Сміт був одним із перших економістів, який у свої праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776) виклав свої погляди щодо заробітної плати найманих працівників.

А. Сміт визначає заробітну плату як продукт праці, природну винагороду за неї. Якщо робітник працює з власними засобами виробництва і на своїй землі, він одержує заробітну плату рівну вартості виробленого товару, тобто повний продукт. В іншому випадку, коли робітник працює за умов капіталізму, він отримує лише частину цього продукту, яку праця додає до матеріалу, що обробляється, іншу частину одержує власник капіталу як прибуток. Отже, А. Сміт бачив не принципову, а лише кількісну різницю між доходом простого товаровиробника і найманого робітника. Він визначає "нормальний" рівень заробітної плати кількістю засобів існування робітника і його сім'ї, необхідних для підтримання їхнього життя.

А. Сміт був противником державного втручання в регулювання рівня заробітної плати. Послідовник А. Сміта, Давид Рікардо продовжив розвивати ідею про невтручання держави у регулювання рівня заробітної плати. Рікардо також аналізує "нормальний" рівень заробітної плати, який підтримуватиме стабільну чисельність населення на відміну від короткотермінової заробітної плати, яка допускає зростання чисельності населення у випадку перевищення нею "нормальної" величини. Він вважав, що за надлишкової пропозиції робочої сили, розмір заробітної плати зменшується і чисельність населення скорочується. І навпаки, якщо існує нестача робочої сили, то заробітна плата зростає. Отже, величина заробітної плати постійно коливається навколо її "нормального" рівня, який визначається вартістю засобів існування, необхідних для підтримання життя робітника [2, С. 451-452].

К. Маркс розвинув нову марксистську концепцію функціонального розподілу доходів, яка побутувала у вітчизняній економічній науці протягом тривалого періоду часу. Він вважає, що тільки праця створює національний дохід, а усі інші фактори виробництва лише привласнюють частину цього доходу.

Згідно з маркистською теорією, найманий працівник на ринку ресурсів продає свою робочу силу і, відповідно, повинен отримати грошовий еквівалент вартості свого товару. Однак, на думку К. Маркса, створена робітниками кількість продукції є більшою, ніж витрати, які вони використовують для власного утримання. Інакше кажучи, вони створюють додаткову вартість. Проте робітник отримує зарплату в межах денної вартості своєї робочої сили. Вартість, яку робітник виробляє протягом другої частини робочого дня, отримує капіталіст як прибуток. Відповідно, цей прибуток можна вважати результатом експлуатації. Отже, за К. Марксом, найманим працівникам сплачують вартість робочої сили, а власники капіталу привласнюють додаткову вартість.

К. Маркс вважав, що розвиток ринкової економіки призведе до погіршення становища найманих працівників, так як підвищення продуктивності праці приносило вигоду капіталістам, але не допомагало робітникам вийти із всезростаючої бідності. Однак, реальний розвиток ринкової економіки не підтвердив теорію зубожіння і її прихильники почали змінювати свої погляди щодо неї, а згодом і взагалі відмовились від неї.

На противагу марксизму у другій половині XIX ст. виник маржиналізм – новий напрям в економічній науці. Представники маржиналізму (Л. Вальрас, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Л. Візер та інші) розвинули нову теорію функціонального розподілу доходів, яка ґрунтується на граничній корисності.

Дж. Б. Кларк, американський представник маржиналізму, в одній із своїх праць "Розподіл багатства" (1899) поєднав теорію граничної корисності та спадної віддачі з концепцією факторів виробництва і розвинув теорію, яку називають теорією граничної продуктивності, або неокласичною теорією розподілу [3, с. 380]. Згідно з цією теорією, існує чотири фактори виробництва і вони всі створюють національний дохід та беруть участь у його привласненні. Так, праця присвоює частину доходу у формі заробітної плати, капітал (інвестиційні ресурси) – у вигляді процента, а земля створює ренту. Підприємницький хист, тобто здатність до підприємництва створює підприємницький дохід – прибуток.

Для пояснення процесів у сфері розподілу доходів в умовах трансформаційних економік почали використовувати інституціоналізм, який зародився ще на початку XX ст. у США. Засновником даного напряму був Т. Веблен, а його послідовниками – Дж. Р. Комонс та В. К. Мітчел.

Інституціоналісти не розділяли поглядів маржиналістів щодо їхньої теорії розподілу доходів. Один із представників раннього інституціоналізму Дж. Р. Комонс критикував ігнорування непостійності відносин власності і прав особистості, включаючи право на можливо вищу частку у національному доході. Він намагався вирішити економічні суперечності через колективні дії, охарактеризувавши, отже, інституційну економіку як "Економіку колективних дій". На думку одного із інституціоналістів Джефрі Ходжсона, "заслуга Комонса полягає в тому, що він намагався забезпечити інституційну економіку систематичною теорією, якої не змогли досягти Веблен, Мітчел та інші американські інституціоналісти. Він також намагався зробити з цієї теорії дієве знаряддя економічної політики" [4, с. 569].

Видатний український економіст М. І. Туган-Барановський був прихильником інституціоналізму і також не підтримував марксистську і маржиналістську теорії розподілу. Тому він розробив власну теорію розподілу, яку виклав у праці "Соціальна теорія розподілу" (1913).

Згідно з його концепцією, "величина заробітної плати в даному суспільстві визначається двома чинниками – продуктивністю суспільної праці, яка визначає обсяг суспільного продукту, що підлягає розподілу між суспільними класами, і соціальною силою робітничого класу, від якої залежить частка суспільного продукту, яка надходить у розпорядження робіника" [5, с. 464]. М. Туган-Барановський підтримував профспілки, вважаючи, що "чим згуртованіші робітники, що більше вони об'єднані в єдине ціле, тим вони економічно сильніші щодо капіталістів, і тим більшу частку свого продукту вони можуть відстояти у боротьбі з останніми" [5, с. 489].

Багато економістів XX ст. поділяли погляди М. Туган-Барановського і використовували їх для пояснення розподілу доходів між власниками факторів виробництва. Наприклад, Дж. Гікс у своїй праці "Теорія заробітної плати" (1932) доповнив маржиналістську теорію розподілу "теорією промислового конфлікту". Він був переконаний, що лише вплив профспілок може змінити рівень заробітної плати, як неринкова сила.

Японський економіст і соціолог Ясума Таката досліджував впливи влади на економіку, зокрема, вплив влади на рівень заробітної плати, і вважав ідеї М. Туган-Барановського попередниками своєї теорії. На його думку, соціальний статус працівника і його позаекономічна влада визначає величину заробітної плати, а гранична продуктивність справляє коригувальний вплив на цю величину. Вчений доходить висновку, що суть економічної теорії, яка ґрунтується на владі, полягає в тому, що ціни факторів виробництва (величина доходів) первинно визначаються позицією влади. На думку Я. Такати, це стосується не тільки заробітної плати, а й процента і ренти [6, с. 65].

Отже, проаналізувавши погляди різних економістів на функціональний розподіл доходів, можна дійти висновку, що від перших ідей до сучасних теорій цього розподілу пройшло чимало часу. Значний внесок у розвиток теорії розподілу доходів між факторами виробництва на початку її створення зробили такі видатні вчені як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ст. Міль та ін. Проте першу цілісну теорію функціонального розподілу доходів сформулював К. Маркс, згідно з якою, лише праця створює національний дохід. Іншу теорію функціонального розподілу доходів запровадили представники маржиналізму. Представники маржиналізму розвинули неокласичну теорію функціонального розподілу доходів, яка ґрунтується на граничній продуктивності факторів виробництва.

У XX ст. набула популярності інституційна теорія функціонального розподілу доходів, прихильником якої був видатний український економіст М.І. Туган-Барановський. На його думку, величина заробітної плати робітників залежить від продуктивністю суспільної праці і соціальної сили робітничого класу. Також, представники інституціалізму вважають, що в дослідженні функціонального розподілу доходів важливим є аналіз впливу влади на рівень заробітної плати.

Примітки:

1. Панчишин С. М. Макроекономіка: [навч. посібник] / С. М. Панчишин – К.: Либідь, 2001. – 616 с.;
2. Рикардо. Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Антология экономической классики. Т 1. – М.: "Эконов"-"Ключ", 1991. – С. 397- 473;
3. Панчишин С. М. Макроекономічний аналіз товарної форми виробництва. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2004. – 452 с.
4. Hodgson G. John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics // Jurnal of Economic Issues. – 2003. – Vol.37 (3). – P. 547-576;
5. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії; [наук. ред., автор передмови і вступної статті С. М. Злупко]. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 628 с.
6. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003. – 404 с.

Zoriana Pryimak
Ivan Franko National University of L'viv

TO THE QUESTION ABOUT THE EVOLUTION OF ECONOMISTS'S VIEWS ON THE FUNCTIONAL DISTRIBUTION OF THE INCOME

In theses studied the evolution of views of various economists on the distribution of income among the factors of production. Considered the views of representatives of such schools in economic theory as classical school, Marxism, marginalism, institutionalism.

Юрій Притоцький
Львівський національний університет імені Іванна Франка

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

В умовах глобалізаційних процесів проблема існування ризику у фінансово-господарській діяльності підприємств набуває особливого прикладного значення, оскільки ризик – це характерна риса ринкової економіки. Проведення поглибленого аналізу впливу на підприємство чинників, що створюють ризик, є необхідною умовою його успішного функціонування.

В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність займає особливе місце. Від неї багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Ефективність діяльності кожного підприємства багато в чому залежить від повної і своєчасної мобілізації фінансових ресурсів та правильного їх використання для забезпечення нормального процесу виробництва і розширення виробничих фондів. У цьому зв'язку для кожного підприємства важливу роль відіграє ефективна організація фінансової діяльності [2, с.83].

Дослідженню методів аналізу і оцінки ризиків, зокрема фінансових, присвячено низка робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, а саме: І. Бланк, П. Буряк, П. Верченко, В. Вітлінський, В. Гранатуров, І. Івченко, Л, Коваленко, Т. Мельник, Л. Тепман. Разом з тим, ряд питань, зокрема обгрунтування виборів методів виявлення, вимірювання, аналізу і оцінки фінансових ризиків, потребує подальшого дослідження.

Фінансова діяльність підприємства у всіх її формах поєднується з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати його господарської діяльності достатньо висока. Під ризиком розуміється можливість невідповідності реально отриманих результатів реалізованого рішення поставленим цілям.

У ринковій економіці різко посилюється фактор ризику що впливає на діяльність підприємства. Ризики, що супроводжують фінансову діяльність підприємства, виділяють в особливу групу ризиків, що мають назву фінансові ризики.

Фінансові ризики мають об'єктивні засади через невизначеність зовнішнього середовища стосовно до підприємства. Зовнішнє середовище містить об'єктивні економічні, соціальні і політичні умови, у рамках яких підприємство проводить свою діяльність. Невизначеність зовнішнього середовища обумовлена тим, що залежить від множини змінних, поведінку яких не завжди можна точно передбачити (пропозиції на товари, кошти, фактори виробництва, багатоваріантність сфер використання капіталів, різноманітність критеріїв переваги інвестування коштів, обмеженість інформації тощо).

Слід зазначити, що в економічній літературі остаточна класифікація фінансових ризиків підприємств різних напрямків діяльності ще не склалася. Однак існує базова класифікація в залежності від того, у якій області діяльності вони виявляються. Найбільш часто виділяють наступні види фінансових ризиків підприємств:

1) ціновий ризик;
2) кредитний ризик;
3) відсотковий ризик;
4) валютний ризик;
5) ризик ліквідності;
6) операційний ризик[3, с.47].

Загальна схема дослідження фінансових ризиків на підприємстві припускає проведення двох видів аналізу: якісного та кількісного. У рамках даного підходу якісний аналіз складається в оцінці умов виникнення ризиків і визначенні їхнього впливу на діяльність підприємства, а задача кількісного аналізу полягає в чисельному вимірі впливу факторів ризику на ефективність функціонування підприємства. Оскільки невизначеність може бути задана різними видами, а прояви ризику надзвичайно різноманітні, на практиці частіше використовують методи кількісного аналізу, в основі яких лежать статистичні критерії ризику.

При використанні статистичних критеріїв у відношенні оцінки фінансових ризиків підприємств варто зробити деякі зауваження:

1) при порівняльному аналізі фінансових активів як базисний показник необхідно брати рентабельність, тому що значення прибутку в абсолютній формі може істотно варіювати;

2) основними показниками фінансового ризику на ринку капіталів являються дисперсія і середнє квадратичне відхилення, оскільки як базис для розрахунку цих показників береться прибутковість (рентабельність), критерій відносний і порівнянний для різних видів активів, немає сенсу розраховувати коефіцієнт варіації[4, с.12].

Усі статистичні методи, які використовують для виміру фінансових ризиків, тим або іншим способом вимірюють волатильність, якийсь планований трендовий рух і випадкове відхилення від тренда, що використовується при аналізі зміни ціни продукту (послуги) за деякий інтервал.

Просту волатильність можна використовувати як найпросту оцінку фінансового ризику. Більш серйозний підхід до оцінки ризику заснований на ARCH/GARCH - моделях волатильності.

ARCH-модель моделює волатильність у виді суми константної базової волатильності і лінійної функції абсолютних значень декількох останніх змін цін.

GARCH-модель являється розширенням ARCH-моделі волатильності, де на поточну волатильність впливають як попередні зміни цін, так і попередні оцінки волатильності[5, с.210].

Слід зазначити, що в останньому десятилітті популярним і універсальним методом оцінки фінансових ризиків у компаніях різного типу був Value-at-Risk (VaR). VaR являє собою статистичний метод оцінки максимальних втрат організації при заданому розподілі ринкових факторів за даний період часу у всіх випадках за винятком заданого малого відсотку ситуацій.Методологія VaR дозволяє виміряти ризики на різних ринках універсальним способом і дозволяє оцінювати ризики окремих позицій у єдиній величині, з огляду на інформацію про кількість позицій, волатильність на ринку і період підтримки позицій.

Виділяють три основних методи обчислення VaR:

1) параметричний;
2) історичне моделювання;
3) статистичне моделювання (метод Монте-Карло)[1, с.36].

У світовій практиці застосовується дві параметричних методики розрахунку VaR: дельта-нормальная і дельта-гама, однак найбільш популярною являється дельта-нормальна методика VaR.

При розрахунку дельта-нормальною методикою використовуються припущення про нормальність розподілу всіх ринкових факторів, які впливають на вартість портфеля і про лінійний зв'язок між змінами факторів ризику і фінансових результатів портфеля. Результат буде являти собою суму нормально розподілених величин, тобто теж нормально розподілену величину.

Непараметричним методом обчислення VaR являється метод історичного моделювання, в основі якого лежить припущення про стаціонарність ринку в найближчому майбутньому. Суть методу складається у використанні історичних змін цін на портфель фінансових інструментів для побудови розподілу майбутніх змін цін і потенційних прибутків і збитків портфеля в цілому. Методика припускає переоцінку портфеля протягом деякого історичного періоду з фіксацією максимальних збитків на обраному тимчасовому обрії із заданою довірчою ймовірністю.

Метод статистичного моделювання або метод Монте-Карлоє найскладнішим методом розрахунку VaR і складається з моделювання можливих змін вартості портфеля при деяких припущеннях. Виявляються основні ринкові фактори, які впливають на вартість портфеля, після чого будується спільний розподіл цих факторів яким-небудь способом, наприклад, із використанням історичних даних або даних, заснованих на якому-небудь сценарії розвитку економіки. Потім моделюється велике число можливих сценаріїв розвитку ситуації, і зміна портфеля розраховується для кожного результату моделювання. Далі на основі отриманого розподілу можливих фінансових результатів шляхом відсікання найгірших відповідно до обраної довірчої ймовірності може бути отримана VaR-оцінка.

Загальний недолік VaR полягає в тім, що всі моделі VaR, незалежно від застосованих методів обчислення, використовують історичні дані. VaR добре працює на стабільних фондових і товарних ринках, але перестає адекватно відображати величину ризику, якщо на ринках відбуваються глобальні зміни.

Слід зазначити, що VaR - один з інструментів управління ризиком, який може застосовуватися для оцінки ризиків виробничих і фінансових підприємств.

Таким чином, на основі проведеного дослідження методівякісного та кількісного аналізу і оцінки прийнятності фінансових ризиків можемо зробити такі висновки: застосування тих чи інших методів за критерієм доцільності варіюється відносно конкретних видів чи груп ризиків; розглянуті методи досить часто переплітаються, а в багатьох з них використовуються подібні прийоми та інструменти; кількісний аналіз ризиків може здійснюватись з використанням кількох методів послідовно чи одночасно; низку методів (метод VAR, волатильність, метод Монте-Карло) можуть використати підприємства у випадку

розроблення чи впровадження нових послуг, відкриття нових підрозділів; наведені критерії оцінки рівня допустимості фінансових ризиків є основою вибору методів управління ними.

Примітки:

1. Альгин А. П. Грани экономического риска / Альгин А.П. — М.: Знание, 1991. - 64 с. – (Практическое пособие)
2. Баранцева С. Стратегічне управління прибутком як регулятор діяльності підприємств// Торгівля України. – 2008, вип. 14, т. 2. – С. 81-86.
3.Вітлинский В. В., Наконечний Я. С. Методи формування резервів на покриття кредитних ризиків // Фінанси України – 1998. - №12. – С. 46-54.
4. Кинеев Ю. Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности на этапе принятия управленческого решения // Маркетинг в России и зарубежом. – 2000. - №5 – С. 11-13.
5. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. 2-ге вид., перероб. та допов: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Філіна Г.І. - К: Центр учбової літератури, 2009. - 320 с.

Yuriy Prutotskiy
Ivan Franko National University of L'viv

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSMENT FINANCIAL RISK

With the globalization problem is the risk of financial-economic activity of enterprises is of particular practical importance because the risk - this is a characteristic of a market economy. Conduct in-depth analysis of the business factors that pose a risk is a prerequisite for its successful operation.

Володимир Роман
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЇ

Туристичний бізнес – один з найперспективніших видів діяльності у світовій економіці. Туризм є однією з найбільших експортних галузей,тому відіграє важливу роль для розвитку економіки. На даний час туристичний бізнес є однією з найприбутковіших сфер світового господарства і є привабливим тому, що необхідні невеликі початкові інвестиції, наявний зростаючий попит на туристичні послуги, високий рівень рентабельності і мінімальний термін окупності витрат. Тому проблема якісного оцінювання туристичної привабливості території є актуальною.

Оцінка привабливості території є прямо пропорційна кількості відвідувачів на даній території.

Привабливість території залежить від таких чинників:

- наявність і стан природних і курортних ресурсів, кліматичні умови;
- наявність і стан і цінність історико-культурних об'єктів;
- культурні заходи у регіоні;
- бізнес інфраструктура.

Кожен фактор визначає своїх відвідувачів:

- природні і курортні ресурси – відпочиваючих які приїхали оздоровитись;
- історико-культурні об'єкти – туристів які приїхали на огляд історико-культурних пам'яток;
- культурні заходи – відвідувачів культурних заходів;
- бізнес інфраструктура – осіб ,які здійснюють бізнес поїздки.

Загальний вигляд інтегрального показника привабливості території Р може бути представлений як: $P = \phi(p_1, p_2, \ldots, p_n)$

де , p_i – вхідні параметри, ϕ – функція, що визначає вигляд потенціалу.

У нашому випадку $P = f(p_1, p_2, p_3, p_4)$,де

p_1 – рекреаційна привабливість території;

p_2 – історико-культурна привабливість території;

p_3 – привабливість території,яка визначається культурними заходами, що проводяться;

p_4 – бізнес привабливість.

Припустимо, що на території розміщені m об'єктів які визначають , рекреаційну привабливість території, історико-культурну привабливість території, бізнес привабливість, привабливість території,яка визначається культурними заходами, кожний з яких характеризується певним набором характеристик. В подальшому будемо вважати, що i-й об'єкт характеризується тільки одним числом π_i, $i = \overline{1,m}$ – коефіцієнтом відповідної привабливості(для рекреаційних об'єктів – коефіцієнт рекреаційної привабливості і т.д.) , який можна отримати шляхом експертних оцінок.

Для визначення привабливості можна скористатись методом побудови карт потенціалів. . Карта даної території покривається прямокутником $\Pi = [a,b] \times [c,d]$. Очевидно, що прямокутник П містить множину (територію) Т ($T \subset \Pi$). Прямокутник П розбивається сіткою $\Delta = \Delta_x \times \Delta_y$, де:

$$\Delta_x = \bigcup_{k=0}^{N} \{x_k\} \quad (1)$$

$$\Delta_y = \bigcup_{l=0}^{M} \{y_l\} \quad (2)$$

Існує наступна методика визначення потенціалів нехай на території існує лише один історико-культурний об'єкт з потенціалом π_2. Якщо вузол Δ_{kl} знаходиться в безпосередній близькості від даного об'єкта, тоді рекреаційний потенціал $p_{lk}^2 = \pi_2$. З віддаленням від даного історико-культурного об'єкта потенціал спадає. Швидкість спадання потенціалу має визначатись потенціалом даного об'єкта. Чим більший потенціал, тим повільніше він спадає з віддаленням від об'єкта. Тобто історико-культурні об'єкти з великим потенціалом залучатиме до себе туристів з більшої території, на відміну від об'єкта з невеликим потенціалом. Ця залежність врахована за допомогою функції розподілу вигляду:

$$F_{kl}(r_{kl}) = 1 - \exp(-\frac{(R^{\max} - \pi_2) r_{kl}^2}{\sigma^2}) \quad (3)$$

r_{kl} — відстань між вузлом сітки Δ_{kl} та історико-культурним об'єктом.

σ — середньоквадратичне відхилення визначає форму функції (квантиль порядку ½ визначає "оптимальну відстань " при якій потенціал об'єкта спадає вдвічі);

π_2 — рейтингова оцінка потенціалу історико-культурного об'єкта

$R^{\max}$ — максимальне значення рейтингу (всі відвідувачі відвідають даний рекреаційний об'єкт) .

Функція розподілу визначає імовірність відмови відпочиваючого від відвідування історико-культурного об'єкта.

Показник історико-культурної привабливості території визначається:

$$p_{lk}^3 = \pi \cdot (1 - F_{kl}(r_{kl})) = \pi \exp(-\frac{(R^{\max} - \pi) r_{kl}^2}{\sigma^2}) \quad (4)$$

А якщо територія вміщує декілька об'єктів то показник історико-культурної привабливості визначається як сума впливів потенціалів усіх історико-культурних об'єктів на територію.

$$p_{lk}^3 = \sum_{i=1}^{m} \pi_i \exp(-\frac{(R^{\max} - \pi_i) r_{kl,i}^2}{\sigma^2}) \quad (5)$$

Дана формула буде справедливою і для оцінки привабливості $p_{lk}^1, p_{lk}^2, p_{lk}^3, p_{lk}^4$.В загальному формула виглядатиме так

$$p_{lk}^s = \sum_{i_s=1}^{m_s} \pi(t)_{si_s} \exp(-\frac{(R^{\max} - \pi(t)_{si_s}) r_{kl,i_s}^2}{\sigma^2}) \quad (6)$$

Даний метод є простим у використанні і дозволяє оцінити туристичний потенціал території.

Примітки:

1. Виклюк Я. І. Математичне моделювання об'єктів туристичної галузі : монографія / Я. І. Виклюк. — Чернівці : Книги – ХХІ, 2010. — 340 с.
2. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія і практика навч. посібник / М.П. Мальська, В.В. Худо; Міністерство освіти і науки України. Львівський національний університет імені Івана Франка. — К.: Центр учбової літератури, 2007.— 424 с.

Volodymyr Roman
Ivan Franko National University of L'viv

EVALUATION OF TERRITORY TOURIST ATTRACTIVENESS

Tourism is one of the most promising drivers of growth for the world economy. The sheer size and reach of the sector makes it critically important from a global resource perspective. Even small changes toward greening can have important impacts. Furthermore, the sectors' connection to numerous sectors at destination and international levels means that changes in practices can stimulate changes in many different public and private actors.

In theses considers the method of evaluating the territory attractiveness . Proposed effective method for assessing territory based on potential mapping.

Зоряна Романчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті аналізується сучасний інвестиційний клімат в Україні, розглянуто поняття «інвестиції», а також особливості державної інвестиційної політики.

Ключові слова: інвестиції, внутрішні інвестиції, державна інвестиційна політика, регулювання інвестиційної діяльності.

Метою статті виступає аналіз державного регулювання інвестиційної діяльності.

Україна є потенційно привабливою країною, адже має великі резерви невкладених заощаджень, велику кількість недостатньо використовуваних людських і фізичних ресурсів. Але чомусь наша країна помітно відстає від інших країн за обсягом залучень іноземних інвестицій, не спостерігається збільшення інвестиційної активності, а обсяги виробництва взагалі скорочуються.

Нещодавно Державний комітет статистики оприлюднив дані, які свідчать про продовження рецесії у реальному секторі економіки України. Як повідомили в Держкомстаті, випуск промислової продукції в січні поточного року скоротився на понад 3,2%. Ще більш суттєвим падіння виглядає у порівнянні до грудня минулого року – скорочення вимірюється двозначним числом – 11%. Як кажуть у відомстві, спад спостерігається у більшості галузей економіки. Хоча в Україні існує багато перспективних сфер та галузей, які можуть принести великі доходи у державний бюджет і сильно збагатити нашу державу, але всі вони потребують чималих капіталовкладень.

В такий не зовсім сприятливий час для нашої економіки питання необхідності залучення інвестицій просто не має альтернатив. В Україні гостро не вистачає інвестиційних ресурсів та не створено сприятливих умов для їх нагромадження. Тому важливість проблеми фінансового регулювання інвестиційної діяльності очевидна.

Багато українських вчених займаються дослідженням регулювання інвестиційних процесів, а саме – І. Бланк, О. Василик, А. Крисоватий, Я. Литвиненко, В. Грушко, Т. Мединська, А. Омельченко, С. Онисько, А. Пересада, О. Романенко, А. Соколовська, Л. Федулова, С. Шевченко та інші.

Інвестиції є найвагомішим чинником структурних перетворень в економіці.

У сучасному розумінні інвестиції – це всі види фінансових, матеріальних та інших цінностей, що вкладаються інвесторами в об'єкти підприємництва і інші види діяльності з метою отримання доходу.

Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991р. поняття інвестиції трактується як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Такими цінностями, згідно українського законодавства, є: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно; майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності [1].

Як свідчить практика господарювання, основою економічного зростання будь-якої країни є внутрішні інвестиції. Головним внутрішнім інвестором в Україні залишаються самі підприємницькі структури, а основними елементами власних інвестиційних ресурсів є амортизаційні відрахування і прибуток. За рахунок прибутку в розвинутих країнах фінансується близько 30 % капітальних вкладень. Однак, в Україні, у зв´язку з низькою рентабельністю, прибуток є незначним джерелом інвестиційних ресурсів.

У зв´язку з високим рівнем спрацювання основних фондів, необхідністю структурних перетворень, а також гострим дефіцитом інвестиційних ресурсів, потрібне докорінне реформування державної інвестиційної політики, спрямоване на інтенсифікацію внутрішніх інвестиційних процесів. Основними напрямами такої політики можуть бути:

-удосконалення Податкового кодексу України;

-удосконалення амортизаційної політики;

-введення у податкову практику інвестиційного кредиту, який передбачає звільнення від оподаткування прибутку, який направляється на рефінансування;

-формування механізму довготермінового кредитування підприємств;

-розвиток ринку капіталів [4, с.178].

Сприятливий інвестиційний клімат створюється державою і впливає на всіх учасників інвестиційних прцесів. А. Омельченко в основу державного регулювання інвестиційної діяльності покладає принципи:

- послідовної децентралізації інвестиційного процесу;
- збільшення частки внутрішніх (власних) коштів суб'єктів господарювання у фінансуванні інвестиційних проектів;
- перенесення центру ваги з безповоротного бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування;
- виділення бюджетних коштів за адресним принципом, переважно для реалізації державних пріоритетів програм (проектів), спрямованих на структурну перебудову економіки;
- здійснення відповідними державними органами контролю за цільовим використанням централізованих інвестицій;
- розширення змішаного фінансування інвестиційних проектів;
- удосконалення нормативно-правової бази з метою збільшення обсягів залучення інвестицій;
- впровадження системи страхування інвестицій [2, с.25].

Отже, фінансове регулювання – комплексний вплив апарату держави на фінансову сферу (фінансові відносини) шляхом встановлення правил (стандартів, обмежень, нормативів, критеріїв тощо) фінансової діяльності та здійснення контролю за дотриманням цих правил на основі заохочення та примусу. І на мою думку, для забезпечення економічної незалежності України, створення належних умов для стимулювання іноземних інвестицій контролювати інвестиційну діяльність повинна держава.

Примітки:

1.Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua
2.Омельченко А.В. Іноземні інвестиції в Україні / А.В. Омельченко. – К.: Юніком, 1997. – 402с.
3.Охотнікова О.М. Роль державного управління в регулюванні інвестиційної діяльності в Україні / Охотнікова О.М., Панчук М.Ю.// Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. - №3.

4.Швайка Л. А. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник / К.: Знання, 2006.- 435 с.

Zoryana Romanchuk
Ivan Franko National University of L'viv

NEED FOR GOVERNMENT REGULATION OF INVESTMENT IN UKRAINE

This article analyzes the current investment climate in Ukraine, the notion of "investment" is considered, and features of state investment policy are analyzed.

Микола Романяк
Львівський національний університет імені Івана Франка

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНІВ ЛЬВІВЩИНИ

Процес формування ефективних регіональних програм інноваційно-інвестиційного розвитку вимагає виокремлення відносно однорідних груп адміністративно-територіальних одиниць, котрі, попри певні відмінності у досягнутих соціально-економічних показниках, все ж володіють спільними рисами. Це уможливлює застосування щодо них типових інструментів регулювання, спрощує контроль результатів та механізм внесення необхідних коректив. З огляду на це, роль статистичних методів, здатних забезпечити коректне групування територій у відповідності до рівня їхньої інвестиційної та інноваційної активності важко переоцінити.

Серед таких методів особливої уваги заслуговують технології кластерного аналізу, що добре зарекомендували себе на практиці та вирізняються універсальністю застосування. Варто відзначити, що чималі труднощі у процесі кластерного аналізу викликають не стільки обчислювальні процедури, скільки добір адекватних показників, спроможних об'єктивно характеризувати досліджувані об'єкти, та інтерпретація отриманих результатів.

Для розгляду логіки застосування кластерного підходу до вивчення інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості на регіональному рівні використано статистичну інформацію у розрізі міст та районів Львівщини за 2011 рік [1, 2]. Основу аналізу склали наступні показники: обсяг інвестицій в основний капітал підприємств промисловості (тис. грн.), витрати на інновації в розрахунку на одне інноваційно активне підприємство (тис. грн. на один.), частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств (%) та питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції (%). Оскільки обрані показники мають різні одиниці виміру, для забезпечення порівнянності їх було стандартизовано з допомогою значень середніх величин та середніх квадратичних відхилень. На основі отриманих значень обчислено відстані між об'єктами дослідження – районами та містами Львівщини – за Евклідовою мірою.

На підставі отриманої матриці відстаней між регіонами з використанням пакету STATISTICA здійснено об'єднання об'єктів дослідження у три групи (кластери) за алгоритмом повного зв'язку, або, як його ще називають, найвіддаленішого сусіда (табл.1). Однофакторний дисперсійний аналіз підтвердив якість поділу сукупності на кластери.

Таблиця 1

Структура кластерів за рівнем інноваційно-інвестиційного розвитку та відстані до їхніх центрів

Міста та райони	**Відстань до центру кластера**
Кластер №1	
Львів	1,717145
Городоцький район	1,485736
Кластер №2	
Дрогобич	0,250495
Моршин	1,104516
Стрий	1,112335
Трускавець	0,451397
Червоноград	0,496833
Бродівський район	0,533185
Дрогобицький район	0,346785
Радехівський район	0,497768
Стрийський район	0,575635
Яворівський район	0,696541
Кластер №3	
Борислав	0,179834
Новий Розділ	0,167947
Самбір	0,145528
Буський район	0,201538
Жидачівський район	0,336445
Жовківський район	0,035740
Золочівський район	0,174089
Кам'янка-Бузький район	1,042487
Миколаївський район	0,200509
Мостиський район	0,137366
Перемишлянський район	0,236276
Пустомитівський район	0,324042

Продовження таблиці 1

Самбірський район	0,108352
Сколівський район	0,181399
Сокальський район	0,402193
Старосамбірський район	0,210841
Турківський район	0,245433

У перший кластер потрапили Городоцький район та місто Львів, для яких зафіксовано найбільші значення величини інвестицій в основний капітал підприємств промисловості, витрат на інновації в розрахунку на одне інноваційно активне підприємство та питомої ваги обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції.

Другий кластер представлений десятьма адміністративно-територіальними одиницями, у яких серед промислових підприємств найбільше інноваційно активних, тобто в цих районах та містах співвідношення інноваційно активних та промислових підприємств – найвище. Також даний кластер характеризують середні показники щодо величини інвестицій в основний капітал підприємств промисловості, витрат на інновації в розрахунку на одне інноваційно активне підприємство та питомої ваги обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції.

У третій кластер увійшли сімнадцять територій Львівської області, для яких інтегральна величина зазначених показників нижча, ніж у двох інших кластерів.

За результатами групування районів та міст Львівської області можна припустити, що промислові підприємства, які розташовані на територіях, включених до першого кластера, як такі, що активніше проводять свою інвестиційну та інноваційну діяльність, не потребують спеціальної підтримки. У цьому разі доречним елементом регіональних програм розвитку бачиться комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію структури реалізовуваних цими суб'єктами господарювання інновацій.

Для регіонів, що увійшли до другого кластера, бажаним є формування системи стимулів для збільшення масштабів інноваційної діяльності, що, поміж іншим, може вимагати створення належної інфраструктури відбору та фінансування нововведень. Території, що потрапили до третього кластера, вимагають глибшого аналізу причин низького рівня інноваційно-інвестиційної активності та розробки програм її стимулювання.

Очевидно, що кластерний аналіз пропонує лише цілісне бачення рівня диференціації інноваційного та інвестиційного розвитку територій, залишаючи широке поле для дискусій щодо доцільних способів здійснення регіональної політики. Однак, чітке структурування проблем, досягнуте завдяки такому баченню, уже є передумовою для їх вирішення.

Примітки:

1. Капітальні інвестиції у Львівській області. Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2012. – 96 с.
2. Інноваційна діяльність у Львівській області. Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2012. – 65 с.

Mykola Romanyak
Ivan Franko National University of L'viv

CLUSTER ANALYSIS OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF LVIV REGION INDUSTRY

In the theses of the report have been revealed principles of the cluster analysis of the regional investment and innovative activity of industrial enterprises. On the example of Lviv region there have been detected groups of regions by the level of innovation and investment development of industry.

Ольга Росик
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ В СТРУКТУРІ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Безпосереднім задоволенням потреб фізичних та юридичних осіб у капіталі займається кредитна система, до якої входять центральний банк, комерційні банки та інші кредитні інститути. Провідними кредитними інститутами, які займають основну частину ринку кредитування є комерційні банки. Це зумовлено тим, що найбільш поширеним джерелом залучення додаткових грошових коштів суб'єктами господарювання на сьогодні є кредити комерційних банків. Ефективна організація кредитної діяльності банків відіграє важливу роль для банків України, адже більшу частину активів банківської системи представлено саме кредитними вкладеннями. Важливо відзначити, що функціонування цих інститутів в Україні пов'язане із низкою проблем, які перешкоджають їхньому ефективному розвитку, тому, враховуючи важливість функціонування комерційних банків на кредитному ринку України, вивчення цього питання є актуальним.

Мета дослідження. Метою нашого дослідження є аналіз діяльності комерційних банків України, визначення основних проблем та напрямків удосконалення процесу організації та управління кредитною діяльністю банків.

Виклад основного матеріалу. Комерційні банки – це провідні фінансово-кредитні установи, які займають основну частку серед кредиторів. Вони надають широкий спектр послуг, головними з яких є послуги кредитування фізичних та юридичних осіб, що передбачає передачу позикового капіталу на умовах, визначених договором кредитування, кредитоспроможному позичальнику.

Станом на 1 січня 2013 р. в Державному реєстрі банків зареєстровано 176 банків, які мають банківську ліцензію на здійснення банківських операцій, з них: 53 банки з іноземним капіталом, у тому числі 22 банки з 100% іноземним капіталом. Вилучено з Державного реєстру банків – 26 банків, на стадії ліквідації перебуває 22 банки.

Сучасні комерційні банки – багатофункціональні установи, які займаються майже всіма видами кредитних і фінансових операцій, пов'язаних з обслуговуванням господарської діяльності своїх клієнтів.

Для визначення ролі комерційних банків в структурі кредитної системи України необхідно розглянути зміни обсягів наданих кредитів банками, проаналізувати їхню динаміку, визначити головні тенденції. Кількість кредитів, наданих комерційними банками протягом 2008 – 2012 рр., подано у табл. 1.

Таблиця 1

Кредити, надані комерційними банками України, протягом 2008 – 2012 рр. [2]

Показник, млн. грн.	**01.01.2009**	**01.01.2010**	**01.01.2011**	**01.01.2012**	**01.01.2013**
Кредити надані	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327
Кредити, надані суб'єктам господарювання	472 584	474 991	508 288	580 907	609 202
Кредити, надані фізичним особам	268 857	222 538	186 540	174 650	161 775

Під час аналізу кредитної діяльності комерційних банків України помітно, що вони активно займаються кредитуванням як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб. З таблиці бачимо, що, починаючи з 2009 і до 2011 рр. обсяги кредитів, наданих банками, збільшувалися, однак станом на 01.01.2013 року вони трохи знизились (на 9 993 млн. грн.). Що стосується обсягів кредитів, наданих суб'єктам господарювання, то тут простежується постійна тенденція до збільшення, зокрема за останній рік вони збільшились на 28 295 млн. грн. Обсяги кредитів, наданих фізичним особам, були найбільшими станом на 01.01.2009 р., після чого почали знижуватись, зокрема з 2008 по 2012 рр. – з 268 857 млн. грн. до 161 775 млн. грн. (на 107 082 млн. грн.). Така ситуація з наданими кредитами показує, що сьогодні банки більше кредитують суб'єктів господарювання, ніж фізичних осіб. Це можна пояснити тим, що довіра фізичних осіб до банків постійно послаблюється.

На сучасному етапі економічного розвитку одним з важливих шляхів виходу України з кризового стану займає удосконалення та подальший розвиток банківського кредитування. Підвищення ефективності банківського сектору країни – одна з актуальних, гострих і складних проблем, яка існує на сьогоднішній день. Адже зараз банківські установи дещо уповільнюють свою діяльність на ринку кредитування, що є наслідком світової економічної кризи, яка похитнула економіку не тільки нашої держави [3].

Аналізуючи стан та тенденції розвитку діяльності комерційних банків на кредитному ринку України, можемо зробити висновок про низькі темпи зростання обсягів кредитних операцій протягом останніх років. На нашу думку, це може бути спричинене наявністю певних проблем, які існують у даному сегменті кредитного ринку, а саме:

- високі ставки кредитування;
- високий ризик неповернення вкладів, що зменшує кількість депозитів і, як наслідок, фінансових ресурсів, які можна надавати у позику;
- недовіра з боку населення та інших учасників кредитного ринку, викликана наслідками фінансової кризи 2008 р.;
- наявність великої кількості банківських установ з низьким кредитним рейтингом;
- недостатнє державне регулювання і нагляд з боку Національного банку України.

Вважаємо, що для вирішення зазначених проблем необхідно знизити облікову ставку НБУ до рівня європейських країн (3-5%) і, як наслідок, ставки кредитування комерційних банків; удосконалити регулятивну базу; підвищити вимоги при ліцензуванні банківської діяльності; запровадити механізм обов'язкової участі всіх комерційних банків у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб; визначити головні напрями розроблення підходів до управління кредитними ризиками.

Висновки. Комерційні банки займають головну частку кредитного ринку України і виступають його важливою складовою, оскільки забезпечують задоволення потреб суб'єктів ринку у фінансових ресурсах і стимулюють розширення інвестиційно-інноваційної діяльності та економічне зростання держави загалом. В основному комерційні банки кредитують суб'єктів господарювання (74,72%), кредити, надані фізичним особам становлять лише 19,84% кредитного портфеля банків. Для вдосконалення кредитних відносин в Україні необхідно звернути увагу на усі вищезазначені проблеми банківського кредитування та забезпечити їхнє ефективне вирішення запропонованими шляхами.

Примітки:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua
2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://www.bank.gov.ua
3. Чиж Н.М. Сучасний стан банківського кредитування в Україні / Н.М. Чиж, Д.В. Смолич // Економічний форум. – 2011. – №2. – С. 413–417.

Olga Rosyk
Ivan Franko National University of L`viv

COMMERCIAL BANKS IN THE STRUCTURE OF CREDIT OF UKRAINE

Current satiation and main problems of the Ukrainian commercial banks are analyzed in the article. It is substantiated the directions of the commercial banks.

Марія Рубаха
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ТА КОМЕРЦІЙНОГО РИЗИКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ

Для дослідження впливу структури капіталу суб'єкта господарювання на перспективи його фінансово-господарської діяльності найважливіше значення має оцінка фінансового та комерційного ризику суб'єкта господарювання.

Комерційний ризик полягає у негарантованості позитивного фінансового результату діяльності суб'єкта господарювання – наявності операційного та чистого прибутку за використання лише власних фінансових ресурсів. Ступінь комерційного ризику залежить від стабільності попиту на продукцію, структури витрат та цін підприємства на власні товари та цін на сировину його постачальників. Інструментом аналізу та управління цим ризиком є ефект операційного важеля, який розраховується як відношення різниці між виручкою від реалізації продукції і змінними витратами (валовою маржею підприємства) та його постійними витратами.

Ефект виробничого важеля показує взаємозв'язок між обсягом виробництва продукції, структурою витрат (постійними і змінними витратами) та прибутком підприємства. Рівень виробничого левериджу дозволяє оцінити ступінь чутливості операційного прибутку до зміни обсягу виробництва та реалізації, тобто показує відсоткову зміну операційного прибутку при зміні обсягу реалізації на 1 %. При високому значенні ефекту виробничого важеля навіть незначна зміна обсягу реалізації продукції генерує суттєву зміну обсягу операційного прибутку.

Фінансовий ризик пов'язаний із залученням додаткового боргового фінансування. Управління цим ризиком формування структури капіталу здійснюється на основі розрахунку ефекту фінансового важеля, показника який відображає рівень додатково створюваного прибутку власним капіталом при різній частці використання позикових фінансових ресурсів (1.1)

$$ЕФВ = (1 – Спп)(Ер – СВ)*ПК/ВК, \quad (1)$$

де, Спп – ставка податку на прибуток, в коефіцієнтах;
Ер – економічна рентабельність або рентабельність усієї суми інвестованого капіталу;
СВ – ставка відсотка, що сплачується за використання позикового капіталу на позиковий капітал.
ВК – сума власного капіталу
ПК – сума позикового капіталу.

За критерієм максимізації фінансової рентабельності оптимальним вважається таке співвідношення власних та залучених коштів, при якому значення коефіцієнта фінансового важеля є найбільшим і при цьому зберігається додатна позитивна різниця між коефіцієнтом валової рентабельності активів та ставкою відсотка, яку сплачує підприємство за користування позиковим капіталом.

Саме ця складова (диференціал фінансового важеля) показує, що приносять залучені позикові фінансові ресурси: прибуток чи збиток на власний капітал. Чим більше позитивне значення цієї різниці, тим вищим, за інших рівних умов, буде ефект від залучення боргового капіталу.

Варто зазначити, що співвідношення обсягу валового прибутку суб'єкта господарювання, що генерується активами підприємства, профінансованими з усіх джерел, до вартості цих активів – економічна рентабельність повинна перевищувати як суму прямих витрат на обслуговування боргу, так і витрати пов'язані із мобілізацією позикового капіталу (витрати на страхування, гарантії тощо).

Диференціал фінансового важеля є дуже динамічним показником, оскільки перебуває під впливом коливань кон'юнктури одночасно фінансового та товарного ринків. З одного боку, на його значення впливає рівень відсоткової ставки, що формується на ринку капіталу, з іншого, - сума валового прибутку, що визначається обсягом реалізації продукції суб'єкта господарювання, тобто кон'юнктурою товарного ринку у визначений момент часу. Від'ємне значення диференціалу фінансового важеля, означатиме генерування збитків додатково залученим борговим капіталом, оскільки витрати на його мобілізацію перевищують валову прибутковість активів підприємства.

На значення податкового коректора (1 – Спп) фінансового важеля суб'єкт господарювання впливати не може, оскільки ставки оподаткування прибутку підприємства встановлюються в законодавчому порядку. Однак, якщо в країні діють податкові пільги чи ставки податку на прибуток диференційовані залежно від виду діяльності, або дочірні підприємства компанії працюють в межах країни на територіях з пільговими режимами оподаткування чи в державах з нижчим рівнем податкових ставок, то корегуючи географічну чи галузеву структуру виробництва, підприємство може зменшувати суму податкових платежів, тобто використовувати «податковий щит», залучаючи більші обсяги позикового фінансування у ті сегменти власного бізнесу, які оподатковуються за вищими ставками прибуткового податку.

Коефіцієнт фінансового важеля (співвідношення позикового та власного капіталу підприємства –плече фінансового важеля) мультиплікує ефект генерований диференціалом показника (як позитивний так і негативний). За позитивного значення диференціалу зростання коефіцієнта фінансового важеля пришвидшуватиме зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу, і навпаки, за від'ємного значення диференціалу приріст плеча фінансового важеля мультиплікуватиме темп зниження рівня фінансової рентабельності суб'єкта господарювання.

Серед економістів західних країн поширеною є думка, що оптимально значення ЕФВ має бути в межах 1/3—1/2 коефіцієнта економічної рентабельності підприємства. Тоді ефект фінансового важеля компенсуватиме суму податкових платежів та забезпечить необхідний рівень прибутковості власного капіталу. До того ж, за такого співвідношення між ЕФВ та економічною рентабельністю активів суттєво знижується рівень ризику акціонерів суб'єкта господарювання [2, с. 107].

Оцінюючи спільний вплив фінансового та виробничого важелів на діяльність суб'єкта господарювання, менеджменту необхідно враховувати, що однакове значення комбінованого ефекту досягається за трьох різних варіантів поєднання сили

впливу виробничого та фінансового важелів: однакової дії обох важелів, сильного впливу дії виробничого важеля та слабкого впливу фінансового важеля та сильного впливу фінансового при слабкій дії виробничого важеля.

Варто зазначити, що високі значення одночасно операційного та фінансового важеля є загрозою для роботи суб'єкта господарювання, оскільки взаємовплив фінансового та комерційного ризику посилюють негативні наслідки для роботи підприємства.

Примітки:

1.Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 2000. —512 с.
2. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства: навч. посіб./ Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. - К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.

Mariya Rubakha
Ivan Franko National University of L'viv

ASSESSMENT OF THE FINANSIAL AND COMMERCIAL RISKS OF BUSINESS STRUCTURES IN THE FORMATION OF FINANCIAL CAPITAL

The article is devoted funding entities, the study of the commercial and financial risks of structure formation of financial capital of businesses. Studied the main factors of external and internal environment, have a significant impact on the ability to mobilize financial resources of enterprises.

Ірина Руда
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМАТИКА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЖКГ

В даний час у зв'язку з демократизацією суспільства, появою місцевого самоврядування та зародженням ринкових відносин традиції муніципальної науки відроджуються: з'явилися наукові роботи Т.М. Говоренкова, О.Є. Безсонової, В.В. Бузирьова, В.С. Чекаліна, В.І. Коробко та ін.

Аналіз літератури в області муніципальної науки свідчить про те, що до цих пір в Україні поняття «житлово-комунальне господарство» є неоднозначним.

Так, житлово-комунальне господарство (ЖКГ) можна охарактеризувати як багатогалузевий комплекс, починаючи з житла, теплопостачання, водопостачання, водовідведення, благоустрою, доріг і мостів і закінчуючи ритуальними послугами.

Житлово-комунальна сфера – це на сьогодні чи не єдина галузь народного господарства, якої не торкнулися ринкові перетворення. Вона працює за найгіршими зразками радянських часів. Несприятливі економічні та інституційні умови функціонування галузі житлово-комунального господарства України, адміністративне втручання у ціноутворення та відсутність сильної політичної волі проводити структурні реформи у секторі суттєво зменшують його ефективність.

Проблеми у сфері управління ЖКГ свідчать практично про відсутність в управлінні «вертикалі», а це в свою чергу свідчить, що загальносистемна властивість стійкості і самозбереження системи в цілому порушена. У даній ситуації апарат державного управління «працює на себе», автономні ЖКГ працюють також «на себе», що свідчить про ознаку системного «застою», а останнє - про порушення узагальнюючого загальносистемного правила основного обміну.

На фоні безсистемності управління ЖКГ, проблеми постачальників комунальних послуг можуть бути згруповані в три категорії – інституційні, економічні та технічні проблеми. Разом вони формують зачароване коло проблем, де незадовільні економічні умови, спричинені розповсюдженим сприйняттям комунальних послуг як необхідних громадських товарів і тому безкоштовних, а не як економічних товарів, виробництво яких потребує значних витрат, призвели до серйозних проблем, такі як некомпенсовані збитки виробництва, накопичення боргів, відсутність стимулів до інвестування.

Невдачі реформування ЖКГ упродовж останніх десяти років у тому й полягають, що на цьому ринку не був сформований і підготовлений покупець. Це стало причиною того, що ЖКГ не вдалося перетворитися на ринковий сектор економіки. Потрібно не просто змінити пропорції навантаження з оплати послуг між населенням і бюджетом, а й перетворити споживача на покупця, наділеного ринковими правами.

Через вище окреслені проблеми споживачі наразі не можуть контролювати обсяг і якість комунальних послуг, що надаються, вибирати ціну і навіть відмовитися від таких послуг; незрозуміло, що саме є спожитим продуктом: ресурси щодо яких розраховуються нормативи споживання, чи параметри комфорту, за якими оцінюється сам факт надання або відсутності послуги і якість роботи підприємства ЖКГ.

Житлово-комунальна система з'їдає кошти, енергію, ресурси, але не спроможна надати якісні послуги. А а тому вимагає не «точкових» ремонтів, а негайного системного реформування.

Реформування житлово-комунальної галузі потрібно здійснювати за такими напрямками [2]:

- розвиток державного регулювання діяльності природних монополій на ринку комунальних послуг;
- формування державної житлової політики;
- удосконалення системи фінансування житлово-комунального господарства, оплати житла і комунальних послуг та системи соціального захисту населення, здійснення ефективної тарифної політики;
- демонополізація житлово-комунального господарства, розвиток конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг;
- створення розвинутого конкурентного середовища на ринку обслуговування житла, у тому числі впровадження комплексної реконструкції кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду із залученням інвесторів-забудовників на конкурсних засадах;
- підвищення ефективності використання енергоносіїв та інших ресурсів, радикального зниження енергоємності виробництва, підвищення енергоефективності будинків, створення стимулів та умов для переходу економіки на раціональне використання та економне витрачання енергоресурсів;
- вдосконалення організаційних структур управління в сфері ЖКГ;

- технічне переоснащення житлово-комунального господарства, наближення до вимог Європейського Союзу показників використання енергетичних і матеріальних ресурсів на виробництво житлово-комунальних послуг.

Розробка нових ефективних механізмів діяльності житлово-комунальної галузі є необхідною умовою реалізації житлово-комунальної реформи, визначеної як однієї з напрямків економічної реформи в Україні.

Примітки:

1. Кондратьева М. Н. Организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством : учебное пособие для студентов высших учебных заведений /М. Н. Кондратьева. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 160 с.
2. Проблеми житлово-комунального сектора в Україні. – Режим доступу: http://osbbua.org/2010/07/problems-zhytlovo-komun
3. Послуги ЖКГ– Режим доступу: http://ua-referat.com/?red=141270

Iryna Ruda
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION HCS

In theses focused attentionon the importance of development and modernization of housing and communal services of Ukraine. Singled out the major problems of managing this area in particular focuses on the fact that this industry has not yet moved to the principles of the market. Also proposed directions of reforming housing and communal services of Ukraine.

Ірина Рудник
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

У відповідності з Конституцією України, законом України „Про місцеве самоврядування в Україні" важливою функцією місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування є управління (регулювання) соціально-економічними процесами на відповідній території (в даному випадку - на території міста). Тому метою є дослідити процес складання Програми соціально-економічного розвитку міста, оскільки саме вона є головним інструментом регулювання соціально-економічних процесів на даній території.

Основні завдання Програми соціально-економічного розвитку міста:

1. Забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку міста.
2. Удосконалення структури господарського комплексу міста.
3. Стимулювання раціонального використання територіальних ресурсів.
4. Поліпшення функціонування соціальної та виробничої інфраструктури.
5. Послідовне зростання якості життя населення міста.

Програма соціально-економічного розвитку міста розробляється місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування з урахуванням усіх пропозицій.

При розробці програми враховується економічна діяльність всіх суб'єктів господарювання, що розташовані на території міста, незалежно від форм власності і підпорядкування. У зв'язку з цим, на підприємства надсилаються листи-запити для отримання необхідної інформації про їхню діяльність, а саме:

1. Обсяги реалізації промислової продукції.
2. Виробництво найважливіших видів промислової продукції.

Також показники Програми соціально-економічного розвитку міста спираються на діючу систему облікової та звітної інформації відділу статистики, податкової служби та державних реєстраторів. Отримані дані зводяться у таблицю „Основні показники Програми економічного та соціального розвитку міста".

Наступним етапом є співпраця з усіма службами та відділами міської ради, депутатами та громадянами міста, які в свою чергу надсилають запити-пропозиції щодо розробки програми.

При розробці завдань, заходів та показників програми враховуються положення відповідних законів України, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України та рішень органу місцевого самоврядування.

Проаналізувавши всі пропозиції, та виділивши основні проблеми, вирішення яких потрібно розпочати якнайшвидше, розробляється Програма соціально-економічного розвитку міста. Також розглядаються подані депутатські звернення, які по мірі необхідності включаються у проект програми.

Програма соціально-економічного розвитку тісно пов'язана з бюджетом міста, оскільки сума витрат планових робіт з реалізації програми не може перевищувати суми коштів виділених на реалізацію програми з бюджету.

Отже, основними етапами формування плану розвитку міста, тобто проекту Програми соціально-економічного розвитку міста, є наступні:

1. Аналіз досягнутого стану соціально-економічного розвитку міста на початок прогнозного періоду, виявлення найбільш гострих проблем і диспропорцій у господарському комплексі та причини їх виникнення.

2. Обгрунтування цілей, завдань і пріоритетів у соціально-економічному розвитку на прогнозний період, визначення засобів вирішення виявлених проблем, розроблення відповідних заходів і кількісних характеристик по напрямах розвитку продуктивних сил міста з урахуванням формування ринкових відносин, раціонального використання природно-ресурсного та виробничо-технічного потенціалу.

3. Узгодження основних завдань і параметрів проекту програми з намірами центральних та місцевих органів виконавчої влади і самоврядування та з поданими підприємствами і організаціями проектами планів і заходів, які пов'язані з обслуговуванням населення або можуть призвести до негативної зміни екологічного, демографічного стану та інших наслідків.

4. Складання проекту програми і подання її у встановлений термін на розгляд виконавчого комітету та засідань постійних комісій місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

5. Після розгляду проекту програми виконавчими органами влади та визначення уточнених обсягів фінансових ресурсів, до неї вносяться необхідні корективи і вона подається на розгляд та затвердження депутатами міської ради.

Примітки:

1. Конституція України. Верховна Рада України; Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР.
2. Закон України ,,Про місцеве самоврядування в Україні". Верховна Рада України; Закон від 21.05.1997 № 280/97-ВР.
3. Закон України ,,Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України". Верховна Рада України; Закон від 23.03.2000 № 1602-III.
4. Яцура В.В., Сенишин О.С., Горинь М. О. Соціально-економічне прогнозування: Навч. посібник. - Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка. – 2010. – 412 с.

Iryna Rudnyk
Ivan Franko National University of L'viv

THE PLANNING PROCESS OF SOCIO-ECONOMICAL DEVELOPMENT OF THE TOWN

In the submitted theses the planning process of socio-economical development of the town is analyzed. Also there is defined the main task of the Program of socio-economical development as the main instrument of socio-economical planning processes in this area. The main stages of the socio-economical development are formed.

Оксана Савчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Формування конкурентоспроможного продовольчого ринку є першочерговою умовою підвищення економічної і соціальної стабільності національної економіки. Стан продовольчого ринку і питання забезпечення населення високоякісними продуктами харчування були і залишаються найбільш актуальними проблемами як для державних, так і недержавних структур. Іншими словами, стратегічним вектором розвитку вітчизняного продовольчого ринку є формування такої структури випуску конкурентоспроможної продовольчої продукції, яка б відповідала його потребам.

Важливе значення має дослідження особливостей формування продовольчого ринку. Першою і визначальною особливістю є спонтанний, тобто позбавлений зовнішнього впливу, характер формування та функціонування продовольчого ринку.

Другою особливістю, яка має не менш важливе значення є відсутність "прозорої" інформації про ситуацію на продовольчому ринку. Йдеться, зокрема, про велику кількість операцій, які не зафіксовуються, відсутність інформації щодо окремих продуктових ринків і не виконання завдань, що покладаються на відомчі галузеві інформаційні центри аграрного ринку.

Наявність недостатнього інституціонального забезпечення – третя особливість. До цього часу не створено організацій персоніфікації секторів агропродовольчого ринку. Відсутні установи з практичної реалізації заходів державного регулювання та підтримки сільськогосподарських товаровиробників, які виступають основними його суб'єктами.

Однією з основних характеристик ринку продовольства, що впливають на конкурентну ситуацію, є наявність великої кількості виробників, жоден з яких не займає великої частки на ринку, тому не має жодний шансів щодо впливу на нього. Однорідний характер продукції, яка пропонується, високий ступінь територіального розпилення, невисока еластичність попиту, що зумовлює стабільність обсягів збуту продукції кінцевим споживачам – усі ці умови дозволяють виробникам дотримуватися умов вільної конкуренції. Такі особливості вказують на наявність умов досконалої конкуренції між гравцями на ринку.

Однак зрозуміло, що таким ринок не може існувати. По-перше, через різну можливість доступу до інформації про ринок. Крім того, закупівля сільськогосподарської продукції та її переробка характеризуються високим ступенем концентрації ринку. Специфіка сільськогосподарського виробництва, в тому числі сильна залежність від сільськогосподарських виробничих процесів, випадкових факторів, зокрема природних умов, роблять його ризиковим видом діяльності. В результаті, необхідне певне втручання у функціонування ринку продовольчої продукції, основне завдання якого полягає в стабілізації ситуації в сільському господарстві та запобіганні несприятливих змін.

Одним з основних недоліків у формуванні конкурентного середовища на українському продовольчому ринку є дискримінації окремих суб'єктів господарювання органами регулювання. Через це виникають ситуації обмеження прав щодо придбання та реалізації товарів шляхом квотування, ліцензування, надання певним вибраним суб'єктам господарювання кредитних, податкових пільг, бюджетних дотацій і субсидій.

Проблемними аспектами у сфері розвитку та захисту конкуренції на ринку продовольчої продукції в Україні є недостатній рівень кадрового, матеріально-технічного, фінансового забезпечення та ступінь ефективності механізмів спостереження за рівнем монополізації ринку (сукупною часткою монопольних утворень на ринку) і його контролем. Під останнім варто розуміти вирішальний вплив однієї чи декількох пов'язаних юридичних та/або фізичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб.

Для нейтралізації таких негативних впливів, що спричинені втручанням в ринковий механізм держави, було б доцільно здійснити такі заходи:

- подолати вплив тіньового сектора економіки на стан конкурентного середовища;
- упорядкувати та оптимізувати системи державної підтримки окремих суб'єктів господарювання;
- захистити економічні інтереси України на світових товарних ринках шляхом створення для вітчизняних суб'єктів господарювання належних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності та захисту інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання в разі порушення іншими державами антидемпінгових процедур;
- створити ефективне маркетингове середовище як один з пріоритетів під час реалізації державних, галузевих та регіональних програм з питань соціально-економічного розвитку;

- сприяти узгодженим діям вітчизняних суб'єктів господарювання, спрямованих на підвищення їх конкурентоспроможності на світових товарних ринках, за умови недопущення усунення чи обмеження конкуренції на відповідних товарних ринках України;
- підтримувати на державному рівні формування конкурентного продовольчого ринку в контексті активізації процесу агропромислової кооперації.

Таким чином, вирішення зазначених проблем є можливим за умови створення системи і застосування певних заходів регулювання ринкових процесів. При цьому ефективне функціонування будь-якої системи неможливе без наявності раціонально побудованого та дієздатного механізму отримання фінансових результатів діяльності господарюючих суб'єктів.

Примітки:

1. Dudek A. Rolnictwo jako dział gospodarki polskiej w okresie transformacji/A. Dudek// Journal of Agribusiness and Rural Development. − 2012 − № 2(24) – p. 33-44.
2. Глібов Р.В. Конкуренція на ринку продовольчої продукції: проблеми та перспективи розвитку для України/Р.В. Глібов// Вісник ЖДТУ. – 2008. −№ 1 (43) – с. 152-156.

Oksana Savchuk
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF FORMATION COMPETITIVE FOOD MARKET

The article deals with features of formation competitive food market among which is spontaneous, the lack of "transparency" of information about the situation on the food market, the presence of insufficient institutional support. There are recommendations of measures to neutralize such negative impacts caused by state intervention.

Оксана Саламін
Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Розробка та здійснення державної регуляторної політики в аграрній сфері економіки України шляхом її гармонізації з прийнятою у країнах ЄС передбачає приведення у повну відповідальність лише окремих регуляторних актів, насамперед тих, що спрямовані на забезпечення безпечності продукції, без чого не може здійснюватись її експорт у країни Європейського Союзу. Зміст більшості регуляторних актів визначається не копіюванням САП, а формуванням аграрного сектору в Україні близького до того, що існує в ЄС. Такий підхід дозволяє уникати дискусійних проблем доцільності застосування окремих способів регуляторного впливу, наприклад, квотування, що періодично то появляється в державних регуляторних актах, то вилучається з них. Квотування виробництва не може поєднуватись з визначальною метою регуляторної політики – підвищенням продуктивності сільського господарства. По мірі вирішення цієї проблеми така необхідність виникає, хоч має історично перехідний характер.

Особливістю вітчизняного сільського господарства є переривання еволюційного процесу розвитку на ринкових засадах, його відновлення на початку 90-х років минулого століття, повільний і тривалий процес переведення на ринкові шляхи. У даний час тут вирішуються навіть ті проблеми, які у європейських країнах вирішувались на ранніх етапах становлення ринкових відносин. До них відносяться проблеми подолання монопольних тенденцій у сфері закупівель сільськогосподарської продукції, які у світовій практиці з кінця XIX століття у значній мірі долалися не стільки державним регулюванням цін, скільки удосконаленням організаційної побудови ринку шляхом створення збутових кооперативів. Основна перевага таких кооперативів – формування невеликими товаровиробниками товарних партій однорідної продукції, достатніх для виведення їх на віддалені ринки, включаючи зовнішні, обминаючи місцеві заготівельні організації, які монополізують сферу заготівель в регіоні. Достатні обсяги однорідної продукції роблять їх привабливими постачальниками і для місцевих мереж продовольчих магазинів, яким без них організаційно складно заготовляти продукцію дрібними партіями у значній кількості дрібних виробників. Саме через це вони віддають переваги таким партіям імпортної продукції. Наприклад, з 2007 року постійно зростає імпорт картоплі, 97,4 відсотки якої в 2010 році вироблялось в особистих селянських господарствах. Експортувалось лише 8 тис. тонн, що складає лише 0,04 відсотки у обсягах виробництва.

Державна регуляторна політика щодо збутових кооперативів характеризується певною невизначеністю. Історично кооперативні формування у сільському господарстві створювались саме як збутові, а пізніше вони розширювали напрями діяльності, перетворюючись у багатофункціональні. Такий напрям є визначальним у діяльності більшості кооперативів у ЄС та США. У Законі України від 17 липня 1997 року " Про сільськогосподарську кооперацію" про виконання кооперативами функцій, характерних для фізичних елементів інфраструктури аграрного ринку, можливості подолання монопольного впливу на процеси ціноутворення взагалі нічого не сказано [1].

В умовах європейської інтеграції виведення продукції на ринки країн ЄС визначається можливостями забезпечення її якості та безпечності відповідно до існуючих там вимог. Існуючі молокопереробні підприємства, які вижили у конкурентній боротьбі в умовах дефіциту сировини, розширивши зони її заготівель, мають обмежені можливості стимулювання виробництва молока гатунку "Екстра", яке відповідає європейським стандартам.. Їм, по-перше, проблемно здійснювати роздільні заготівлі молока за гатунками, доставляти із віддалених зон мізерні партії такого молока. По-друге, таким підприємствам економічно невигідно виробляти малі обсяги молочних продуктів із такої сировини, розробляти щодо неї окремі виробничі програми, формувати канали розподілу. Обсяги сировини та виробленої з неї продукції будуть недостатні для подолання межі незбитковості. Безпідставно очікувати суттєвого збільшення обсягів виробництва молока гатунку "Екстра" у особистих селянських господарствах, які є основними виробниками сирого молока, шляхом лише підвищення цін. Обсяги виробнитцтва молока в окремо взятому такому господарстві настільки малі, що закуплене холодильне обладнання ефективно не використовуватиметься і здійснені інвестиції на його придбання не окупляться навіть у випадку підвищення цін на молоко.

У фермерських господарствах для організації виробництва такого молока вимагається перепрофілювання їх діяльності, вилучення із виробничого процесу одних засобів виробництва та придбання засобів для виробництва молока. Орієнтовна вартість будівництва ферми на 30 корів за проектом фірми Альфа-Лаваль складає 920 тис. грн. Більшість фермерських господарств, що функціонують, втратили можливості державної підтримки, передбаченої для новостворених господарств. Через високий рівень ризиковості виробництва молока тривалу окупність інвестицій, відсутність предметів застави банківські кредити для їх здійснення, як правило, не залучаються.

Для подолання тенденцій зменшення поголів'я корів в Україні, ліквідації дефіциту сировини, виробництва сировини, яка відповідає міжнародним стандартам молокопереробним підприємствам доцільно інвестувати кошти у сферу виробництва сирого молока. Кошти молокопереробних підприємств, що спрямовуються у сферу виробництва сировини можуть залучатись шляхом реорганізації фермерських господарств у товариства з обмеженою відповідальністю із визначеною часткою майна засновників фермерського господарства та молокопереробного підприємства. Створюватимуться агропромислові системи, у яких:

- формуватимуться погоджені і прийнятні для усіх учасників ціни без їх державного регулювання;
- вироблятиметься сировина з обумовленими ознаками відповідно до маркетингових програм молокопереробного підприємства, що підвищуватиме рівень конкурентоспроможності молочних продуктів;
- здійснюватиметься гарантоване постачання молокопереробних підприємств сировиною, що дозволить їм укладати і виконувати зовнішньоекономічні контракти щодо експорту продукції;
- повніше використовуватимуться потужності молокопереробних підприємств, знижуватиметься за рахунок цього собівартість продукції;
- молокопереробні підприємства звільнятимуться від клопіткої і організаційно складної роботи із заготівель молока у віддалених сировинних зонах;
- стабільніше функціонуватимуть як фермерські господарства, так і молокопереробні підприємства.

Скоротити термін окупності та активізувати процеси формування агропромислових структур такого типу можна їх організацією на основі державно-приватного партнерства шляхом державної фінансової підтримки придбання основних засобів. Держава може залишатися учасником господарського товариства і співвласником його майна до виходу форми на проектну потужність. Протягом цього періоду уповноважений державний орган здійснюватиме контроль за використанням коштів відповідно до інвестиційного проекту. Після завершення цього періоду державна частка майна передаватиметься на збільшення частки майна фермерського господарства – співзасновника товариства.

Для здійснення підтримки можуть використовуватись кошти, передбачені держбюджетними програмами на дотування виробництва ґатункового молока, збільшення поголів'я великої рогатої худоби тощо. Виділяти їх доцільно за результатами конкурсного відбору інвестиційних проектів. Критеріями такого відбору можуть бути:

- частка власних коштів у загальних обсягах інвестицій;
- технологічні умови виробництва, що дозволяють довести якість сировини до рівня вимог, передбачених стандартами країн – членів ЄС.

Примітки:

1. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17 липня 1997 року р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2238-14
2. Супрун О. М. Функціонування ринкової інфраструктури в аграрній сфері економіки /О.М. Супрун// Економіка АПК.-2011.-№1.-С.84-90.

Oksana Salamin
Ivan Franko National University of L'viv

IMPROVEMENT STATE REGULATION OF AGRICULTURE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The article deals with the problems of formation state regulatory policy in agriculture. It is proposed approaches to harmonize it with EU problems.

Остап Саловський
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

На сучасному етапі розвитку світового господарства економічне зростання країни визначається ефективністю її участі в міжнародних інтеграційних процесах. Різні рівні розвитку суб'єктів інтеграції та наявність існуючих суперечностей між ними визначають високий рівень їх трансакційних витрат, посилюють залежність ефективності інтеграційних процесів від державного регулювання цих витрат.[2, с.83]

Категорія «трансакційні витрати економічної інтеграції» характеризує витрати взаємодій національних економічних систем, які володіють потенціалом саморегулювання і саморозвитку, і сприяють зближенню і взаємопроникненню цих систем, задля створення і існування системи вищого рівня. Суб'єктами цих взаємодій можуть виступати як людина, так і домашні господарства, підприємства, держави, соціально-економічні інститути, наднаціональні інститути. Об'єктами виступають сутнісні сили процесу інтеграції, а також складові елементи компонентів його зовнішнього середовища.[1, с. 55]

Вибираючи оптимальний рівень державного регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції України, необхідно виходити з об'єктивних тенденцій їх здійснення, що дозволяють на основі наявної статистичної інформації оцінювати окремі види цих витрат. До таких показників належать: сукупний рівень оподаткування, рівень ВВП на душу населення, середня тривалість життя, рівень безробіття, рівень інфляції, індекс розвитку людського потенціалу.[2, с. 83]

Статистичні дані та результати досліджень українських економістів засвідчують, що масштаби трансакційного сектора економіки України становлять близько 30% усіх витрат в межах національної системи господарювання, в тому числі, у оптовій

та роздрібній торгівлі – 17%, у сфері фінансової діяльності – 2%, у сфері операцій з нерухомістю та послуг юридичних осіб – 5%, а трансакційні витрати у державному управлінні становлять близько 5%.[3, с. 32]

Серед загальної сукупності витрат інтеграційної взаємодії виокремлюються такі типи: інституційні, конвергенційні, адаптаційні, симбіотичні та комунікативні. Інституційні витрати виникають у результаті формування інституційної бази інтеграційного об'єднання, конвергенційні – відображають взаємодії об'єктів і систем для дослідження відповідних критеріїв конвергенції, адаптаційні – витрати процесу впізнання системою факторів середовища на основі обміну речовиною, енергією, інформацією, що забезпечує їй цілісність та можливість еволюції, симбіотичні – виникають у результаті співіснування різних елементів та систем, що інтегруються, комунікативні – передбачають взаємодію не просто економічних суб'єктів, а міжособистісну взаємодію.[1, с. 54]

Політика держави щодо регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції є системою заходів, які стимулюють суб'єктів інтеграції до ефективної економічної взаємодії з метою досягнення обраних цілей з урахуванням обраних пріоритетів економічного розвитку країни.

Існують різноманітні підходи щодо удосконалення механізму регулювання трансакційних витрат. Узагальнюючи їх, можна виокремити найголовніші:

- формування чіткої і зрозумілої правової та інформаційної бази, яка б полегшувала пошук необхідних даних і спрощувала прийняття рішень в умовах невизначеності;
- вдосконалення системи контролю відповідності якості товарів та послуг державним стандартам та нормам, а також вдосконалення самих стандартів згідно сучасних вимог;
- підвищення ефективності контрольно-ревізійної діяльності з метою запобігання витоку у зовнішнє середовище неправдивої інформації про стан господарюючих суб'єктів, а також розробка заходів щодо виведення економіки з тіні.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити такі висновки:

- трансакційні витрати економічної інтеграції є невід'ємною складовою механізму функціонування сучасної економічної системи України, і мають значний вплив на забезпечення умов взаємодії економічних суб'єктів.
- регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції передбачає врахування досвіду провідних інтеграційних угрупувань, але з усвідомленням Україною своєї цивілізаційної ідентичності та пошуку оптимальних форм поєднання власної традиційної соціокультурної системи з найновітнішими досягненнями у науково-технічній сфері.
- при реалізації комплексної інтеграційної політики, яка включає інноваційну та соціально-культурну складові, необхідно створити умови для нарощування й активізації інноваційного потенціалу країни.

Цілеспрямовано та продумано використовуючи важелі економічних та адміністративних методів регулювання, держава в особі органів управління економікою здатна забезпечити контроль та коригування потоків трансакційних витрат з метою підвищення загальної ефективності управління економічними процесами та запобігання негативним явищам ринкової економіки.

Примітки:

1. Вергуненко М. В. Трансакційні витрати економічної інтеграції: фактори впливу та напрями їх регулювання / М.В. Вергуненко // Економіка та підприємництво [Електронний ресурс] : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2008. – Вип. 21. – С. 53–61.
2. Дугінець Г.В. Державне регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції в Україні // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 103-3. – Донецьк: ДонТНУ, 2006. – С.83-87.
3. Тимофіїв С.В. Методи управління трансакційними витратами на загальнодержавному рівні // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький економіко-гуманітарний інститут МОНМС України; Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк: ДЕГІ, 2010. – Вип. 3(33). – С. 31-34.

Ostap Salovskyi
Ivan Franko National University of L'viv

TRANSACTION COSTS OF EUROINTEGRATION PROCESSES OF UKRAINE AND THEIR REGULATION

This article focused on transaction costs of eurointegration processes of Ukraine. Types and peculiarities of transaction costs described. The priority ways of perfection of state regulation in this branch offered.

Ірина Семерак
Львівський національний університет імені Івана Франка

РИНОК СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страхування життя є важливою сферою страхової справи і постійним джерелом значних інвестиційних ресурсів, а також однією з ланок фінансової системи країни. Ринок економіки не може повноцінно функціонувати без розвинутих інститутів страхування. На сьогоднішній день,у зв'язку з нестабільним соціально-економічним становищем, страхування життя в Україні є не дуже розвинутим і не користується попитом в населення. Страхування життя є важливим напрямком діяльності переважної більшості страхових ринків економічно розвинених країн світу та важливою складовою в системі страхового захисту інтересів громадян [4, с.26].

Даним питанням також,щодо розвитку,удосконалення,специфіки займалися вітчизняні і зарубіжні науковці і вчені, такі як Н.Внукова, В. Шахов, В.Базилевич, С.Осадець, Я.Шумелда. Але єдиної погляду на дану проблематику в них нема, кожен бачить по- різному розв'язок даної проблеми.

Страхування життя − це довгострокова фінансова основа страхового ринку, яка забезпечує значну частину інвестицій в національну економіку та сприяє підвищенню її конкурентоспроможності через формування страхових резервів страховиків. Страхування життя дозволяє вирішити багато проблем. Для України страхування життя не є чимось новим і незвичним. Досвід

такого страхування в Україні є, але розвиток суспільства вимагає пошуку напрямів посилення страхового захисту громадян, розширення переліку страхових послуг, що надаються, підвищення їх якості, удосконалення діяльності страховиків, посилення довіри до них і тих послуг, які вони надають. Страхування життя поєднує в можливість для громадян отримати страховий захист від існуючих ризиків та заощадити кошти [1, с. 9−10].

У страховій діяльності найпоширенішими є такі види страхування:

страхування на випадок смерті;

страхування до певного віку;

змішане страхування.

Об'єктом страхування життя є майнові інтереси застрахованої особи, пов'язані з її життям чи смертю і направлені на отримання певного доходу при настанні відповідної страхової події. Суб'єктами страхування життя є страховик,страхувальник,застрахована особа і вигодонабувач[5, с.185].

Порівнюючи розвиток страхування в Україні з іншими країнами, можемо спостерігати, що страхування життя не настільки розвинуте як би хотілося. Основною причиною є значна недовіра населення до страхових компаній. На відміну від західного ринку у вітчизняній практиці, на превеликий жаль, зустрічалися випадки провалу державної системи страхового забезпечення,масового банкрутства і знецінення вкладів населення. Саме тому після введення в дію Закону України "Про страхування" в новій редакції, передбачено розмір статутних фондів, для компаній із загального страхування 1 млн. євро і страхування життя 1,5 млн. євро.

За даними Ліги страхових організацій України в 2012 році в Україні були зафіксовані такі показники діяльності страхових компаній в галузі страхування життя:

Таблиця 1

№	Показники діяльності за видами договорів страхування життя страхових компаній.	Страхові премії станом на 31.12.2012, тис.грн	Страхові виплати, тис. грн.	Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду	Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду
1	За договорами страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника пенсійного фонду	456,80	3,9	105	66
2	За договорами страхування, якими передбачено досягнення особою визначеного договором пенсійного віку	19 164,20	10 924,70	66 458	1 166
3	За іншими договорами накопичувального страхування	781 534,80	26 438,50	332 389	53 101
4	За договорами страхування життя лише на випадок смерті	36 313,10	1 351,10	42 689	17 630
5	За іншими договорами страхування життя	653 208,6	9 357,70	1 424 763	1 224 238

Можемо виділити декілька причин які не дають Україні стрімко розвивати ринок страхування життя:

недоліки нормативно-правової бази: недосконаліть державного нагляду за страхуванням життя, відсутність дієвих гарантій для страхувальників у разі банкрутства страхових компаній;

низький рівень платоспроможності населення;

низький рівень довіри до ринку страхування життя;

повільні темпи впровадження ринкових умов та реструктуризація економіки;

проблеми власне страхового ринку: недостатня капіталізація страхових компаній, недорозвиненість довгострокового страхування недержавного пенсійного забезпечення.

Враховуючи вищезазначене страхування життя є важливим напрямком розвитку страхового ринку, тому в його розвитку насамперед має бути зацікавлена держава. Розвиток даної галузі дозволить зменшити видатку бюджету для виконання соціальних програм за рахунок коштів громадян та зменшить соціальне навантаження на державу.

Примітки:

1. 2. Артюх Т.М. Страхування життя в умовах сучасного страхового ринку України / Т.М. Артюх // Фінанси, облік і аудит. − 2011. − № 18. – С.9−15.
2. Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 року №86/96-ВР
3. Офіційний веб-сайт Ліги страхових організацій України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uainsur.com
4. Приймак В.І. Динамічне управління фінансовими потоками компанії зі страхування життя / В.І. Приймак, О.І. Карчевська // Фінанси України. – 8/2008. - №153. – С. 26-36.
5. Плиса В.Й. Страхування – Навч. Посібн. – К.: Каравела,2005. С. 185

Iryna Semerak
Ivan Franko National University of L'viv

LIFE INSURANCE IN UKRAINE

Life insurance is an important area of insurance business and a constant source of considerable investments, as well as one of the parts of the financial system. The market economy can not function without fully developed institutions insurance. Today, due to the precarious socio-economic situation, life in Ukraine is not very developed and demand in the population. Life insurance is an important focus of the vast majority of insurance markets in the developed countries and an important element in the system of insurance to protect the interests of citizens.

Уляна Сива
Львівський національний університет імені Івана Франка

КЛЮЧОВІ ВНЕСКИ УКРАЇНСЬКИХ УЧЕНИХ У РОЗВИТОК НАУКИ УПРАВЛІННЯ

Необхідність в управлінській діяльності виникла фактично на перших етапах становлення людського суспільства. Але за твердженням вчених як наукова дисципліна управління виникло лише наприкінці XIX – на початку XX ст. На різних етапах розвитку управлінської науки суттєвий внесок в неї зробили наші відомі українські вчені (табл.1).

Таблиця 1

Ключові внески українських учених у розвиток науки управління [1 – 3]

Вчені	Внесок у науку управління
Іван Васильович Вернадський (1821 – 1884)	Розробив класифікацію економічної думки, виділивши при цьому два напрями – позитивний та негативний.
Микола Петрович Яснопольський (1846 – 1920)	Засновник першої у світі школи «територіальної фінансової економетрії». Проранжував території за їхньою фінансовою продуктивністю.
Михайло Іванович Туган-Барановський (1865 – 1919)	Перший автор «піраміди потреб»; заклав основи теорії кооперації. Вперше довів сумісність двох теорій: трудової та граничної цінності. Відкрив шлях до визначення суті науки, і головних функцій менеджменту: планування, організування, лідерства і контролю. Засновник наукової школи у сфері криз. Визначив причину циклічних коливань економіки і заклав концепцію інвестиційної теорії циклів та фінансування інвестицій з кредитів.
Євген Євгенович Слуцький (1880 – 1948)	Засновник математичного моделювання економічних та управлінських процесів, а також науки праксеології. Виділив два види благ: насичувальні та ненасичувальні. Вчений ввів поняття «нормального» та «анормального» бюджету споживача; сформулював закон попиту; вперше визначив поведінку споживача на ринку споживчих благ; обґрунтував теорію граничної корисності.
Федір Дунаєвський (1887 – 1960)	Засновник і директор Харківського всеукраїнського інституту праці (ХВІП). Вчений увійшов в історію, як розробник теорії адміністративної ємності, в яку вкладав здатність керувати певною кількістю підлеглих, забезпечувати належний контроль за їх діяльністю.
Ф. Дунаєвський та В. Підгаєцький	Висунули концепцію особливої науки організації та управління *(організаційної технології)* – це одна з перших концепцій, де простежується ідея системи наук про управління та самостійної науки управління із власними потребами.
В. М. Глушков (1923 – 1982)	Обґрунтував на підставі розробленої ним же теорії інформаційних бар'єрів, і визначив безперспективність та нездійсненність керування планово-командною економікою з одного центру. Здійснював плідні дослідження у сфері комп'ютерної техніки, запроваджував автоматизовані системи управління підприємствами.
С. Ямпольським (1906 – 1998)	Започаткували наукову школу з проблем системного підходу до управління.
М. І. Долішній	Займався вивченням трудоресурсної тематики, зокрема проблемами прихованого безробіття, падінням темпів продуктивності праці та соціально-економічним розвитком.
Л. О. Олесневич	Розробив методику комплексного плану соціального розвитку колективу підприємства, якій було надано статус офіційної управлінської доктрини. А також розробив методику планування економічного і соціального розвитку адміністративних районів, міст що призвело до започаткування цілісної системи соціального планування.
Олександр Олександрович Богданов (1873 – 1921)	Представник організаційно-технічного підходу, заклав основи загальної теорії системи, увів поняття зворотного зв'язку, керованої та керівної системи.
Володимир Васильович Яцура	Розробив наукову концепцію управління підвищення ефективності використання оборотних коштів промислових підприємств. Обґрунтував принципи формування структур управління регіонами обласного рівня та їх функції; а також принципи формування сучасної системи менеджменту на українських підприємствах. Розробив методологію регулювання регіонального господарства на основі економічного самоврядування. Автор першої фундаментальної праці з менеджменту, яка виконана спільно з американським вченим Гріфіном Р. та адаптована до українських умов господарювання.

Продовження таблиці 1

Олег Євгенович Кузьмін	Визначив проблеми управління виробництвом, підвищення якості норм праці, вдосконалення форм та систем оплати праці. Розробив науково-обґрунтовану систему мотивації працівників. Досліджував механізми формування потреб та інтересів. Розробляє проблеми побудови організаційних структур управління підприємствами в ринкових умовах, менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, інвестиційного та інноваційного менеджменту, оцінки та знешкодження управлінських ризиків та інших.
Федір Іванович Хміль	Обґрунтував основи вітчизняного менеджменту і напрями становлення системи соціально-психологічних відносин у трудових колективах; виявив комплекс чинників зовнішнього середовища діяльності виробничо-господарських організацій; розробив методологію управління діяльністю виробничо-господарських організацій в умовах нестабільного соціально-економічного середовища.

Не дивлячись на всі перешкоди, які стояли перед нашими менеджерами впродовж усього часу розвитку управління (відсутність державності, розгляд науки як складової частини управлінської думки інших націй) можна сміло стверджувати, що потреба у такій науці існувала і щоразу посилювалась.

Отже, розвиток загальної управлінської теорії хоч повільно, але відбувався і динамічно розвивається сьогодні.

Примітки:

1. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
2. Йохна М. А., Стадник В. В. Менеджмент: Підручник 2-ге видання, виправлене, доповнене. – К.: «Академвидав», 2012. – 472 с.
3.Стадник В. В., Йохна М. А. Менеджмент: Посібник. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с. (Альма-матер).

Uliana Syva
Ivan Franko National University of L'viv

KEY CONTRIBUTIONS OF UKRAINIAN SCIENTISTS IN THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT

In article was analyzed the contribution of Ukrainian scientists in management from the mid-19th century to the present day.

Олександр Силкін, Віктор Цвігун
Львівський державний університет внутрішніх справ

ПРОБЛЕМА ПРОТИДІЇ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ

У зв'язку з проникненням практично у всі сфери діяльності суспільства технічних засобів обробки і передачі інформації, головною проблемою інформаційної безпеки стає комп'ютерна злочинність (кіберзлочинність).

Аналіз нормативних джерел, наукової літератури дозволяє дає змогу визначити комп'ютерний злочин, як суспільно небезпечні дії, у яких предметом злочину є машинна інформація, комп'ютер, комп'ютерна система чи комп'ютерна мережа.

За оцінками Інтерполу, оголошеними на VI засіданні Робочої групи по співробітництву правоохоронних органів країн Центральної та Східної Європи з питань боротьби з комп'ютерною злочинністю, прибутки комп'ютерних злочинців у світі посідають третє місце після доходів наркодилерів та нелегальних постачальників зброї. Головною «жертвою» кіберзлочинів є економіка, а найбільше потерпають від них малі та середні підприємства (великі компанії мають ефективні системи безпеки). На жаль, підрахувати втрати від комп'ютерних злочинів досить важко, оскільки до правоохоронних органів не звертається більша половина потерпілих. Багато невеликих підприємств, ставши жертвами електронних злодіїв і не маючи можливості повернути вкрадені кошти, змушені покидати ринок.

Найбільшу небезпеку для суспільства, держави становить транскордонна організована кіберзлочинність: комп'ютерний тероризм; диверсії, інші прояви антагоністичної інформаційної боротьби кримінальних формувань з державою, правоохоронними органами; крадіжки інформації з комп'ютеризованих баз даних та порушення права інтелектуальної власності на комп'ютерні програми; шахрайства з використанням комп'ютерних технологій, особливо у сфері міжнародних економічних відносин (кредитно-фінансова, банківська) і т. ін.

Особливості електронних крадіжок полягають у поєднанні єдності віртуального простору для користувача і поділі юрисдикції для правоохоронних органів. Простіше кажучи, перебуваючи в своєму місті, злочинець може грабувати компанії в будь-якій точці світу, часто залишаючись при цьому поза дією закону. В результаті, заробляючи колосальні суми, шахраї відчувають себе абсолютно безкарними.

Крім того, нормативно-правова база, розроблена ще в минулому столітті, «не встигає» за юристами шахраїв, які успішно доводять відсутність складу злочину, адже багато механізмів електронних крадіжок досі не вважаються такими. Такою є, наприклад, найбільш популярна у хакерів-шахраїв система бот-мереж. Бот - це комп'ютерна програма, що виконує замість людини певні функції і імітує «живу» діяльність. Змусивши кілька тисяч ботів атакувати сайт, можна перевантажити його і вивести з ладу або підібрати паролі і номери до сотням кредитних карт. Бот-мережі через віруси-трояни миттєво заражають тисячі приватних комп'ютерів по всьому світу і з них атакують сайти банків та інших організацій. У розпорядженні одного хакера може перебувати близько 36 тисяч ботів, при цьому до 5 тисяч шкідливих програм можуть діяти он-лайн. Інтерфейс бот-мережі, куплений на чорному ринку, обійдеться шахраям в 5-7 тис. доларів. Такі гроші - не проблема для злочинців, чиї доходи за обсягами прирівнюються до прибутків від наркоторгівлі. За підсумками 2008 р., втрати компаній від кіберзлочинності склали близько трильйона доларів. Сьогодні, кожен член злочинного угруповання за деякими підрахунками, заробляє близько 10 млн доларів в місяць [1, с. 34].

Протидія кіберзлочинності зумовлює розроблення та комплексного застосування організаційно-правових та технічних методів захисту. Дослідження боротьби з кіберзлочинністю показало, що орієнтація тільки на технічні засоби забезпечення

інформаційної безпеки в умовах інформатизації не має значного успіху. Особливо це відчувається з часу приєднання до міжнародних систем телекомунікації нових країн та підвищення інтелектуального рівня користувачів комп'ютерної техніки. Парадокс полягає в тому, що чим складнішим стає комп'ютерне програмне забезпечення, тим вразливішими виявляються традиційні організаційні заходи та засоби інженерно-технічного захисту інформації в автоматизованих (комп'ютерних) системах, зокрема від несанкціонованого доступу. Проблемою також є і те, що з розвитком сучасних електронних засобів інформації розвиваються технічні засоби перехоплення та доступу до інформації, яка обробляється і передається в електронних системах телекомунікації.

Серед державних організаційно-правових заходів, спрямованих на протидію кіберзлочинності, в Україні можна відзначити розроблення відповідних нормативних документів та формування відповідальних структур. Насамперед, Урядом України створено спеціальні організаційні структури з питань координації напрацювання державної політики у сфері організаційно-правового забезпечення входження нашої держави у світове інформаційне суспільство. Сьогодні в Україні кіберзлочинність регулюють такі нормативно-правові акти: Конвенція про Кіберзлочинність, Закон України «Про ратифікацію Конвенції про кіберзлочинність», Кримінальний Кодекс України. Серед низки нормативно-правових актів, що стосуються захисту інформації, слід відзначити затверджену Кабінетом Міністрів Концепцію технічного захисту інформації в Україні [2, с. 3].

Кіберзлочиність набула міжнародного характеру і тому вимагає спільного співробітництва країн. 22 листопада 2012 р. Європейський парламент прийняв резолюцію «З питань кіберзахисту та оборони», яка має рекомендаційний характер і рекомендує прискорити розробку єдиної стратегії кібербезпеки ЄС. На міжнародному рівні зусилля ЄС запропоновано спрямувати на: інтенсифікації діяльності в ООН та інших міжнародних організаціях та форумах для відпрацювання єдиних глобальних норм поведінки у кіберпросторі; покращенні співробітництва у цивільній та військовій сферах з державами БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР) та країнами, що розвиваються; поглибленні співробітництва з НАТО та США для уникнення дублювання та покращення синергії забезпечення кібербезпеки та протидії кіберзлочинності.

Цілком можливо, що якщо вже в найближчий час ми не приєднаємося до активного міжнародного діалогу з питань кібербезпеки, ми ризикуємо залишитися на узбіччі світових процесів по формуванню нових правил гри у віртуальному просторі.

Примітки:

1. Ревяко Т.І. Комп'ютерні терористи: Новітні технології на службі злочинного світу // Енциклопедія злочинів і катастроф; — Минск, 2007. — С. 34;
2. Концепція технічного захисту інформації в Україні, затверджена постановою КМУ від 08.10.97 № 1126 // Збірка нормативних документів системи технічного захисту інформації. – 1997. - № 4. – С.3-13;

Oleksandr Sylkin, Viktor Tsygun
Lviv State University of the interior of Ukraine

THE PROBLEM OF COUNTER CYBERCRIME

The problem of combating cybercrime, the main measures to combat cybercrime, at national and international level. The analysis of the legal framework for assessing the level of legislative protection against cybercrime. Characterizes the greatest threat posed by cyber crime to society and the state, namely: Computer terrorism, sabotage, theft of information from databases, intellectual property infringement, fraud using computer technologies in the credit and financial and banking sectors. Conclusions about the need for the participation of Ukraine in the international dialogue on cyber security to protect the economy.

Роман Славік
Львівський національний університет імені Івана Франка

РАНЖУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗА РІВНЕМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТАРІЮ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

В умовах перехідної економіки держава не в змозі повноцінно забезпечувати розбудову рекреаційного сектору за рахунок власних ресурсів. Тому, доцільніше покласти на державу функції гаранта залучення приватних інвестицій та їх захисту.

Дослідженню перспектив розвитку рекреаційно-туристичного комплексу Закарпатської області та Карпатського регіону в цілому були присвячені роботи таких науковців, як Долішній М.І. [1], Гулич О. І., Гринів Л. С., Герасимчук Н. М. [2], Мацола В.І. [3], та інші. Однак дослідження торкалися, переважно, загальної характеристики природно-рекреаційних ресурсів Закарпатської області без приділення належної уваги її якісним та кількісним характеристикам.

Метою дослідження **є** вивчення інвестиційної привабливості рекреаційних зон Закарпатської області з точки зору стратегічного планування їх інвестиційного освоєння**,** зокрема з використанням методологічного інструментарію теорії нечітких множин, який був детально висвітлений автором у [4, с. 353], на основі нечіткої логіки, запропонованої Л.А. Заде ще в 1965 р. [5].

Під рекреаційними територіями будемо розуміти адміністративні райони Закарпатської області, оскільки у їх межах сконцентровано управлінську, інфраструктурну та ресурсну складові. Сукупність індикаторів оцінки інвестиційної привабливості поділимо на три основні блоки, які потім об'єднаємо і виведемо інтегральний показник. Таким чином, дослідимо рекреаційні території за певними показниками, кожен з яких містить певну сукупність факторів оцінки (табл. 1).

Таблиця 1.

Сукупність даних, які підлягають аналізу при визначенні інвестиційної привабливості рекреаційних територій

Показники	**Фактори оцінки**
Природно-рекреаційні ресурси	Кількість свердловин і дебет мінеральних вод; кількість свердловин і дебет термальних вод; лісистість територій; водні ресурси; природо-заповідний фонд; геоморфологічна будова території; джерела забруднення навколишнього середовища.
Історико-архітектурні ресурси	Пам'ятки археології національного значення; пам'ятки архітектури національного та місцевого значення; пам'ятки історії місцевого значення (будівлі); пам'ятки монументального мистецтва; музеї.
Соціально-економічні фактори	Кількість рекреантів, які відвідують дану територію протягом року; обсяг наданих туристично-рекреаційних послуг; щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям; кількість осіб, не зайнятих трудовою діяльністю; середньомісячна зарплата штатних працівників.

Зведені показники ступеню належності рекреаційних територій тій чи іншій лінгвістичні термі в результаті оцінки всіх трьох груп показників показано у таблиці 2, де лінгвістичні терми мають наступні нечіткі формулювання:

БП - інвестиційно найбільш привабливі території;

ВС - рівень привабливості вище середнього;

НС - рівень привабливості нижче середнього;

МП - інвестиційно найменш привабливі території;

Si [0;1] - множина значень сум коефіцієнтів оцінки рекреаційних територій у діапазоні значень від 0 до 1 так, що Si min = 0, а Si max = 1.

Таблиця 2.

Ступінь належності рекреаційних територій Закарпатської області до певної лінгвістичної терми в результаті оцінки природно-рекреаційних, історико-архітектурних та соціально-економічних показників

Рекреаційні території	Si [0;1]	Лінгвістичні терми			
		МП	НС	ВС	БП
Ужгородська (з м. Ужгород)	1	0	0	0	1
Перечинська	0	1	0	0	0
Велико-березнянська	0,185	1	0	0	0
Воловецька	0,0462	1	0	0	0
Свалявська	0,1753	1	0	0	0
Мукачівська (з м. Мукачеве)	0,6509	0	0	1	0
Берегівська	0,7446	0	0	0,554	0,446
Виноградівська	0,3899	0	1	0	0
Іршавська	0,2102	0,898	0,102	0	0
Хустська	0,3148	0	1	0	0
Тячівська	0,329	0	1	0	0
Міжгірська	0,8196	0	0	0	1
Рахівська	0,4315	0	1	0	0

Аналізуючи інтегральні показники інвестиційної привабливості рекреаційних територій можемо зробити наступні висновки. Найбільшими конкурентними перевагами на ринку інвестицій володіють Ужгородська, Міжгірська та Берегівська рекреаційні території. Значною інвестиційною привабливістю також виділяються Мукачівська та Рахівська. Однак, слід відмітити, що фактори інвестиційної привабливості у даних територій різні. Ужгородська, наприклад, володіє такими перевагами, як найбільша кількість будівель, які є пам'ятками історії та музеїв. Ужгородську рекреаційну зону відвідує найбільша кількість туристів протягом року. Крім цього, тут спостерігається найбільша кількість осіб, не зайнятих трудовою діяльністю, які є потенційною робочою силою на майбутніх об'єктах. Відносно сильний Ужгородський район за показниками дебету мінеральних вод. Крім цього, дана територія володіє найменшими ризиками при інвестуванні. Якісно інша ситуація у випадку Міжгірського району. Тут на перший план виходить природно-рекреаційний потенціал території. Зокрема, дана рекреаційна зона багата на неосвоєні та унікальні мінеральні води. На її території спостерігається також оптимальна для ведення рекреаційно-туристичної діяльності лісистість. Крім цього, на Міжгірській рекреаційній території майже немає великих промислових об'єктів - джерел забруднення навколишнього середовища. Конкурентними перевагами Берегівської рекреаційної території для інвестора виступають наявність термальних вод, архітектурних пам'яток, а також найбільша щільність мережі автомобільних доріг та відносна дешевизна робочої сили. Незважаючи на значний потенціал розвитку рекреації і туризму, найменшими конкурентними перевагами за заданою сукупністю показників виділяються Перечинська, Великоберезнянська, Воловецька, Свалявська та Іршавська рекреаційні території. Низький інтегральний показник даних територій зумовлений, зокрема, майже повною відсутністю тут проявів термальних вод. Крім цього, слабкими сторонами даних територій виступає низький показник забезпеченості історико-архітектурними ресурсами та, загалом, не достатньо розвинутий ринок рекреаційних послуг на них.

В результаті комплексної оцінки показників та факторів оцінки рекреаційних територій Закарпатської області можемо класифікувати їх за наступними категоріями:

- Території, які мають відносно високі доходи від рекреації і туризму, але обмежений асортимент рекреаційних ресурсів (Ужгородська, Мукачівська, Свалявська);

- Території, які мають відносно невисокі доходи від туризму і рекреації, однак володіють великим різноманіттям рекреаційних ресурсів, які є не достатньо освоєними (Рахівська, Міжгірська, Тячівська, Берегівська);
- Території, яким необхідно визначити, або посилити свої конкурентні переваги на ринку рекреаційних послуг (Іршавська, Виноградівська, Воловецька, Перечинська).

Примітки:

1. Долішній М.І., Нудельман М.С., Ткаченко К.К. та ін. Карпатський рекреаційний комплекс / Академія наук УРСР.Львівське відділення Інституту економіки. – Київ: Наукова думка, 1984. – 147 с.;
2. Гулич О. І., Гринів Л. С., Герасимчук Н. М. / Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і курортних центрів / НАН України, ІРД – ЛЬВІВ. 2007. – 52 с.;
3. Мацола В.І. Рекреаційно-оздоровчо-туристичний комплекс (питання теорії, методології, практики): Монографія (Інститут регіональних досліджень НАН України. Редкол.: М.І. Долішній (відп. редактор). – Львів, 1998. – 278 с.
4. Славік Р.В. Методологічні аспекти аналізу інвестиційної привабливості рекреаційних територій // Економічний аналіз. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу і статистики. - Випуск 9. Частина 2. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011 р. С 353-357;
5. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л.А. Заде. - М. : Изд-во "Мир", 1976. - 162 с.

Roman Slavik
Ivan Franko National University of L'viv

RANGING OF RECREATIONAL AREAS IN TRANSCARPATHIAN REGION BY THE LEVEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS WITH THE USE OF FUZZY LOGIC TOOLS

The article analyzes the investment attractiveness of recreational areas of Transcarpathian region in three groups of indicators using fuzzy logic methodology.Ranging of recreational areas in Transcarpathian region by the level of investment attractiveness is done.

Вікторія Сорока
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В УКРАЇНІ

Податок на додану вартість (ПДВ) є одним з найсуперечливіших податків у вітчизняній податковій системі, що зумовило його значну еволюцію протягом доволі короткого проміжку часу.

Податок на додану вартість (ПДВ) - непрямий багатоступінчастий податок, що збирається частково або повністю звільняється від податку на додану вартість [1].

Практика оподаткування доданої вартості в Україні свідчить про досить напружену ситуацію в даному сегменті податкових відносин, адже ефективна ставка ПДВ набагато менша номінальної, що зумовлено недосконалістю сучасного механізму розрахунку податкових зобов'язань, наявністю численних і не завжди економічно обґрунтованих пільг. Особливо гострими та постійними проблемами є своєчасне відшкодуванням ПДВ, а особливо для експортно-орієнтованих виробників, наявність можливостей використання ПДВ для приховування реальних доходів[2].

У фінансовій науці проблеми справляння ПДВ та шляхи їх вирішення досліджуються достатньо широко. Серед вітчизняних фахівців можна назвати роботи таких авторів як: В. Мельник, О. Солдатенко, В. Парнюк, Ю. Ярмоленко, В. Довгалюк та багатьох інших. Однак, попри значну кількість досліджень на цю тему, залишається багато нюансів, які потребують розгляду.

Метою даної роботи є дослідження сучасних проблем, які виникають при справлянні ПДВ та розробка на цій основі пропозицій по їх вирішенню.

Через неврегульованість проблеми справляння податку фіскальна віддача від внутрішнього ПДВ має тенденцію до стійкого зниження. Зниження фіскальної ефективності ПДВ призвело до нарощування заборгованості держави з його відшкодування перед платниками. Проблема заборгованості з ПДВ уряд вирішує через емісію спеціальних цінних паперів.

Значною проблемою, яку необхідно вирішити найближчим часом, є створення дієвого механізму попередження незаконного повернення цього податку, адже застосування незаконних схем відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни [3].

У результаті з'ясування причин бюджетної заборгованості з ПДВ встановлено напрями розв'язання проблеми виплат відшкодування, а саме: упорядкування процедури реєстрації платників ПДВ для виключення можливості появи фіктивних фірм; одержання права на податковий кредит залежно від факту оплати; обмеження відшкодування ПДВ при продажу товарів (робіт, послуг) за цінами, які дуже відрізняються від рівня звичайних цін; перегляд порядку відшкодування ПДВ для експортерів з необхідністю його відшкодування за фактом вивозу товару за межі митної території України та надходження валюти; суми переплати ПДВ переносити на наступні 6 місяців, після чого платник може вимагати відшкодування; експортери можуть вимагати відшкодування негайно, за умови проведення грошових розрахунків з постачальниками експортних товарів; вимога виплати відшкодування посереднику повинна містити дані про основних його постачальників; відшкодування повинне виплачуватись протягом 30 днів після одержання вимоги. Відповідно до даних Державної казначейської служби України, нею були виконано 65 рішень по заборгованості з ПДВ на загальну суму 83,10 мільйонів гривень у 2010 році, 146 рішення на загальну суму 266,53 мільйонів гривень у 2011 році і 21 рішення на загальну суму 46,58 мільйонів гривень у першому кварталі 2012 року [4].

Серед основних чинників, котрі спонукають платників уникати сплати ПДВ, виділяють:
- погіршення фінансового становища бізнесу та населення [5];
- складність у розрахунках податкових сум;
- особливості податкової системи та податкової політики, що проводиться в країні[6];

- нераціональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків;
- недосконаліть юридичної техніки податкового законодавства – складність податкової системи. Вона обумовлює зниження ефективності податкового контролю та створює можливість уникнути сплати податків [5];
- рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків;
- брак досвіду боротьби з податковими правопорушеннями законодавства [5];
- недостатня захищеність працівників органів контролю при виконанні ними службових обов'язків [5];
- недостатній розвиток міжнародної співпраці в справах боротьби з податковою злочинністю [6].

Під тиском Міжнародного валютного фонду цієї весни українська влада поспішила запустити процедуру автоматичного відшкодування ПДВ. До списку суб'єктів, які першими пройшли жорсткі критерії відбору, пощастило потрапити тільки 24 компаніям. Втім, на ці великі підприємства припало близько 15% всього обсягу запитаного до відшкодування податку, тобто 457 млн. грн. За даними Державної податкової служби (ДПС), у травні правом своєчасного повернення коштів скористалися 90 підприємств, а в червні - вже 122 великі компанії, які отримали 2,2 млрд. грн. (майже 70% всього ПДВ, що повертається) [7].

У результаті з'ясування причин бюджетної заборгованості з ПДВ можливі такі шляхи розв'язання даної проблеми:
- удосконалення процедури реєстрації платників ПДВ;
- набуття прав на податковий кредит залежно від факту оплати;
- заборона відшкодування ПДВ у разі продажу товарів (робіт, послуг) за цінами, які є значно нижчими від рівня звичайних цін.

Отже, можна зробити висновок, що основною проблемою справляння ПДВ в Україні є відсутність дієвого механізму щодо повернення надміру сплаченого ПДВ. Тому потрібно створити новий механізм щодо повернення надміру сплаченого ПДВ і значно посилити контроль за цією процедурою.

Примітки:

1. Податковий Кодекс України від 17.11.2011 № 4057-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 2012. – № 27. – 278 с. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua/
2. Мельник В. М. Податок на додану вартість у податковій системі / В. М. Мельник // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 85.
3. Парнюк В. Регулююча функція ПДВ / В. Парнюк // Економіка України. – 2007. – № 6. – С.4 – 16.
4. Ярмоленко Ю. Проблеми бюджетного відшкодування ПДВ в Україні: нормативні колізії та зловживання платників податків / Ю. Ярмоленко // Світ фінансів. – 2008. – № 1. – С. 140 – 147.
5. Іванов. Ю. Б. Податковий менеджмент : навч. посіб. / Ю. Б. Іванова Ю, А. І. Крисоватий. – К. : Атіка, 2008. – 525 с.
6. Іванов Ю. Б. Податкова система : навч. посіб./ Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий. – К. : Атіка, 2007. – 920 с.
7. Дмитренко Е. Удосконалення механізму адміністрування та відшкодування ПДВ як один із чинників забезпечення фінансової безпеки України / Е. Дмитренко // Вісник прокуратури. – 2007. – № 8. – С. 109 – 113.

Victoria Soroka
Ivan Franko National University of L'viv

VALUE ADDED TAX: ISSUES AND CHARGING SOLUTIONS IN UKRAINE

Value Added Tax (VAT) - indirect multi-tax, collected partly or wholly exempt from value added tax. Because of unresolved problems collecting the tax fiscal impact of domestic VAT tends to steady decline. Lowering VAT fiscal efficiency has led to escalating debt State of its return to taxpayers. The problem of arrears of VAT because the government decides to issue special paperiv.Pid pressure of the International Monetary Fund this spring Ukrainian authorities hastened to run automatic VAT refund procedure.

Мар'яна Стасина
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ

Бізнес-економіка – це основний інституційний сектор національної економіки, що забезпечує формування валового внутрішнього продукту країни. Якісна оцінка його стану і динаміки є одним із основних завдань бізнес-статистики. У сучасній науковій літературі часто можна спостерігати ототожнення та заміщення термінів «бізнес» та «підприємництво». Дослідженням цих понять і форм їх прояву в економічній практиці присвячені праці Кісельова А.П., Бутинця Ф.Ф., Романчука К.В., Козаченка Г.В., Варналія З.С., Воротіна Л.І. Метою даного дослідження є узагальнення і порівняльний аналіз теорії та практики статистичного оцінювання діяльності суб'єктів бізнес-економіки в Україні та інших країнах світу.

У західній економічній літературі поняття "підприємництво" має свої особливості і традиційну назву — "бізнес". У сучасній Україні бізнес у широкому розумінні цього поняття ще не набув системного характеру, тому його здебільшого ототожнюють з підприємницькою діяльністю. Вивчаючи бізнес-процеси, у тому числі ресурси, витрати і результати діяльності суб'єктів бізнесу, вітчизняна статистика розрізняє таки типи адміністративних та статистичних одиниць (табл. 1).

Таблиця 1

Типи одиниць у бізнес-статистиці [3,4]

Адміністративні одиниці	Статистичні одиниці
	Підприємство
	Інституційна одиниця
Фінансова група	Група підприємств
Юридична особа	Одиниця за видом економічної діяльності
Фізична особа-підприємець	Одиниця гомогенного виробництва
Відокремлений підрозділ юридичної особи	Місцева одиниця
	Місцева одиниця за видом економічної діяльності
	Місцева одиниця гомогенного виробництва

Визначені у таблиці 1 типи статистичних одиниць у сфері підприємництва України можуть здійснювати різні види економічної діяльності за винятком державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування, діяльності домашніх господарств, а також діяльності екстериторіальних організацій і органів. У європейській статистичній практиці до сфери бізнес-економіки, а відповідно об'єкту вивчення бізнес-статистики, відносять (за NACE Rev. 2) промисловість, будівництво і сферу послуг. Порівняльну характеристику видів економічної діяльності у сфері підприємництва з урахуванням європейської (NACE Rev. 2) та вітчизняної (КВЕД) класифікацій подано у таблиці 2.

Таблиця 2

Види економічної діяльності, що входять до сфери вивчення бізнес-економіки[4, 5]

Вітчизняна статистика підприємств (з урахуванням КВЕД)	Європейська статистика бізнесу (з урахуванням NACE)
Сільське господарство (A)	-
Промисловість (B, C, D, E)	Промисловість (B, C, D, E)
Будівництво (F)	Будівництво (F)
Послуги фінансові (K)	Послуги фінансові (K)
Послуги нефінансові (G, H, I, J, L, Q, R)	Послуги нефінансові (G, H, I, J ,L, Q, R)

Різниця між українською та європейською бізнес-статистикою полягає в тому, що до сфери вивчення останньої не відносять підприємницьку діяльність у сільському господарстві, а вивчають її в окремій галузі статистики. Можна висловити припущення, що це пов'язано з суттєвими дотаціями, які отримують суб'єкти цього виду діяльності від державних та місцевих органів влади в ЄС.

У таблиці 3 наведено класифікацію типів суб'єктів бізнесу в Україні, Росії та Європейському союзі.

Таблиця 3

Типологія суб'єктів бізнес-економіки [1, 2, 5]

Ознака класифікації	Україна	Росія	Країни ЄС
за розміром	Мікро-, малі, середні, великі, СПД-ФОП	Мікро-, малі, середні, великі та індивідуальні підприємці	мікро, малі, середні, великі
	Господарський кодекс України	Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»	Закон про малий бізнес Європи
за видом економічної діяльності	Відповідно до КВЕД -2010	Відповідно до ОКВЄД	Відповідно до NACE Rev2
за формою господарювання	підприємства господарські товариства кооперативи об'єднання підприємств інші організаційно-правові форми (СПД-ФОП)	індивідуальні приватні підприємства і селянські фермерські господарства державні та муніципальні унітарні підприємства господарські товариства виробничий кооператив	індивідуальні підприємці кооперативи корпорації партнерства об'єднання змішані форми

У класифікації підприємств за розміром Україна, Росія та країни ЄС дотримуються типового поділу, однак в Україні та країнах ЄС критерії віднесення підприємств за розміром є однаковими, а в Російській Федерації вони відрізняються. Розподіл суб'єктів бізнесу за видами економічної діяльності у досліджуваних країнах є гармонізований, оскільки в розробці національних статистичних класифікацій за основу прийнято європейський стандарт NACE. Кожна країна керується різною типологією у класифікації суб'єктів бізнесу за формами господарювання. Водночас типовими для більшості з них є такі форми як індивідуальне підприємництво, товариство та об'єднання підприємств.

Основні розділи показників статистики підприємств у міжнародній практиці прийнято розподіляти на три основні групи: 1) структурна річна статистика підприємств; 2) короткотермінова статистика підприємств (кількісні та якісні індикатори динаміки розвитку); 3) тематична статистика підприємства (показники, що характеризують специфіку діяльності підприємств у певній галузі) [4].

Поряд із традиційними для європейської структурної статистики показниками на основі даних про кількість зареєстрованих, офіційно ліквідованих підприємств та їх середньорічну кількість Федеральна служба державної статистики Росії здійснює поглиблений аналіз демографії підприємств [4]. За аналогією до демографічної статистики коефіцієнт народжуваності підприємств розраховують за формулою:

$$K_{на} = \frac{Ч_{н}}{\overline{Ч}} \cdot 100 \quad , \qquad (1)$$

де $Ч_{на}$ - кількість зареєстрованих за рік підприємств, $\overline{Ч}$ - середньорічна кількість підприємств. Аналогічно розраховується коефіцієнт ліквідації підприємств.

Аналіз розрахованих на основі даних ЄДРПОУ показників демографії підприємств у регіонах України свідчить, що у 2012 році Львівська область виступила лідером за показниками демографічної активності: на 100 середньорічної кількості суб'єктів ЄДРПОУ зареєстровано 5 нових, що є найбільшим значенням серед регіонів України, та ліквідовано 1,5 – найменше значення серед регіонів України.

Примітки:
1. Господарський кодекс України: станом на 13.03.2012 р. N 4498-VI/ Верховна Рада України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до докум.: www.rada.gov.ua
2. Офіційний сайт Федеральної служби державної статистики Російської Федерації : http://www.gks.ru.
3.Реєстр статистичних одиниць та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств. Наказ Державного Комітету статистики України від 16 грудня 2009 року N 481 Електронний ресурс] – Режим доступу до докум: http://document.ua/pro-zatverdzhennja-polozhennja-pro-reestr-statistichnih-odin.
4. Статистика підприємств: навчальний посібник. – 2-е вид., переробл. і доповн. / [С.О. Матковський, О.С. Гринькевич, О.З.Сорочак та ін.]; за ред. С.О. Матковського. – К.: АЛЕРТА, 2013.- 560 с.
5. Eurostat yearbook 2011 "Europe in figures". [Електронний ресурс] – Режим доступу до докум.: http://ec.europa.eu/eurostat.

Mariana Stasyna
Ivan Franko National University of L`viv

DEVELOPMENT OF BUSINESS ECONOMICS: THEORY **AND PRACTICE STATISTICAL EVALUATION**

General methodological approaches to statistical investigation of business economics in Ukraine, Russia and countries of European union. Special attention is focused on the classifications of types of units in the business statistics and on indicators of their demographic activity.

Петро Строгуш
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПІ

Організація діяльності на ринку транспортних послуг – дуже складна робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенційні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д.

Організування діяльності у даній сфері ускладнюється також наявністю значної кількості законодавчих актів, органів різного рангу, які регулюють транспортний ринок. Розглянемо деякі з них.

Одним із найширших актів, що впливає на організування діяльності на міжнародному ринку транспортних послуг є Інкотерсм (англ. *Incoterms, International commerce terms*) – міжнародні комерційні умови, комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів (умов) у галузі міжнародної торгі та перевезень товарів [2, с. 172].

Умови Інкотермс є стандартизованими. Інкотермс містить перелік і опис факультативних правил – своєрідних варіантів здійснення договірних поставок, пряме посилання на які є підставою застосування тієї або іншої контрактної моделі. Ці варіанти або базисні умови контрактів, які розміщуються за принципом зростання зобов'язань продавця, регулюють відносини між продавцем та покупцем, які стосуються численних специфічних способів доставки товарів від першого до другого.

Зазначена специфіка зумовлюється тим, який вид транспорту (водний, залізничний, авіаційний, автомобільний) є найбільш доцільним, вигідним або безальтернативним для застосування, які умови перевезення (фрахту) обирають учасники договорів, як вони розподіляють між собою витрати на перевезення, оформлення документів, митних декларацій, виконання інших формальностей, страхування товарів від ризиків, псування та пошкоджень.

В Інкотермс терміни згруповані в чотири категорії, відмінні між собою по суті: "E", "F ", "C", "D", які представлено.

Ще один момент особливості транспортної сфери полягає у наявності великої кількості стандартів, обмежень, квот у тій чи іншій складовій даної сфери. Ускладнюється ситуація відмінностями у законодавстві різних країн щодо тих самих питань.

Одна із найголовніших міжнародних організацій, що регулює галузь автомобільного транспорту – Європейська конференція міністрів транспорту (ЄКМТ) – міжурядова організація, заснована в 1953 р. [5].

До ЄКМТ входять 44 держави: Австрія, Азербайджан, Албанія, Бельгія, Білорусь, Болгарія, Боснія та Герцеговина, Велика Британія, Вірменія, Греція, Грузія, Данія, Естонія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Ліхтенштейн, Македонія, Мальта, Молдова, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Польща, Португалія, Росія, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Угорщина, Україна, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Чорногорія, Швеція, Швейцарія [6].

Правове регулювання міжнародних перевезень в Україні здійснюється під керівництвом Міністерства транспорту України (Мінтранс) в особі Державного департаменту авіаційного транспорту України, Державного департаменту морського і річкового транспорту України, Державної адміністрації залізничного транспорту України, Державного департаменту автомобільного транспорту України. У правовому регулюванні міжнародних перевезень беруть участь також Авіаційне страхове бюро, Морське страхове бюро, Комісія з питань морської політики при Президентові України, Державна митна служба України.

Примітки:
1. Філіпенко О. В. Правовий механізм регулювання спільної транспортної політики Євросоюзу: дис. канд. юрид. наук: 12.00.11 / О. В. Філіпенко. – К., 2004. – 211 с.
2. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.:ИНФА – М, 2001 – 389 с.
3. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг / Пер. с англ.; Под. ред. В. В. Кулибановой.– СПб.: Питер, 2002.– 752 с.
4. *Порядок оформлення, видачі, використання, обліку та звітності щодо дозволів Європейської Конференції Міністрів Транспорту (ЄКМТ) на перевезення вантажів автомобільним транспортом між країнами - членами ЄКМТ*– [Цит. 5 лютого 2012 р.].
5. *Світова організація торгівлі (СОТ).* – [Цит. 7 лютого 2012 р.].
6. *Транспортно-логістичні учасники ринку руху товару.* – [Цит. 7 лютого 2012 р.]. – Доступно з: < http://fsoler.com/transportne-ta-skladske-zabezpechennya-logstiki/151>

Petro Strogush
Ivan Franko National University of L'viv

STATE REGULATION OF FREIGHT TRAFFIC IN UKRAINE AND EUROPE

Foreign trade in general and foreign trade in particular is closely related to transport operations. Transport operations begin and complete the process of foreign trade agreements and thus not only lead to practical implementation of the contract of sale, but also significantly affect the contract price of goods. The efforts of the enterprise, even in high quality export products can be negated by poor organization of transport services and errors in the selection of basic conditions of supply of goods, transport conditions in contracts of sale.

Павло Сумін
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИХОВАНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РОСІЄЮ

В умовах світової глобалізації, коли міжнародні організації всіляко сприяють розвитку міжнародної торгівлі через зниження митних тарифів, дедалі більшу роль у регулюванні зовнішньої торгівлі відіграють нетарифні методи. Оскільки використання традиційних кількісних обмежень регулюється СОТ, то країни дедалі частіше використовують методи прихованого протекціонізму.

Мета дослідження. З'ясувати суть заходів прихованого протекціонізму та дослідити їх вплив на динаміку двосторонньої торгівлі між Україною та Росією.

Заходи прихованого протекціонізму являють собою різноманітні бар'єри немитного характеру, і реалізується зазвичай за допомогою внутрішньої економічної політики. Протекціоністська спрямованість цих заходів ззовні не виявляється. Вони діють потай, замасковано, і тому відіграють дедалі більшу у роль у зовнішньоторговельних війнах між державами. Виділяють декілька сотень видів прихованого протекціонізму, проте їх всіх можна об'єднати в 4 групи[1, с.242-245]:

1) Технічні бар'єри;
2) Внутрішні податки та збори;
3) Державні закупівлі;
4) Вимоги про вміст місцевих компонентів.

Росія є найбільшим торговельним партнером України. З даними Держкомстату у 2012 році частка експорту в Росію становила 25,6 % від загального, а імпорту - 32,4 % від загального (табл.1). Висока, а стосовно регіону СНД – панівна позиція Росії в українському експорті та її цілковите домінування в імпорті України самі по собі свідчать про значну залежність від російського партнера.

Таблиця 1.

Частка Росії в експорті і імпорті України в 2012 році [2]

	Експорт, тис.дол. США	Імпорт, тис.дол. США	Сальдо
Всього	68809810,6	84658059,9	–15848249,3
Країни СНД	25302631,2	34452564,8	–9149933,6
Інші країни світу	43507179,4	50205495,1	–6698315,7
Російська Федерація	17631749,5	27418296,1	–9786546,6
Частка РФ, %	25,6	32,4	61,7

Вплив заходів прихованого протекціонізму на зовнішню торгівлю оцінити доволі складно, проте на основі статистики, яку веде організації Global Trade Alerts (GTA), ми виділили декілька заходів, які є заходами прихованого протекціонізму. Як приклад розглянемо розпорядження КМУ № 328-р від 18 березня 2009 р. "Про державну підтримку у 2009 році вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу". Це засіб прихованого протекціонізму в рамках державних закупівель. Відповідно до цього розпорядження уряд повинен був закупити с/г техніку у національних виробників на суму еквівалентну 500 млн. дол. США у 2009р. Проаналізувавши дані Держкомстату можемо побачити вплив цього заходу на обсяг імпорту с/г техніки з Росії (рис.1)

Як бачимо за рисунком 1 у 2009 році обсяги імпорту сільськогосподарської техніки з Росії значно впали, порівняно з 2008 роком, і навіть у 2012 ще не досягли рівня 2008, що свідчить про дієвість даного заходу.

Уряди України та Росії доволі часто застосовують заходи прихованого протекціонізму у своїй зовнішньоторговельній політиці. Через прихований характер важко оцінити їх розміри, але можна з впевненістю сказати, що такі заходи мають вплив на обсяги зовнішньої торгівлі, оскільки після їх запровадження обсяги імпорту товарів, на які спрямовується їх дія, падають.

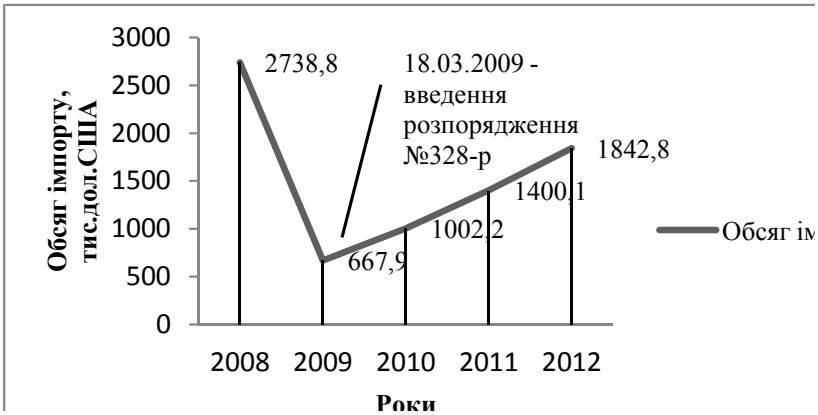


Рис. 1. Обсяги імпорту категорії " Машини сільськогосподарські, садові або лісогосподарські для підготовки або оброблення ґрунту " з Росії за 2008-2012 роки.

Примітки:

1. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч./А.П.Киреев – М., 1998. – Ч. 1. – с. 416;
2. Державний комітет статистики України/ [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Ukraine: "Buy local" provisions to support agricultural engineering industry/ [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://www.globaltradealert.org/measure/ukraine-buy-local-provisions-support-agricultural-engineering-industry

Pavlo Sumin
Ivan Franko National University of L'viv

HIDDEN PROTECTIONISM IN INTERNATIONAL TRADE BETWEEN UKRAINE AND RUSSIAN FEDERATION

This article investigates the hidden protectionism and its main forms. Also the influence of hidden protectionism instruments on the volume of international trade between Ukraine and Russian Federation is described.

Оксана Сухарська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Виявлення проблем та недоліків механізму реалізації конкурентної політики та визначення основних напрямів його вдосконалення.

Формулювання завдання (мети) дослідження і обґрунтування його актуальності.

Визначити суть основних проблем механізму реалізації конкурентної політики, окреслити основні напрями вдосконалення та підвищення ефективності цього механізму й описати кожен з їх елементів.

Конкурентна політика відіграє вирішальну роль у забезпеченні економічного розвитку країни. Задля поступового та планомірного розвитку конкуренції, її захистку та недопущення поширення економічно необґрунтованої монополізації економіки необхідно уже існуючий та сформований механізм її реалізації конкурентної політики України моніторити на предмет помилок та недоліків і відповідно здійснювати конкретні заходи їх усунення.

Наукова новизна у порівнянні з відомими роботами.

У дослідженні проведено багатосторонній аналіз економічних та інституційних аспектів реалізації конкурентної політики, а також запропоновано нові методи визначення ефективності конкурентної політики.

Короткий виклад розв'язку поставленої задачі.

Одним з основних аспектів реалізації конкурентної політики, який потребує посиленої уваги та втілення конкретних заходів щодо його вдосконалення, є розробка та прийняття загальнодержавної програми проведення конкурентної політики.

Відсутність загальнодержавної програми щодо стратегічних цілей конкурентної політики дуже згубно позначається на реальному стані національної економіки, зокрема немає міжчасової узгодженості заходів конкурентної політики в кожному конкретному році. За такої ситуації жодному органу держаної влади не вдасться забезпечити поступового та планомірного розвитку конкуренції, її захистку та недопущення поширення економічно необґрунтованої монополізації економіки.

Також спостерігається недостатня участь органів галузевого і територіального управління економікою у здійсненні заходів, що сприяли б запобіганню та виявленню порушень законодавства про захист економічної конкуренції [2].

При здійсненні своїх основних функцій Антимонопольний Комітет України та система його органів все частіше стикається з проблемою браку інформаційних ресурсів, обмеженими можливостями оперативного отримання повної та достовірної ринкової інформації від державних органів, з інших джерел в Україні та за кордоном. У зв'язку з підвищенням рівня складності проблемних ситуацій, які виникають в процесі захисту конкуренції, виявлення та припинення антиконкурентних узгоджених практик та економічного аналізу постає необхідність посилення ресурсного забезпечення системи органів Антимонопольного комітету України, а також передбачається забезпечення якісно нового рівня одержання та аналізу доказової бази [2].

Існують недоліки методики аналізу рівня та інтенсивності конкуренції на товарних ринках, адже загалом вона є недосконалою й обмеженою у застосуванні. Основними показниками, які лягають в основу аналізу є коефіцієнт ринкової концентрації, індекс Герфіндаля-Гіршмана та індекс Лернера.

Недостатньою є культура конкуренції у суспільстві, що стримує розвиток економічної конкуренції. На сучасному етапі розвитку економічної системи України конкурентна культура є одним з важливих елементів конкурентної політики.

Виходячи із характеру виявлених недоліків, можна виокремити декілька основних напрямів необхідних змін у економіко-інституційному механізмі реалізації конкурентної політики.

Першим напрямом активних дій щодо підвищення ефективності механізму проведення конкурентної політики в економіці України є прийняття та втілення Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014 − 2024 роки, що забезпечить визначення спільних для всіх суб'єктів ринку пріоритетів конкурентної боротьби.

Ще одним напрямом є вдосконалення та розвиток правової основи системи захисту економічної конкуренції, який передбачає [2]:

прийняття Конкуренційного процесуального кодексу України, який повинен інтегрувати та систематизувати норми, які регулюють процесуальні засади. Цей кодекс зміг би владнати суперечності щодо різних понять та процесів, що стосуються конкурентної політики, які закріпленні у різноманітних нормативно-правових актах.

подальше наближення законодавства, яке регулює сферу конкуренції, до законодавчих засад і принципів конкурентної політики Європейського Союзу із врахуванням конкретних умов України.

Важливою складовою підвищення ефективності роботи органів Антимонопольного комітету України є покращення його інформаційного забезпечення.

Окрім описаних вище заходів підвищення ефективності механізму конкурентної політики, вважаємо, що варто звернутись і до зарубіжного досвіту аналізу результативності реалізації конкурентної політики.

Тенденцією останніх років у розвинених країнах при прийнятті нормативних правових актів стало введення вимоги обов'язково проводити оцінку впливу на конкуренцію. Оцінка впливу на конкуренцію як складова частина оцінки регулюючого впливу є потужним інструментом, державного регулювання, який дозволяє оптимізувати державну політику підтримки конкуренції. Оптимізація досягається за рахунок виявлення при проведенні оцінки законодавства таких регулюючих норм, які без необхідності обмежують конкуренцію, і відповідно передбачається зміна їх на більш сприятливі для конкуренції [1].

Примітки:

1. Киселёва Е.Н Оценка воздействия на конкуренцию и возможности использования некоторых методик измерения уровня конкурентности среды на рынках для целей оценивания // Материалы 6-ой Всероссийской научно-практической конференции «Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России». – Москва: ИНИОН РАН, 2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.hse.ru/data/2011/10/17/1269045346/Kiseleva%20-%20INION%20%282010%29.pdf.
2. Концептуальні засади удосконалення системи захисту економічної конкуренції в Україні / Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article;jsessionid=FE6829385792881699l4D96143974CC4?art_id=179045&cat_id=179044.

Oksana Suharska
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR IMPROVING THE MECHANISM OF COMPETITION POLICY OF UKRAINE

Competition policy plays a crucial role in economic development. Existing and already formed mechanism of competition policy in Ukraine should be monitored for drawbacks and malfunctions for the gradual and orderly development of competition to protect and prevent the spread of economically unjustified monopolisation and therefore take specific measures to address them.

Роксолана Танчин, Наталія Чопко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сучасному етапі економіки пріоритетним напрямом в управлінні персоналом стає творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника, спрямоване на досягнення високих показників діяльності підприємства. Для цього слід сформувати ефективну систему мотивації праці персоналу, що відповідає ринковим умовам господарювання, і тим самим забезпечити успішну діяльність і розвиток підприємств та всієї економіки країни. Сьогодні в Україні з різних засобів мотивації праці застосовують тільки її окремі елементи – ця обставина підкреслює необхідність створення цілісної системи мотивації праці персоналу, орієнтованої на розвиток трудового потенціалу працівників та результативність діяльності підприємства в цілому. Тому вирішення цього завдання є науковою проблемою, розв'язання якої потребує удосконалення науково-теоретичного й методичного забезпечення.

Управління людьми – це компонент управління будь-якої організації, поряд з управлінням матеріальними і природними ресурсами. Проте за своїми характеристиками люди істотно відрізняються від будь-яких інших використовуваних організацією ресурсів, а, отже, вимагають особливих методів управління. Специфіка людських ресурсів визначається тим, що, по-перше, люди наділені інтелектом, їх реакція на зовнішній вплив (управління) – емоційно-осмислена, а не механічна, а значить, процес взаємодії між організацією і співробітником є двостороннім. По-друге, люди здатні до постійного вдосконалення і розвитку. Приходячи на роботу, людина отримає професійні навички, які вдосконалюються протягом всієї кар'єри. В умовах сучасного науково-технічного прогресу, коли технології, а разом з ними і професійні навички застарівають протягом декількох років, здатність співробітників до постійного вдосконалення та розвитку являє собою найбільш важливий і довгостроковий джерело підвищення ефективності діяльності організації. По-третє, трудове життя людини продовжується в сучасному суспільстві 30–50

років, відповідно відносини людини і організації можуть носити довгостроковий характер. І, на останок, на відміну від матеріальних і природних ресурсів, люди приходять (в більшості випадків) в організацію усвідомлено, з певними цілями і чекають від організації допомоги (надання можливості) у реалізації цих цілей. Задоволеність співробітника при взаємодії з організацією є такою ж необхідною умовою продовження цієї взаємодії, як і задоволеність організації.

Незадоволеність працівника та низька мотивація праці персоналу породжує ряд проблем в організаціях, зокрема:

- висока плинність кадрів, що має на увазі рух робочої сили, обумовлений незадоволеністю працівника робочим місцем або незадоволеністю організації конкретним працівником;
- висока конфліктність, коли відбувається зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій або поглядів опонентів або суб'єктів взаємодії;
- низький рівень виконавської дисципліни, що є результатом несправедливості в оплаті праці та оцінці заслуг співробітників, складної виробничої та організаційної структури, низької якості посадових інструкцій і не обґрунтованою системою відбору персоналу;
- слабкий зв'язок результатів праці виконавців та заохочення, що веде до зниження продуктивності та ініціативності з боку персоналу і в кінцевому рахунку погіршує показники діяльності підприємства;
- відсутність умов для самореалізації потенціалів співробітників, наслідком чого може стати перехід співробітника до конкуруючої організації, яка надала співробітнику можливість для самовираження і реалізації своїх здібностей;
- низька ефективність впливу керівників на підлеглих, що, з одного боку, є показником низького рівня якості менеджменту, а з іншого боку, сприяє зростанню неефективності та халатності на робочому місці;
- слабка перспектива кар'єрного росту, що відбивається на робочому тонусі співробітників і негативно впливає на працездатність та ініціативність співробітників;
- низький професійний рівень персоналу, що є наслідком недостатньої уваги до навчання та стажування резерву і виявляє неефективність роботи кадрових служб підприємства

Відповідно до цього, основне завдання процесу мотивації полягає у якомога раціональному поєднанню зовнішніх та внутрішніх стимулів за конкретної ситуації для досягнення поставлених цілей. Основна специфіка мотивації полягає у виділенню тих речей, того статусу чи рівня заробітної плати, яку людина хоче досягнути та акцентуванню уваги на можливості втрати цих речей, тобто тут в силу входить відповідальність за досягнуте (перед собою, перед колективом, перед сім'єю і ін.). Відповідальність стає одним із головних чинників мотивації коли працівник усвідомлює цінність того, що може бути втрачено: чи то висока заробітна плата, чи поважний статус, чи керівна посада, тобто усі ті досягнення, які є плодами багаторічних вкладень праці та зусиль.

Саме на основі цієї думки увесь процес мотивації поділяють на два великі етапи [1]:

1. Етап сходження. Він полягає у заохоченню працівника: матеріально – збільшення зарплати, премії, винагороди, грошові заохочення і ін.; психологічно – самовдосконалення, кар'єрний ріст, особисте задоволення від добре виконаної роботи, участь у прийнятті рішень на вищому рівні та ін.

2. Етап відповідальності. Даний етап базується на своєрідному страху втрати досягнутих благ,відповідальності в першу чергу перед собою за здобутки. Працівник, вкладаючи свої зусилля у роботу, свідомо та підсвідомо намагається піднятись на вершину кар'єрної драбини задля матеріальної та статусної незалежності. Коли ж вже пророблено великий шлях, то з'являється підсвідома боязнь повернутись на самий початок, чи взагалі вилетіти з «трудового колеса». Безумовно, бажання максимізації прибутку та подальше підняття особистого соціального статусу зберігається, адже потреб та бажання людини є безмежними,однак в силу вступає і відповідальність за пройдений шлях.

Взаємодія цих двох етапів формує систему мотивації. Дослідники визначають систему мотивації як сукупність взаємозв'язаних заходів, що заохочують окремого працівника або трудовий колектив у цілому активно працювати для досягнення цілей підприємства. Основними засадами побудови ефективної системи мотивації праці є [2]:

- надання однакових можливостей відносно зайнятості та посадового просування за критерієм результативної праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами і визнання особистого внеску в загальний успіх. Розподіл доходів залежно від рівня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я,безпеки праці та добробуту усіх категорій працівників;
- забезпечення можливості для підвищення професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, можливостей для продовження навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;
- створення в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в досягненні спільної мети, підтримування двосторонніх комунікацій між керівниками і всіма іншими категоріями працівників.

При формуванні раціональної моделі мотивації необхідним є застосування стимулів різних категорій як економічних (отримуючи доходи, працівник забезпечує себе певним комплексом економічних і соціальних благ, що сприяє підвищенню загальної продуктивності праці), так і соціально-психологічних (самореалізація, задоволення соціальних потреб, своє місце в соціальній структурі колективу і суспільства в цілому, це у свою чергу, впливає на формування системи цінностей працівника, його орієнтацій, мотивів трудової поведінки і відношення до праці). Такий комплекс стимулів забезпечує вплив на діяльність працівника, забезпечуючи ефективне стимулювання до реалізації цілей організації.

Загалом, можна стверджувати, що формування ефективної моделі мотивації праці передбачає врахування не тільки особливостей конкретного підприємства чи установи, конкретних ситуацій, що виникають, але й потреби працівників, систему їх цінностей та орієнтирів, властиву їх культуру та філософію дії. Тому першочерговим завданням кожного менеджера є створення своєї мотиваційної системи, яка б оптимально поєднувала зовнішні та внутрішні чинники мотивації та відповідала загальноприйнятими принципам та правилами та потребам працівників.

Примітки:
1. Баріда С.З. Сучасні системи і моделі мотивації ефективної праці // Матеріали Студентської конференція «Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття». – Режим доступу. – < http://kneu.edu.ua/ua/departments/Faculty_of_Economics_and_Administration/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section4/barida/ >;
2. Психологические аспекты добора и проверки персонала / Под ред. Н.А.Литвинцевой.-М.:Наука, 1997. – 400с

Roksolana Tanchyn, Nataliya Chopko
Ivan Franko National University of L'viv

THE EFFECTIVE MODEL OF MOTIVATION OF LABOR IN MODERN CONDITIONS

The author determined that the formation of an effective model of motivation is the primary task of every management organization. Motivation system is a set of interrelated activities that encourage individual employee or the collective as a whole is actively working to achieve the goals of the enterprise. The basic principles of the forming an effective system of motivation are described by the author in the theses.

Уляна Таранухо
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

Уся підприємницька діяльність пов'язана з несподіванками. Їх рівень залежить від здатності підприємця прогнозувати політичну і економічну ситуацію, вибирати партнерів для своєї діяльності,приймати ефективні управлінські рішення і швидко реагувати на зміна ринку. Передбачити всі несподіванки, що зустрічаються на шляху підприємця, як правило, неможливо, а тому завжди існує ризик збитків або неотримання прогнозованого рівня прибутку. Проте існує можливість убезпечити підприємницьку діяльність, тобто застрахувати її. З допомогою страхування створюються деякі фінансові гарантії стабільності й прибутковості виробництва. У випадку настання різного роду несприятливих ситуацій, страхування є не тільки способом захисту господарства від різного роду руйнівних стихійних чинників, а й засобом подолання несприятливих періодів в економічній ринковій конюктурі.

Отож, страхування підприємницьких ризиків –це страхування підприємцем ризиків своїх збитків і неотримання очікуваних доходів від застрахованої підприємницької діяльності через порушення зобов'язань контрагентами підприємця або зміни умов цієї діяльності з не залежних від підприємця обставинам. Об'єктом даного страхування є майнові інтереси страхувальника, пов'язані із здійсненням комерційної діяльності. Для підприємця важливого значення має також страхування від політичних ризиків, комерційних, правових, технічних небезпек. Воно ж сприяє упорядкуванню фінансових і юридичних взаємозв'язків між різними суб'єктами ринку. Враховуючи, що метою будь-якої підприємницької діяльності є одержання прибутку, особливо велике значення набуває страхування від можливої Його втрати або неодержання передбачуваних доходів. Страхування підприємницьких ризиків передбачає обов'язки страховика по страхових виплат у розмірі повної або часткової компенсації втрат доходів або додаткових витрат страхувальника, викликаних такими подіями, як зупинка або скорочення обсягу виробничої діяльності внаслідок обумовлених причин; банкрутство; невиконання або неналежне виконання договірних зобов'язань контрагентом страхувальника, що є кредитором по угоді; понесені страхувальником судові або будь-які непередбачені витрати Страхова сума за договором найчастіше встановлюється в межах вкладень страхувальника в застраховану діяльність зі збільшенням її в ряді випадків на узгоджену між сторонами договору очікуваний прибуток від даної діяльності. При цьому нерідко умови договору страхування передбачають встановлення франшизи.

Ризик підприємницької діяльності можна поділити на наступні види:

а) ризик втрати майна в результаті стихійних лих;

б) ризик виникнення цивільної відповідальності за збиток наноситься довкіллю;

в) ризик втрати прибутку;

г) ризик, пов'язаний з реалізацією продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку;д) технічний ризик, пов'язаний з експлуатацією обладнання, будівельно-монтажних споруд і т.д.

е) комерційні ризики, пов'язані з недопоставку продукції, невиконанням фінансових зобов'язань;

ж) валютний ризик, пов'язаний з розширенням сфери зовнішньоекономічної діяльності.

Розглянемо детальніше класифікацію перерахованих вище видів ризику. Одним з важливих видів підприємницького ризику є ризик втрати майна. Цей вид ризику можна підрозділити на такі підвиди:

- ризик, пов'язаний з втратою майна в результаті стихійних лих;
- ризик, пов'язаний з втратою майна в результаті крадіжки, в тому числі крадіжки зі зломом, викраденням транспортних засобів і т.д.
- ризик, пов'язаний з втратою майна в результаті аварії на виробництві;
- ризик втрати майна під час транспортування;
- ризик, пов'язаний з відчуженням майна в результаті неправомірних дій місцевих органів влади [1].

В умовах ринкового господарства, актуальним для підприємця стає ризик цивільної відповідальності. Під цивільної відповідальністю слід розуміти обов'язок кожної особи відшкодовувати збиток, заподіяну іншій особі. Ризики цивільної відповідальності характерні для всіх областей життя як господарської діяльності, так і особистого життя громадян. До числа таких ризиків слід віднести: ризик виникнення відповідальності за забруднення навколишнього середовища, за недотримання договорів поставок, якість продукції, що випускається підприємством.

Одним з найбільш значних для підприємця видів ризику є ризик втрати прибули з різних причин. До цієї групи входять наступні види ризиків:

- ризик втрати прибутку, внаслідок вимушених перерв у виробництві;

- ризик втрати прибутку внаслідок втрати майна;
- ризик втрати прибутку в результаті невиконання договірних зобов'язань;
- втрати внаслідок зміни кон'юнктури ринку та переходу на випуск іншої продукції;
- втрати в результаті заміни застарілого обладнання та впровадження нової техніки і технології;
- втрати внаслідок проведення страйків та інших суспільно-політичних чинників.

Технічний ризик визначається ступенем організації виробництва, проведенням профілактичних і регламентних заходів (регулювання, перевірки і т. д.)

У групі комерційних ризиків можна виділити наступні: ризик, пов'язаний з недопоставки продукції, виконанням фінансових зобов'язань і ризик, пов'язаний з неповерненням кредитів.

Ринковий ризик включає наступні підвиди ризиків, пов'язані з внутрішнім і зовнішнім ринком. До них можна віднести: ризик у визначенні структури та обсягів виробництва нових і старих виробів; ризик пов'язаний з цінами і запитами, тобто можливістю покриття за допомогою платоспроможного попиту витрат по задоволенню виробах, що реалізуються за певними цінами. З зовнішнім ринком пов'язані ризики: ризик зміни цін на світовому ринку, ризик пов'язаний з митними обмеженнями.

Під валютним ризиком розуміють небезпеку валютних втрат, викликаних зміною курсу іноземної валюти по відношенню до національної валюти при проведенні зовнішньоекономічних операцій. При цьому розрізняють два основних види ризику: ризик наявності валютних збитків по конкретних операціях в іноземній валюті та бухгалтерський ризик збитків при переоцінці активів і пасивів.

В умовах становлення ринкової економіки саме страхування все більше стає об'єктом комерційної діяльності. Страховик, беручи на себе відповідальність за певні матеріальні активи чи господарські операції, тим самим ризикує сам. Тому він не може братися за деякі види страхування, яким властива підвищена небезпека, пов'язана з крупними ризиками. Однак, багато з них можуть стати об'єктами взаємного страхування (не на комерційних засадах).

З розширенням ринкових форм господарювання буде посилюватись потреба страхового захисту підприємницьких структур, які до того ж значної зростуть кількісно. Разом з тим можливості їх страхування будуть також розвиватись, що зумовлено зміцненням фінансового становища страховиків.

Примітки:

1. Петров А.А. Страхове право: Навчальний посібник. –К.: Знання, 2000
2. Антошина Т. Страхування підприємницьких ризиків. «Фінансовий директор» № 12, 2007

Ulyana Taranykho
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF INSURANCE BUSINESS RISKS

Business risks insurance is insurance employer risks of their damages and damages for loss of expected income from the insured business due to violation of obligations contractors entrepreneur or modifications of this activity is not dependent on the entrepreneur circumstances. The object of insurance is the property interests of the insured associated with doing business.

Ольга Тарнавська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПИТУВАННЯ СТУДЕНТІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ У ВНЗ

Якість підготовки фахівців у вищій школі – одна з визначальних умов їх конкурентоспроможності на ринку праці. Складність забезпечення цієї умови полягає, насамперед, в існуванні різних суб'єктів оцінювання цієї якості, а відповідно – критеріїв оцінки. Основними суб'єктами є студенти, викладачі, адміністрація ВНЗ, органи державного управління у вищій школі (в процесі ліцензування та акредитації ВНЗ), а також роботодавці. У вирішенні проблем управління якістю на рівні кожного ВНЗ актуальними, на наш погляд, є врахування оцінок якості освітніх послуг їх основними споживачами, тобто, студентами.

Метою та завданнями даного дослідження було з'ясувати мотивацію студентів у виборі спеціальності навчання у ВНЗ, ступінь її впливу на рівень задоволення якістю освітніх послуг, визначити об'єктивність оцінювання знань з точки зору студентів, а також сформулювати рекомендації щодо підвищення рівня їх якості. Об'єктом дослідження виступили студенти старших курсів економічного факультету Львівський національний університет імені Івана Франка.

Опитування студентів здійснювалося шляхом розробки спеціальної анкети та на основі квотованої вибірки, до якої увійшли студенти трьох спеціальностей: "Прикладна статистика", "Економічна кібернетика", "Облік і аудит". Опитування студентів було анонімним та проводилось за попереднім погодженням з керівництвом відповідних випускових кафедр.

Результати анкетного опитування студентів дали підстави сформулювати такі висновки:

У розподілі мотивів вибору майбутньої спеціальностей переважає чинник особистих уподобань. Водночас для студентів різних обстежених спеціальностей він має суттєві відмінності у вазі. Їх наведено у таблиці 1. Важливо також зазначити, що найбільш усвідомлений та самостійний вибір майбутньої професії роблять "кібернетики".

2. Результати анкетування не підтвердили гіпотези про те, що одним із визначальних чинників успішності студента у навчанні є рівень задоволення ним обраною спеціальністю. Істотним є лише значення коефіцієнту кореляції між цими ознаками для студентів спеціальності "Облік та аудит" (r=0,37). З імовірністю 95% можна стверджувати, що зв'язок між рівнем задоволення студента від вибору спеціальності та середнім балом його успішності на бакалавраті є прямим і помірним.

3. Анкетування дало змогу виявити, наскільки об'єктивним студенти вважають оцінювання їхніх знань. Трохи більше 75% опитаних представників кожної спеціальності вважають, що оцінювання знань на економічному факультеті є об'єктивним. Результати опитування показали, що на думку студентів, структура екзаменаційного білета має бути такою: 45-54% - тести; 26-30% - задачі; 20-24% - теоретичні запитання.

Таблиця 1

Мотиви вибору спеціальності	Частка студентів, % до опитаних студентів відповідної спеціальності		
	Прикладна статистика	Економічна кібернетика	Облік та аудит
Мені подобається майбутня професія	27,5	39,0	55,1
Це престижна спеціальність	19,6	28,8	16,3
Це рішення батьків	25,5	5,1	24,5
Можливість пройти "на бюджет"	13,7	11,9	2,0
Інші причини	13,4	15,3	2,0
Разом	100,0	100,0	100,0

4. Програма статистичного обстеження у формі анкетування передбачала визначення рекомендацій студентів щодо найбільш актуальних напрямів підвищення якості освітніх послуг. Вони систематизовані у таблиці 2, мають певні особливості в домінуванні на різних спеціальностях і можуть бути використані в удосконаленні навчального процесу та різних складових його забезпечення х урахуванням потреб та інтересів студентів.

Таблиця 2

Пропозиції щодо покращення якості освітніх послуг	Частка студентів, % до опитаних студентів відповідної спеціальності		
	Прикладна статистика	Економічна кібернетика	Облік та аудит
Зменшення загальної кількості дисциплін	30,1	18,4	24,5
Забезпечення студентів необхідною літературою в повному обсязі	21,7	17,2	29,6
Забезпечення студентів новою комп'ютерною технікою	13,8	34,5	26,5
Збільшення кількості завдань, які розвивають здатність виступати перед аудиторією	24,1	20,7	14,3
Інші пропозиції	10,3	9,2	5,1
Разом	100,0	100,0	100,0

Olga Tarnavska
Ivan Franko National University of L'viv

THE SURVEY OF STUDENTS IN THE MANAGEMENT OF EDUCATION QUALITY IN UNIVERSITY

The objective of these theses is the results of statistical evaluation of the quality of educational services by their main consumers, i. g. students. This work considers the motivation of student's choice of specialty, the degree of impact on the level of satisfaction with the quality of education. Also, the questionnaire helped to identify what students think about objectivity of evaluating their knowledge. And finally there is offered the most current in terms of students, recommendations for improving the quality of educational services.

Юлія Телішевська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНДИКАТОРИ СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІРИ

Відповідно до сучасних світових тенденцій розвитку економіки в Україні збільшується увага до якості життя населення, визначення критеріїв оцінки такої якості, чинників і наслідків її суттєвих змін. Погіршення якості трудового життя зумовлює зниження мотивації праці, погіршення показників її ефективності, відтворення соціально-трудового потенціалу, зростання обсягів трудової міграції. У зв'язку з цим якість трудового життя, його індикатори та методи оцінки є актуальним об'єктом і предметом статистичних досліджень у галузі соціальної економіки.

Якість трудового життя – це комплексне поняття, яке містить у собі багато аспектів, пов'язаних з оцінкою рівня відповідності умов використання та розвитку трудового потенціалу потребам учасників соціально-трудових відносин. Визначенню суті, структури та показників оцінки якості трудового життя присвячено праці цілої низки зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема таких як О.А.Грішнова [1], Л. Дроздова [2], Е.Г.Єгорова [3], А.М.Колот [5], С.В. Мельник [6], Л. Шаульська [8]. Міжнародна організація праці (МОП) вивчення якості трудового життя здійснює за допомогою концепції та поняття гідної праці. Для її оцінки на національному рівні та відповідних міжнародних порівнянь МОП пропонує використовувати 68 показників, розподілених на окремі групи з урахуванням стратегічних цілей МОП (1.Стандарти та основоположні принципи і права у сфері праці. 2.Зайнятість. 3.Соціальний захист. 4.Соціальний діалог), а також рівня деталізації оцінки.

Незважаючи на значний обсяг соціально-економічних досліджень якості трудового життя, показників їх оцінювання, своєрідною білою плямою в них залишається регіональний та інституціональний (галузевий) вимір, відсутність обґрунтованих методик визначення вагових коефіцієнтів окремих компонент у побудові інтегрального показника, перевірка його кореляції з іншими індикаторами ефективності функціонування і розвитку соціальної економіки. У зв'язку з цим метою даного дослідження було обґрунтування переліку показників, які можуть виступати індикаторами статистичної оцінки якості трудового життя на регіональному та інституціональному рівнях порівняння.

Порівняльний аналіз існуючих методик комплексного оцінювання якості трудового життя в контексті ідей гідної праці [2, 4, 6], а також вивчення загальнодержавних і регіональних статистичних публікацій органів державної статистики в Україні дав

підстави виокремити три основні компоненти як об'єкти оцінювання якості трудового життя на регіональному та інституціональному (галузевому) рівнях: І. Можливість працевлаштування та гідна винагорода за працю. ІІ. Умови, організація та безпека праці. ІІІ. Змістовність праці, професійне та кар'єрне зростання. Перелік статистичних показників, які можуть бути використані в оцінці та порівняльному аналізі якості трудового життя у регіонах України та різних видах економічної діяльності систематизовано у таблиці 1.

Таблиця 1

Індикатори порівняльної статистичної оцінки якості трудового життя на регіональному та інституціональному рівнях [2, 4, 6]

№	Показники	Рівень оцінки	
		регіональний	інституціональний
І. Можливість працевлаштування та гідна винагорода за працю (ранг 1, ваговий коефіцієнт – 0,5)			
1	Рівень безробіття економічно активного населення	+	-
2	Частка ФОП найманих працівників у ВРП	+	-
3	Співвідношення середньої заробітної плати до прожиткового мінімуму для працездатних осіб	+	+
4	Частка працівників, яким не виплачено з/п у % до СОК	+	+
5	Частка домогосподарств, які живуть за межею бідності	+	-
6	Середня заробітна плата за 1 оплачену годину	+	+
7	Частка соціальних трансфертів	+	-
8	Частка осіб, зайнятих у неформальному секторі	-	+
9	Частка осіб, які працюють не у статусі найманих працівників	+	-
10	Співвідношення найбільшої та найменшої заробітної плати в розрізі ВЕД	+	-
11	Частка додаткових виплат, заохочувальних у ФОП	-	+
ІІ. Умови, організація та безпека праці (ранг 3, ваговий коефіцієнт – 0,17)			
1	Частка працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним вимогам	+	+
2	Рівень виробничого травматизму	+	-
3	Коефіцієнт профзахворювань	+	-
4	Коефіцієнт використання фонду робочого часу	+	+
5	Частка невідпрацьованого робочого часу не з вини працівника	+	+
6	Рівень охоплення працівників колективними договорами	+	+
ІІІ. Змістовність праці, професійне та кар'єрне зростання (ранг 2, ваговий коефіцієнт – 0,33)			
1	Частка осіб з вищою освітою у СОК	+	+
2	Частка осіб, навчених новим професіям у СОК	+	+
3	Частка осіб, які підвищили кваліфікацію до СОК	+	+
4	Кількість заявок на видачу охоронних документів у розрахунку на 10 тис. Зайнятого населення	+	-
5	Кількість використаних високих технологій на 1 тис. Середньої кількості зайнятих	+	-

З метою побудови інтегральної оцінки якості трудового життя, зокрема, визначення вагових коефіцієнтів кожної з компонент такої оцінки розроблено інструментарій та проведено спеціальне анкетне обстеження. Обсяг вибірки становив 70 осіб, серед яких представники різних вікових, професійних груп і статусів у зайнятості. В результаті обстеження встановлено, що найбільшу вагу (ранг 1) для зайнятих людей має винагорода за працю, яка включає в себе такі складові як розмір винагороди, своєчасність виплат та справедливість в оплаті. На другому місці (ранг 2) є можливість професійного розвитку, що передбачає отримання нової або суміжної професії та підвищення кваліфікації. На третє місце учасники обстеження поставили умови, безпеку та організацію праці. Вагові коефіцієнти кожної із складових компонент для інтегральної оцінки якості трудового життя визначені із застосуванням шкали Фішберна [7]. Вони становлять відповідно 0,5, 0,33 та 0,17 і наведені у таблиці 1.

Актуальним напрямом подальших досліджень є визначення інтегральних оцінок якості трудового життя за розробленим у таблиці 1 переліком показників, а також оцінка його обгрунтованості на основі кореляційного аналізу з показниками ефективності відтворення та розвитку трудового потенціалу.

Примітки:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. 3-тє видання. К.: Знання, 2007. – 559 с.
2. Дроздова Л. Парадигма якості трудового життя в сучасній соціальній політиці / Л. Дроздова // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 5. – С. 11-16.
3. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие. Н.Новгород: НИМБ, 2003. 320 с.
4. Измерение достойного труда на основе рекоммендаций Трёхстороннего совещания экспертов по измерению достойного труда (Сентябрь 2008 г.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/
5. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2005. – 230 с.
6. Мельник С. В. Оцінка якості трудового життя на виробничому рівні : методичні підходи /. С. Мельник, П. Коропець // Україна : аспекти праці. – 2007. – № 5. – С. 3-10.

7. Фишберн П. Теория полезности. – В кн. «Исследование операций. Методологические основы и математические методы», т.1 / П. Фишберн. – М.: Мир, 1981. – с. 448-480.
8. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України:Монографія/ НАН України. Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк, 2005. - 502 с

Yulia Telishevska
Ivan Franko National University of L'viv

INDICATORS STATISTICAL EVALUATION OF QUALITY OF WORKING LIFE: REGIONAL AND INSTITUTIONAL DIMENSIONS

In theses describes the relevance of research quality of working life. The author selected list of indicators that best characterize the quality of working life at the regional and institutional levels. Reveals the attitude of employees to the basic set of indicators. For integrated assessment conducted a special survey questionnaire and defined weights for each component of the quality of working life.

Марія Трофименко
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ФОНДУ ДЕРЖАВНОГО ФОНДУ СПРИЯННЯ МОЛОДІЖНОМУ БУДІВНИЦТВУ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Соціальна інфраструктура як структурний елемент господарського комплексу країни представлена колом матеріальних об'єктів, що забезпечують загальні умови для ефективної діяльності людини у всіх сферах життя. До її основних завдань належить забезпечення оптимальних житлово-комунальних та побутових умов життя людей.

Сучасний стан реалізації конституційного права громадян України на житло свідчить про існування серйозної житлової кризи, яка має тривалий, глибокий, системний характер. Майже третина громадян України проживає в не придатних для цього приміщеннях, гуртожитках та застарілих будівлях. Особливо гостро житлова проблема торкається молодого населення країни. Велика частка молодих подружніх пар проживають з батьками. На думку фахівців, цей показник є набагато важливішим, ніж традиційний показник - кількість квадратних метрів на одну особу [1, с. 89].

Ефективна соціальна політика держави у сфері забезпечення населення житлом створила б умови для розв'язання широкого кола соціально-економічних та суспільно-політичних проблем, зокрема, дала б потужний поштовх розвитку вітчизняної будівельної галузі, а через неї і всій українській економіці, позитивно вплинула б на наявний ринок робочої сили. Це дало б можливість в умовах нестабільної світової економічної ситуації забезпечити стабільний економічний розвиток країни.

Базовим інструментом задоволення житлових потреб громадян в умовах сучасної ринкової економіки є механізм іпотечного кредитування, який є недоступним для переважної більшості громадян України внаслідок високих відсоткових ставок. В 2011 році середні реальні ставки іпотечного кредитування терміном на 10 років складали 18,83% річних, терміном на 20 років - 17,39%. Розмір першого внеску складає 10 - 30% від суми кредиту. Таким чином, використання механізму іпотечного кредитування є доступним для сімей, сукупний місячний дохід яких перевищує 20 тис. грн. Зниження ставки іпотечного кредитування до 3-5% зробило б іпотечне кредитування доступним для сімей з сукупними місячними доходами 7-8,3 тис. грн. Щомісячно сім'я мала б витрачати на обслуговування кредиту та відсотків по ньому 2,8 - 3,3 тис. грн.

В рамках соціальної політики держави, альтернативним шляхом шляхом вирішення побутових проблем населення є доступність низькопроцентових кредитів та компенсація частини вартості житла державою через інститути соціальної інфраструктури країни.

Особливим фінансовим ресурсом соціальної інфраструктури України виступає кредитування. Воно передбачає полегшення процесу оплати послуг за рахунок отриманих кредитів. На принципах кредитування з метою вирішення житлової проблеми в Україні діє Державна програма забезпечення молоді житлом Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву. Фонд виступає одним з інститутів соціальної інфраструктури України. Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву реалізує декілька видів програм для вирішення житлових проблем громадян, котрі потребують покращення житлових умов.

Перша програма передбачає надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям для придбання житла. Кредит є пільговим, безготівковим, з відсотковою ставкою 3% річних та терміном погашення до 30 років. Друга програма передбачає надання кредиту з власних коштів Фонду. Кредит надається на 20 років з відсотковою ставкою 10,5% річних, тобто відсоткова ставка НБУ із додаванням трьох відсотків. Третя програма - «Доступне житло» - передбачає здешевлення вартості житла для громадян за рахунок державної субсидії на 30% від нормативної вартості за квадратний метр площі. Участь у цій програмі можуть взяти громадяни, які зареєстровані у черзі на покращення житлових умов та мають змогу сплатити 70% вартості житла. Для реалізації програми Фондом та ВАТ «Ощадбанк» було підписано договір. Банк погодився надавати кредити під 16% річних на 70% вартості квартири громадянам, які мають бажання скористатись програмою «Доступне житло».

У 2011 році удосконалення інвестиційної політики Фонду та концентрація певної кількості кредитних ресурсів на житлових об'єктах з високим ступенем готовності дозволили забезпечити введення в експлуатацію 40 будинків для молодих сімей у п'ятнадцяти областях України та у місті Севастополі. У цьому ж році Фондом було надано 444 пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям в тому числі: за рахунок державного бюджету було надано 184 пільгові кредити на суму 60 млн. грн., за рахунок місцевих бюджетів 156 кредитів на суму 40,253 млн. грн., за рахунок власних коштів Фонду 104 кредити на суму 31,377 млн. грн. [2, с. 3].

В 2012 році закінчилась дія Державної програми забезпечення молоді житлом на 2002-2012 роки. Її метою було визначено реалізацію державної молодіжної політики в частині розв'язання житлової проблеми шляхом створення сприятливих умов для розвитку молодіжного будівництва, удосконалення механізмів придбання житла та забезпечення на цій основі подальшого розвитку системи іпотечного житлового кредитування.

Станом на 1 січня 2002 р., для забезпечення житлом молодих сімей, які перебували на квартирному обліку, потрібно було близько 7 млрд. гривень. Програмою Фонду було передбачено інвестувати в будівництво та придбання житла близько 5,8 млрд. гривень.

У період 2002-2005 років фінансування заходів Програми мало здійснювати переважно за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів з поетапним залученням додаткових позабюджетних джерел фінансування.

Заплановані обсяги фінансування заходів Програми за рахунок коштів державного бюджету встановлювались законом про державний бюджет на відповідний рік, за рахунок коштів місцевих бюджетів - відповідними рішеннями місцевих рад згідно з прийнятими регіональними довгостроковими програмами забезпечення житлом молоді окремо на кожний наступний рік, з урахуванням попередніх результатів їх виконання та залученням додаткових позабюджетних джерел згідно із законодавством.

У період 2009-2012 років фінансування Програми передбачалось здійснювати переважно за рахунок позабюджетних джерел фінансування, а також бюджетних коштів, що передбачаються на компенсацію наданих молоді пільгових кредитів, коштів спеціальних фондів відповідних бюджетів, у тому числі акумульованих за рахунок повернених раніше наданих пільгових довгострокових державних кредитів на будівництво (реконструкцію) та придбання житла для молодих сімей та одиноких молодих громадян.

Згідно інформації поданої у звіті про результати роботи Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву за 2011 рік, програма з різних об'єктивних та суб'єктивних причин була недофінансована за весь час її реалізації на 690 млн. грн. Також, не відпрацьованими було визначено механізми компенсаційного заміщення коштів Державного бюджету небюджетними джерелами. Ця проблема є характерною для джерел фінансування усіх галузей соціальної інфраструктури. На сьогодні, велику актуальність мають завдання пошуку позабюджетних джерел фінансування соціальної інфраструктури. Це дасть можливість розширити обсяги фінансування та зменшити фінансове навантаження на бюджет та окремі позабюджетні джерела. Саме тому, у програмах низько відсоткового кредитування житла та житлового будівництва державі доцільно залучати великі комерційні банки країни, із зворотнім наданням їм певних державних гарантій та підтримки.

Сьогодні починає свою діяльність нова програма Фонду - Державна програма забезпечення молоді житлом на 2013-2017 роки. Успішне виконання Програми дасть змогу забезпечити житлом 16755 молодих сімей та одиноких молодих громадян, та збудувати 1047,2 тис. квадратних метрів житла [3].

Для будівництва та придбання житла в рамках виконання Програми необхідні кошти в сумі 5460 млн. гривень. Необхідне фінансування Програми здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також інших не заборонених законодавством джерел, у тому числі власних коштів громадян.

В аспекті розвитку фінансування соціальної інфраструктури, виконання програми може збільшити кількість позабюджетних джерел фінансування. Тому зараз доцільно проводити активну політику залучення комерційних банків до соціальних програм забезпечення громадян житлом. За даними звітів про діяльність Фонду можемо зробити висновок про важливість та зростаючі можливості цього інституту соціальної інфраструктури. Стан його фінансування залишається недостатнім, однак розширення бази його фінансових ресурсів здатне забезпечити належне виконання поставлених перед Фондом соціальних завдань та розвитку соціальної інфраструктури країни вцілому.

Примітки:

1.Ничипоренко С. В. Молодіжна сімейна політика в Україні. / С. В. Ничипоренко - Умань: Н70 Видавець «Сочінський», 2011. - 217 с.
2.Звіт про результати роботи Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву» за 2011 рік та стратегічні напрямки діяльності Фонду у 2012 році. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.molod-kredit.gov.ua/zvit.php
3.Постанова Кабінету Міністрів України від 24.10.2012 № 967 «Про затвердження Державної програми забезпечення молоді житлом на 2013-2017 роки». [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua\laws/show/967-2012-п.

Maria Trofymenko
Ivan Franko National University of L'viv

THE FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE FUND FOR YOUTH CONSTRUCTION IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

The State Fund for Youth Construction is one of the institutions of social infrastructure in Ukraine. It provides several types of programs to solve housing problems for those Ukrainians who need to improve their living conditions. These programs are being funded from state and local budgets, and some non-budgetary sources. The main task for today is to find wider range of extra-budgetary sources. This will extend the funding and reduce the financial burden on the budget and separate budget sources. Broadening the base of financial resources in every sphere of social infrastructure can improve social situation in Ukraine and foster economic growth.

Катерина Трофименко
Хмельницький інститут Міжрегіональної академії управління персоналом

СТАН БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ЗА ПІДСУМКАМИ 2012 РОКУ

Вже четвертий рік вітчизняна банківська система намагається оговтатися від наслідків світової фінансової кризи. Стан банківської системи має визначальне значення в умовах розвитку національної економіки, оскільки саме банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове завдання, яке необхідно вирішити Україні на шляху до євроінтеграції. Банківська система України як провідна ланка фінансової системи, як регулятор грошового обігу, основний центр акумуляції фінансових ресурсів та їх перерозподілу володіє особливим важелем впливу на вітчизняну економіку.

Українська фінансова система стрімко зростала з 2000 року та протягом семи років до початку світової фінансової кризи 2008 р. Банківський сектор був основою швидкого розвитку економіки та характеризувався високими прибутками, зростанням

особистих доходів, а також легким доступом до кредитів (на той момент доступним був й іноземний капітал), високим рівнем довіри населення, входом іноземних банків та достатньо м'якою внутрішньою грошово-кредитною політикою. Банківське кредитування зросло більше ніж на 70 % у період між 2006 та 2008 рр., причому більше половини кредитів видавалося в іноземній валюті [2].

Подальшому розквіту банківської системи України стала на заваді, як вже зазначалося, світова економічна криза: найскладнішим періодом у діяльності вітчизняних банків був 2009 р. – доходи банківського сектору становили 143,1 млрд грн.., тоді як витрати складали 171, 1 млрд. грн.., тобто збитки становили 28 млрд. грн. Стабільно прибутковими протягом 2009 р. були "Ощадбанк", "Приватбанк" та "Укрсоцбанк"[2].

На початок 2013 року банківська система показує результати поступового відновлення. Станом на 01 січня 2013 року банківську ліцензію Національного банку України на здійснення банківської діяльності мали 176 банків України (публічні акціонерні товариства), один із яких має ліцензію санаційного банку, а саме АТ "Родовідбанк".

За рішенням НБУ №974 "Про розподіл банків на групи" від 13.12.2012 на початок 2013 року до першої групи банків із активами більше 20000 млн. грн. відносяться 15 вітчизняних банків, до другої групи з активами більше 5000 млн. грн. належать 20 банків, ІІІ група з активами більше 3000 млн. грн. складається з 25 банків, четверта – зі 115 банків з активами менше 3000 млн. грн. Порівняно з 2012 роком, збільшилася нижня межа для І групи: до цього вона становила 15000 млн грн. Узагалі такий розподіл здійснюється для порівняльного аналізу діяльності банків і розподілу наглядових функцій та обов'язків між центральним апаратом і територіальними управліннями НБУ.[4]

За підсумками 2012 року сукупний обсяг активів вітчизняних банків складав 1127,2 млрд. грн.., вирісши на 19,65% , або на 185,1 млрд. грн. порівняно з аналогічними даними минулого року. Даний показник свідчить про розширення активності банківського сектору. За даними НБУ "Укрсоцбанк" за четвертий квартал 2012 року збільшив свій статутний капітал на 544515,17 тис. грн., тобто його частка в збільшенні сукупного статутного капіталу банків України склала 30%, що є найбільшою часткою. На другому місці із обсягом збільшення 100 000 млн.грн. знаходиться банк "Фінанси і кредит".

Коефіцієнт фінансової стійкості банків України на початок 2013 року становив 0,15, тобто знаходився в нормативних межах, що свідчить про стійкість банківського сектору.

Аналізуючи дані обсягів сукупних зобов'язань, можна говорити про повернення довіри населення банківському сектору, оскільки помітне зростання обсягів залучених коштів від фізичних осіб в розмірі 356,88 млрд. грн., що є на 57,8 млрд. грн., або на 18,9% більше порівняно з підсумками діяльності 2011 року.

Сукупний власний капітал вітчизняних банків на 01.01.2013 року становив 170,2 млрд. грн., що майже на 10% більше ніж в попередньому році, проте обсяги власного капіталу є меншими за обсяги сукупного статутного капіталу банків. Це можна пояснити наслідками фінансової кризи банківського сектору, коли банки понесли значні збитки, які досі ліквідують.

У 2012 році банківська система України стала поступово показувати тенденції відновлення, зокрема на кінець 2012 року банківський сектор показав позитивний результат в обсязі 4899 млн. грн. За аналітичними даними національного рейтингового агентства "Рюрік" вихід на прибуткову діяльність пов'язаний із завершенням формування банками резервів під проблемну заборгованість. За підсумками 2012 року найбільш збитковим банк то став "БАНК ТАВРИКА" (-1093,2 млн. грн.), а найбільш прибутковим – ПАТ КБ "Приватбанк" з результатом +1532,8 млн. грн.. [1]. За результатами 2012 року кількість збиткових банків порівняно з початком року скоротилася з 19 до 16, тобто на 3 установи. В цілому за результатами 2012 року на кожну одиницю власного капіталу банківської системи припадало 0,0303 одиниці чистого прибутку. [5]

Національними та міжнародними рейтинговими агентствами підтримується усього 117 кредитних рейтингів вітчизняних банків, зокрема 8 вітчизняних банків мають кредитні рейтинги національного та міжнародного рейтингових агентств, "Ощадбанк " та "Альфа-Банк" мають кредитні рейтинги одночасно двох міжнародних рейтингових агентств. [1]

Від стабільного розвитку банківської системи залежить подальше економічне зростання України, можливість виходу на міжнародні фінансові ринки та активна участь у глобалізацій них процесах. Присутність банків з іноземним капіталом у банківський системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази, а також соціально-економічного розвитку держави.

У період фінансової кризи 2008–2009 рр. вітчизняні банки отримали значні збитки внаслідок багатьох причин, які призвели до негативних наслідків. Тому державі необхідно розробляти основні напрямки реформування банківської системи, спрямовані на її подальше оздоровлення та розвиток. Серед основних проблем функціонування банківської системи України можна виокремити відсутність повноцінної державної програми модернізації економіки, недосконалість діючих систем середньо- та довгострокового прогнозування, неефективність системи управління ризиками і, як наслідок, наявність значних обсягів недіючих кредитів, слабка диверсифікація, недостатній рівень відповідальності власників і топ-менеджерів за прийняті рішення, тощо.

Для покращення результативності банківської діяльності необхідно внести зміни до чинного законодавства, спрямовані на вдосконалення інституційних умов ефективного функціонування банківського сектору та фінансової системи України в цілому, доопрацювати законодавство щодо застави, механізму реалізації прав колективного кредитора, процедури примусового стягнення предмета застави, конкретизувати законодавчу базу функціонування інституту банкрутства у фінансово-кредитних інституціях вдосконалити повноваження НБУ щодо підвищення рівня якості банківського нагляду та регулювання, привести повноваження НБУ у відповідність із міжнародними стандартами в частині пред'явлення банкам вимог щодо організації системи управління ризиками, а також заходів наглядового реагування. Продовжити роботу з підготовки змін до законодавства, що передбачають наявність у Національного банку достатніх повноважень щодо

В цілому кризові явища в банківському секторі України слід розглядати як форму оновлення системи управління національними інвестиційними, кредитними та фінансовими потоками. Сьогоднішні умови розвитку фінансових ринків є виключно сприятливими для того, щоб криза банківської системи у поєднанні з ефективною антикризовою політикою уряду та регулюючих органів, передусім Національного банку, стали основою якісного структурно-функціонального оновлення банківського сектору з метою перетворення його на стимулятора інноваційно-орієнтованої моделі розвитку економіки України.

Примітки:
1. Рейтингове агентство "Рюрік" "Аналітичний огляд банківської системи України за 2012 рік": [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews.html
2. Данів О.Я.Ю Шайда О.Є., Сучасний стан та напрямки розвитку банківської системи України // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.7 – С.204-207
3. Копилюк О.І., Колодійчук А.В. – Стан банківської системи України і сучасних умовах господарювання // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.11 – С. 190-196
4. Огляд банківських продуктів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://banking-products.blogspot.com/2013_02_01_archive.html
5. Офіційний сайт НБУ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

Kateryna Trofimenko
Institute of Interregional Academy of personnel management on Khmelnyts'k

THE BANKING SECTOR OF UKRAINE IN 2012

In this article the importance of the banking sector to the national economy. A brief overview analysis of Ukraine's banking sector in 2012 compared to 2011, highlighted the general trends and analyzes key indicators of the domestic banking sector.

Наталія Турка
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЄВРОРЕГІОНІВ «КАРПАТСЬКИЙ» ТА «БУГ»

Відповідно до вимог вступу України до Європейського Союзу, Україна покликана виробити і прийняти відповідні методичні підходи і принципи, які б забезпечили наближення узгодження відповідних стандартів і інструментів щодо активізації зовнішньоекономічної транскордонної діяльності суб'єктів господарювання територій нашої країни з прикордонними територіями сусідніх країн. Тому в умовах посилення процесів глобалізації та регіоналізації зростає науковий інтерес до вивчення особливостей зовнішньоекономічної діяльності транскордонних територій.

Значна увага вищезазначеній проблематиці приділена вітчизняними вченими-дослідниками, наприклад А. Балян, В. Борщевський, М. Долішній, М. Мальський, І. Михасюк, Н.Мікула, С. Устич, В. Пила, І. Студенніков, Р. Федан та ін.

Метою дослідження є огляд особливостей зовнішньоекономічної діяльності прикордонних регіонів в умовах активізації транскордонного співробітництва і євроінтеграційних процесів.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення наступних завдань:

- провести аналіз динаміки зовнішньоторгового обороту і його складових для єврорегіонів «Буг» та «Карпатський»;
- проаналізувати географічну структуру експорту товарів єврорегіонів «Буг» та «Карпатський»;
- розрахувати показники інтенсивності експортної та імпортної діяльності.

Варто зазначити, що сукупна площа прикордонних територій становить близько 77 % усієї території України. На даний момент процес реалізації транскордонного співробітництва ускладнюється, через те що існують диспропорції в соціальному та економічному розвитку прикордонних територій. Тому, основною метою ТКС є вирівняти становище прикордонних територій сусідніх держав, та найважливіше зрівняти рівні життя населення. Для того, щоб досягнути цієї мети і були створені єврорегіони, як одна з форм транскордонної співпраці [1]. Зараз процес інституціоналізації транскордонного співробітництва у вигляді єврорегіонів по усьому периметру державного кордону України практично завершився, так як на території України діють вже 10 єврорегіонів. Саме два з них, «Карпатський єврорегіон» та «Буг», мають спільний кодон з країнами членами-ЄС. Порівняльний аналіз зовнішньоторговельного обороту і його складових формує наукову та інформаційно-аналітичну базу для розробки політики зовнішньоекономічної діяльності країни та її єврорегіонів.

Враховуючи можливість інтенсифікації зовнішньоторгового обороту прикордонних територій доцільно розрахувати ефективність від реалізації цієї переваги західних єврорегіонів України. Для аналізу розраховані обсяги експорту як суми експорту товарів і послуг, а імпорту – як суми імпорту товарів і послуг для двох вищезазначених єврорегіонів, а саме їх української частини.

Статистика зовнішньоторговельного обороту єврорегіонів «Карпатський» та «Буг» за досліджуваний період виявилась досить варіативною. Для єврорегіонів "Карпатський" та "Буг" властиве зростання зовнішньоторговельного обороту в цілому, експорту та імпорту товарів і послуг як складових. Для обидвох єврорегіонів несприятливим був 2009 рік, коли значною мірою, у зв'язку з світовою фінансовою кризою, знизились обсяги зовнішньоторговельних операцій на 38.2% для єврорегіону «Карпатський» та на 57.9% для єврорегіону «Буг». Надалі обсяги зовнішньоторгових операцій знову зростали після значного спаду і досягли в 2012 році майже 10,75 млрд. дол. (у 2008 - 8,87 млрд. дол.) для єврорегіону «Карпатський» та 1,7 млрд. дол. США для єврорегіон "Буг". Однак, у 2012 році спостерігалось суттєве зниження темпів зростання обсягів як імпорту, так і експорту для двох досліджуваних єврорегіонів. У єврорегіону Карпатський приріст зовнішньоторговельного обороту становив лише 1,15%, у порівнянні з 46,37% у 2011 році, а у єврорегіону Буг відбувся навіть спад на 3,29% у порівнянні з приростом 65,9% у попередньому році [3, с.488-668].

Розрахунок і порівняння відносних показників структури з урахуванням динаміки їхніх змін доцільно доповнити розрахунком показників інтенсивності, які дозволяють співвіднести абсолютні чисельності двох самостійних сукупностей, одна з яких є нібито середовищем для розвитку іншої. У нашому випадку створення ВВП в єврорегіоні виступає середовищем для розвитку його зовнішньоекономічної діяльності, тому їх співвідношення дозволяє кількісно оцінити рівень концентрації зовнішньоекономічної діяльності у регіональному розрізі.

Для цього пропонується використовувати такі показники:

- коефіцієнт інтенсивності експортної діяльності розрахуємо як відношення частки регіону за обсягами експорту до його частки у створенні ВВП (Кіе)

- коефіцієнт інтенсивності розвитку імпортної діяльності – як відношення частки регіону за обсягами імпорту із його часткою у створенні ВВП (Кіі);
- співвідношення частки експорту із часткою імпорту (відносний показник покриття імпорту експортом (Кпіе) [4, с.203].

Таблиця 1

Коефіцієнти інтенсивності експортно-імпортної діяльності єврорегіонів України за період 2008-2011 рр. [3]

	2008			2009			2010			2011		
Єврорегіони	Кіе	Кіі	Кпіе	Кіе	Кіі	Кпіе	Кіе	Кіі	Кпіе	Кіе	Кіі	Кпіе
Карпатський	0,53	0,76	0,77	0,59	0,74	0,77	0,59	0,80	0,70	0,58	0,89	0,60
Буг	0,48	1,10	0,75	0,51	0,66	0,75	0,55	0,68	0,77	0,61	0,90	0,63
Україна	1,00	1,00	0,86	1,00	1,00	0,97	1,00	1,00	0,92	1,00	1,00	0,93

Величини коефіцієнтів інтенсивності зовнішньоторговельних потоків дають можливість провести ранжування єврорегіонів України за схильністю до експортної чи імпортної орієнтації. Отже, протягом 2008–2011 рр. єврорегіони "Карпатський" та "Буг" виявились імпортоорієнтованими, оскільки інтенсивність імпортної діяльності була вища, аніж експортної – (*Кіі›Кіе*). В період 2008 – 2011рр. рівні інтенсивності імпортної та експортної діяльності були нижчими ніж середній по країні, оскільки знаходилися в діапазоні 0,5‹*Кіі*‹1. Тільки в 2008 році *Кіі* єврорегіону «Буг» незначно перевищував 1, що означає, що інтенсивність імпортної діяльності перевищувала тоді середню по країні.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом для двох єврорегіонів за період часу з 2008 року був меншим від одиниці, що свідчить про незбалансованість зовнішньоекономічної діяльності цих регіонів. В Україні загалом теж спостерігається така ж ситуація. В географічній структурі імпорту товарів у 2010 році у єврорегіонах «Буг» та «Карпатський» Польща посіла перше місце, займаючи частки 23% та 17% відповідно. У загальному обсязі експорту товарів за 2010 рік у Карпатському єврорегіоні найбільшу частку займає Угорщина (20%), у зв'язку з великими обсягами експорту саме Закарпатської області, а частка Угорщини в експорті єврорегіону «Буг» становить 10%. Польща у географічній структурі експорту Карпатського єврорегіону займає лише 9%, а єврорегіону «Буг» -10%, відповідно [3, с.572-666].

Варто також зауважити, що за результатами співпраці спостерігаються збільшення кількості спільних підприємств та обсягів інвестицій в економіку України із сусідніх територій. Наприклад, лідерами в інвестуванні підприємств Львівщини є партнери з Польщі - 384 млн дол. США, що становить більше 28% всіх прямих іноземних інвестицій станом на 01.01.2012. Також станом на початок січня 2013 року у Львові працюють 725 підприємств, до створення яких залучали іноземні інвестиції, і 190 з них, це підприємства з іноземними інвестиціями із Польщі, що становило 26,6% від сумарної кількості.

Отже, на основі проведеного аналізу зовнішньоекономічної діяльності єврорегіонів «Буг» та «Карпатський» можна зробити висновок, що вони є імпортоорієнтованими. Проте необхідно враховувати, що довготривале від'ємне значення зовнішньої торгівлі несе в собі багато загроз, головна з яких – пошук і забезпечення зовнішніх ресурсів для вирівнювання платіжного балансу, що в основному здійснюється за рахунок зовнішніх запозичень. Як наслідок, загострюється інша зовнішня загроза економічній системі країни – високий валовий та державний борг. Тому збалансування обсягів експорту та імпорту є важливим завданням на шляху забезпечення ефективного економічного розвитку. Враховуючи потенціал цих єврорегіонів та оцінюючи динаміку зростання експортно-імпортних операцій протягом останніх років, можна констатувати недостатній рівень співпраці з країнами-партнерами та значні можливості розвитку торговельних відносин.

Примітки:

1. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 1.12.2010 № 1088 // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 230.
2. Єврорегіони створені за участю України – Асоціація органів місцевого самоврядування Харківської області. – Режим доступу: http://association.kharkov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=398:2012-04-05-07-43-53&catid=154:2012-07-03-15-21-21&Itemid=27
3. Регіони України- 2012: статистичний збірник /Державний комітет статистики України. – Частина ІІ. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
4. Батченко Л.В. - Кон'юнктура світового ринку і тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів України// Л.В Батченко, О.Г. Ткаченко// Актуальні проблеми економіки.- №8(110). – 2010. – С. 197-206.
5. Статистичний збірник: Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності Львівської області 2012 / Головне управління статистики у Львівській області
6. Звіт про іноземні інвестиції в Україну Головне управління статистики у Львівській області. – Режим доступу: http//www.lv.ukrstat.gov.ua

Nataliya Turka
Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF EUROREGIONS "CARPATHIAN" AND "BUG"

This thesis introduces the characteristics of foreign economic activity of west bordering regions of Ukraine. It analyses the foreign trade turnover, volume of import and export in euroregions "Carpathian" and "Bug" and measures the indicators of the exporting and importing intensity of euroregions.

Христина Уніят
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ПРОЦЕСІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ СФЕРИ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки набуває все більшого значення на шляху до економічного зростання. Цей процес потребує об'єднання зусиль усіх суб'єктів економіки і встановлення партнерських відносин між державою та приватним сектором. Державно-приватне партнерство є одним з ефективних механізмів вирішення важливих соціально-економічних проблем. Приватний бізнес може стати потужним джерелом інвестиційних ресурсів, необхідних для реалізації масштабних проектів в різних секторах економіки. А державна підтримка, особливо в умовах післякризового розвитку, дозволить знизити ризики приватних інвесторів. Таким чином, реалізація проектів державно-приватного партнерства сприятиме ефективнішому використанню коштів, розвитку приватного сектору, зростанню рівня зайнятості, а отже, підвищенню ефективності функціонування господарської системи України та економічному зростанню.

Державно-приватне партнерство - партнерство державної влади (на центральному чи місцевому рівнях) та приватного сектору економіки з метою вирішення суспільно важливих проблем в інтересах суспільства в цілому чи окремої територіальної громади.

Для державних структур актуальність здійснення проектів державно-приватного партнерства (або публічно-приватного партнерства) полягає в можливості обміну досвідом, у залученні бізнесу до участі в соціально важливих проектах, на які не завжди знаходяться бюджетні кошти.

Для представників приватного сектору партнерство з державою надає можливість виникнення додаткових шляхів отримання прибутку, крім того, бізнес, що співпрацює з державою, має нагоду зарекомендувати себе на загальнодержавному рівні.

Основна сфера застосування державно-приватного партнерства (ДПП) – це управління та модернізація (створення) інфраструктурних об'єктів і надання послуг населенню. Посилення зацікавленості питаннями ДПП, що спостерігається в Україні останніми роками, пов'язане з швидко зростаючими потребами в оновленні інфраструктури і відсутністю у державної влади необхідних фінансових ресурсів для її модернізації.

У світовій практиці механізми ДПП застосовуються у різних сферах: автошляхи та інший транспорт, ЖКГ, будівництво, охорона здоров'я, освіта, оборона тощо. Найперспективнішими для реалізації в формі ДПП для України найближчими роками будуть саме проекти, що стосуються економічної інфраструктури (розвитку транспортних мереж, об'єктів централізованого теплопостачання, водопостачання та водовідведення).

Вирішення інфраструктурних проблем є одним з основних пріоритетів у діяльності державної влади. Стан транспортної інфраструктури і систем життєзабезпечення вимагає не тільки серйозних фінансових вкладень і залучення нових технологій і матеріалів, але також створення нової культури виробництва та експлуатації подібних систем, заснованої на ідеології сталого розвитку територій. В багатьох випадках останнє завдання набагато складніше виконати, ніж залучити фінансові ресурси в сферу інфраструктури. І це ставить на порядок денний державної влади принципово нові завдання - формування високої корпоративної культури, соціальної відповідальності бізнесу та ефективної системи державного управління.

Основними пріоритетами поглиблення співпраці держави та бізнесу в Україні є:

- формування інституційного середовища, зокрема нормативно-правового й методичного забезпечення розвитку ДПП, узгодженого із світовою практикою;
- запровадження нових сучасних моделей ДПП на основі вивчення та реалізації досвіду розвинутих країн;
- адаптація широко використовуваних у світі механізмів ДПП до умов України;
- створення центрів підтримки пілотних проектів ДПП, реалізація пілотних проектів, їх моніторинг і поширення передового досвіду;
- інформаційне забезпечення розвитку ДПП, поширення передового досвіду, впровадження відповідних навчальних дисциплін;
- стимулювання приватних інвесторів до реалізації інфраструктурних проектів шляхом удосконалювання бюджетної підтримки й податкового законодавства;
- подолання корупції, розробка та запровадження ефективної системи мотивації й контролю в органах, відповідальних за реалізацію ДПП з боку держави.

Узагальнюючи, можна констатувати, що ДПП – це інноваційна економіко-правова модель розвитку суспільного сектору країни. Взаємодія державної влади та приватного сектору в системі управління інфраструктурою дозволить реалізувати соціально-інфраструктурні проекти якісно і вчасно, що, у свою чергу, підвищить якість надання таких послуг населенню і рівень управління соціальною інфраструктурою. При цьому механізми ДПП допоможуть ефективно використовувати фінансові ресурси, досвід і професіоналізм приватного сектору при збереженні державного та суспільного контролю над активами. Крім того, економічний ефект для суспільства від упровадження моделей ДПП у сферу управління інфраструктурою полягатиме в тому, що воно отримає якісніші інфраструктурні послуги при зменшенні навантаження на бюджет. А спільна робота державної влади, бізнесу та суспільного сектору при реалізації проектів ДПП сприятиме розвитку інноваційних форм проектного менеджменту, стимулюванню підприємництва та попиту, а також вирішенню соціальних проблем в Україні.

Khrystyna Uniyat
Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE PROCESS OF MODERNIZATION AND DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

In theses considers the partnership between the government and the private sector. The main scope of public-private partnership is the management of social infrastructure. PPPs can help to effectively use financial resources, experience and professionalism of the private sector, while maintaining state and public control over the assets.

Марта Фарбітник
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

За останні роки в економіці і банківській системі України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною політичної та економічної незалежності. За сучасних економічних умов простежується об'єктивна тенденція міжнародної кооперації виробництва та розширення міжнародної торгівлі, що обумовлено виходом процесу концентрації та централізації капіталу за межі національних кордонів.

Проблема валютного регулювання в Україні є актуальною не тільки через те, що держава відіграє тут головну роль, але й через те, що цей процес впливає на економічні показники діяльності суб'єктів підприємництва, торкаючись певною мірою інтересів кожного громадянина.

Необхідно зазначити, що сьогодні існує необхідність комплексного дослідження особливостей розвитку національної системи валютного регулювання як частини валютної політики держави. Серед авторів, які досліджували зазначені проблеми, можна відзначити В.С. Білошапку, Ю.А. Бовтрук, О.В. Боришкевич, Б.Ю. Лапчук, І.В. Краснову, В.О. Храмова, Т.С. Шемет. Проте окремі аспекти валютного регулювання в Україні потребують подальшого дослідження.

Одним із способів здійснення валютної політики України є валютне регулювання. Валютне регулювання – це діяльність уповноважених державних органів, спрямована на організацію функціонування внутрішнього валютного ринку, визначення порядку проведення операцій з валютними цінностями та міжнародних розрахунків, а отже, на регламентацію державної валютної політики України.

За своїм змістом валютне регулювання передбачає видання компетентними державними органами нормативно-правових актів, що стосуються принципів, порядку, умов та строків здійснення валютних операцій, визначення курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених в іноземній валюті, порядку вивезення та ввозу іноземної валюти, режиму здійснення іноземних інвестицій, підстав та процедури притягнення осіб, винних у порушенні норм валютного законодавства, до відповідальності.

Найширшим обсягом повноважень в сфері валютного регулювання наділений Національний банк України.

Механізмами валютного регулювання, що застосовуються Національним банком України, виступають:

1) визначення порядку проведення валютних операцій;
2) валютні обмеження;
3) валютні інтервенції;
4) девальвація та ревальвація валют;
5) дисконтна та девізна валютна політика;
6) управління валютними резервами (диверсифікація).

Процес концентрації та централізації капіталу за межі національних кордонів створює сприятливі умови для обігу національних валют, які мають найбільшу купівельну спроможність, стабільність, тобто високий ступінь конвертованості за межами країн-емітентів. У зв'язку з цим зростає роль національного законодавства у визначенні статусу іноземної валюти, порядку її обігу з урахуванням необхідності забезпечення пріоритету обігу національної валюти і захисту її купівельної спроможності та врегулювання інших факторів, які впливають на конвертованість національної валюти.

Так, у 2012 році обсяги приватних грошових переказів в Україну із-за кордону збільшилися на 7.2% – до 7.5 млрд. дол. США. Співвідношення обсягів грошових переказів до ВВП залишилося на рівні попередніх двох років і становило 4.3%.

За останні три роки продовжувала зростати привабливість міжнародних платіжних систем для переказу коштів із-за кордону. Якщо у 2008 – 2009 роках через такі системи проходила третина обсягів переказів в Україну, то в 2011 році їх частка зросла до 40%, а в 2012 році – вона становила 43%. За оцінками Національного банку України обсяги коштів, що надійшли в країну неформальними каналами (шляхом передавання готівки або матеріальних цінностей від одного домогосподарства іншому), за 2012 рік (як і в 2011 році) становили 1.0 млрд. дол. США, або 13.8% від загальних обсягів грошових переказів в Україну.

Розподіл грошових переказів за країнами характеризується високим ступенем концентрації: понад 70% переказів здійснювалося із семи країн. Лідером за обсягами грошових потоків в Україну залишилася Росія, обсяги надходжень з якої порівняно з 2011 роком збільшилися на 18.2% – до 2.3 млрд. дол. США. Загалом на країни СНД у 2012 році припадало 40.1% обсягу грошових переказів із-за кордону.

З інших країн світу найбільше переказів надходило з США та Німеччини (відповідно 9.3% та 6.2% від загального обсягу грошових переказів в Україну). Загалом з країн ЄС надійшло 2.3 млрд. дол. США (або 34.9% від загального обсягу грошових переказів), що на 4.7% менше, ніжу попередньому році.

Отже, слід зазначити, що поглиблення міжнародної економічної інтеграції та структуризація валютного ринку України потребують політики державного регулювання економіки і втручання НБУ у валютно-кредитні та фінансові відносини.

Примітки:

1.Дзюблюк, О. В. Валютна політика: підручник / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
2.Бездітко, Ю. М. Валютне регулювання: навч. посіб. / Ю. М. Бездітко, О. О. Мануйленко, Г. А. Стасюк. – Херсон : Олді-плюс, 2009. – 272 с.
3.Симонов Ю. Ф. Валютные отношения: учебное пособие / Ю. Ф. Симонов, Б. П. Носко. - Ростов : Феникс, 2001. - 320 с.
4.Журавка Ф. О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / Ф. О. Журавка. – Суми : Ділові перспективи; ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 334 с.
5.Гальчинський А. С. Сучасна валютна система. – К.: Лібра, 1993. – 96 с.

Marta Farbitnyk
Ivan Franko National University of L'viv

CURRENCY REGULATION IN UKRAINE

The concept of "currency regulation", outlines the mechanisms of monetary control used by the National Bank of Ukraine. Listed authors who investigated the characteristics of the national system of currency regulation as part of monetary policy. Characterize the contents of currency regulation. The process of concentration and centralization of capital across national borders. It was determined that the distribution of remittances by countries characterized by a high degree of concentration.

Соломія Федишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ СТАНОВЛЕННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ ПОЛЬСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ КЛАСТЕРИЗАІЇ

Входження регіонів України у процес транскордонного співробітництва (ТКС), як однієї із складових регіональної політики ЄС дасть можливість отримати додаткове фінансування зі структурних фондів ЄС на розвиток міжрегіонального співробітництва.

Формування транскордонних кластерів на загальнодержавному рівні пов'язано із додатковими навантаженнями на державний бюджет в період подолання наслідків фінансово-економічної кризи, містить у собі загрозу надмірної централізації.

На даному етапі, найбільш оптимальним щодо формування транскордонних кластерів є комплексний підхід, який стимулюватиме активність і відповідальність місцевих органів влади стосовно виконання завдань розвитку їх територій, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності регіонів України.

У транскордонному співробітництві (ТКС) України доцільно передбачити утворення ринкових форм транскордонних кластерів різних типів. Метод кластерного аналізу дає змогу визначити галузеву спеціалізацію, зокрема створення транскордонних агропромислових кластерів. Із семи груп регіонів України, можливої їх спеціалізації найбільш характерним з позицій єврорегіональної кластеризації доцільнор виділити, насамперед картопляний і молочний кластер в прикордонних регіонах Львівщини (Україна) і Підкарпаття (Польща) через такі аргументи, як близькість науково-технічної бази (Інститут землеробства і біології тварин), розвиток ринкової і соціальної інфраструктури (прикордонні райони Львівщини і Польського Підкарпаття), наявність доступної ресурсної бази, наявність інтегрованих структур з досвідом роботи і ін.

Спільна стратегія розвитку українсько-польського транскордонного регіону (Волинська, Закарпатська області та Люблінське і Підкарпатське воєводства) на період до 2015 року, передбачає один із своїх основних пріоритетів розвиток туристично-рекреаційної сфери. На сьогодні в українсько-польських єврорегіонах (єврорегіон «Карпати», «Буг»), успішно функціонують туристичні фірми. Зокрема, у Львівській області є всі можливості одержати максимальну вигоду від спільного транскордонного єврорегіонального кластерного туризму. Адже Львівщина – регіон з багатою культурною спадщиною і мальовничою природою.

Паралельно, доцільно, як показали дослідження, прискорити формування периферійних транскордонних туристичних кластерів, зокрема Бещадського (Польща) і транскордонної мережі соціокультурних ініціатив Люблін – Жовква (Україна) та ряд інших (єврорегіон «Карпати»).

Проте, на сьогодні найбільш швидкий розвиток регіонів, регіональних центрів в Польщі вважається інновації у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) за допомогою підтримки кластерного розвитку.

В межах польських регіонів проведені дослідження дали змогу ідентифікувати кластери ІКТ, визначити ключові галузі промисловості й організацій, що сприяють цьому типу кластерів. Інноваційні галузі промисловості, такі як ІКТ-технології, не організовані у формі кластерів в усіх регіонах Польщі. В деяких регіонах функціонують кластери аналогічної спеціалізації, яка може привести до взаємної конкуренції не лише всередині кластера підприємств, а й між самими кластерами.

Подальший розвиток польсько-українських кластерів – це, насамперед, ідентифікація і розвиток українсько-польського прикордоння як єдиного туристичного регіону; розвиток інтегрованої системи маркетингу і популяризації польсько-українського транскордонного регіону в Україні, Польщі та інших країнах; підготовка висококваліфікованих спеціалістів для обслуговування туристичного руху та менеджерів з транскордонного туризму; створення потужної та інституційної інфраструктури розвитку туризму у польсько-українському прикордонні.

Для становлення і розвитку транскордонних кластерів в Україні слід, насамперед, забезпечити інформованість потенційних бенефіціаріїв щодо можливостей транскордонних програм ЄС, в т.ч. кластерних, як з української, так і з європейської сторін, зокрема Польщі. Доступ до інформації про конкретні програми, умови та принципи підготовки документів на отримання допомоги монополізовано великою групою експертів. Крім того, механізм передачі інформації про заходи, ініціативи в рамках транскордонних програм від центральних до місцевих органів влади є недосконалим. Інформація про перелік та зміст цих ухвал з виходом на транскордонну кластеризацію не доводиться до органів місцевого самоврядування районного та селищного рівнів.

Отже, економічну політику уряду, включаючи спільні міждержавні ініціативи і проекти, регіональну політику та взаємодію центру з регіонами, а також взаємодію влади і бізнесу слід активізувати через передачу більшої частини управлінських функцій та відповідальності з центру в регіони, зокрема щодо відбору та фінансування проектів транскордонного співробітництва, участі у діяльності міжнародних установ і організацій, становлення транскордонних кластерів.

Примітки:

1. Внукова Н.М. Державна промислова політика інноваційного кластерного управління / Теорія та практика державного управління: зб. Наук. Пр. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. – Вип.. 2 (25). – С. 112.
2. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А.Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип.3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є.І.Бойко. – Львів, 2008. – С.129-141.
3. Звіт НДР "Розробка регіональної стратегії формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів». – Львів. – 2008. – С. 16.

4.Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Мікули Н.А. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів. – 2010. – С 128.

Solomiya Fedyszyn
Ivan Franko National University of L'viv

QUESTION FROM BECOMING TRANSBOUNDARY POLISH-UKRAINIAN KLASTERYZAIYI

Joining regions of Ukraine in the process of cross-border cooperation (CBC) as one of the components of EU regional policy will result in additional financing from EU structural funds for the development of regional cooperation.

Formation of cross-border clusters at the national level due to the additional burden on the state budget in the period to overcome the effects of the financial crisis, includes the threat of excessive centralization.

Юлія Федишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЯДЕРНИЙ СТРАХОВИЙ ПУЛ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Становлення і розвиток ядерного страхування в Україні, яка являється одною з найкрупніших ядерних країн Європи, є важливим державним завданням у просуванні і популярізації прогресивних ідей забезпечення фінансових гарантій шляхом страхування, є вагомим внеском в подальший розвиток ядерного страхування в Україні.

Ядерний страховий пул – об'єднання страховиків-резидентів України, які в установленому порядку отримали ліцензію на здійснення обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду. Є неприбутковою організацією, що утримується лише за рахунок внесків її членів і не провадить підприємницької діяльності.

Порядок та умови проведення ядерного страхового пулу співстрахування та перестрахування цивільної відповідальності за ядерну шкоду, а також припинення його діяльності визначаються цивільним, страховим та ядерним законодавством, згаданим Положенням і статутом пулу.

Права регулювання діяльності ядерного страхового пулу здійснюється на основі відповідних норм Законів України «Про страхування» (1996, в редакції 2001), «Про цивільну відповідальність за ядерну шкоду та її фінансове забезпечення» (2001), постанови КМ України «Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду» від 23.УІ 2003, а також Положення про Ядерний страховий пул (затверджене КМ України 23.УІ 2003) і установчих документів

Членом ядерного страхового пулу може бути будь-який страховик, що має дозвіл (ліцензію) на право проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду. Права та обов'язки членів об'єднання, кількість яких необмежена, визначаються його статутом, що містить також положення про порядок вступу до пулу та виходу з нього, про органи управління, припинення діяльності тощо. Ядерний страховий пул не має права втручатися у господарську діяльність своїх членів і не відповідає за їхніми зобов'язаннями, а його члени — за зобов'язаннями пулу.

Вищим органом управління ядерного страхового пулу є загальні збори його членів, до компетенції яких належить вирішення будь-яких питань діяльності пулу. Рішення зборів приймається простою більшістю голосів загальної кількості членів пулу. Голосування відбувається за принципом пропорційного розподілу голосів відповідно до квот відповідальності серед членів пулу. Кількість голосів, що належать одному членові ядерного страхового пулу ,не може перевищувати 10 % їх загальної кількості. Квоти відповідальності та кількість голосів щороку розподіляються серед його членів пропорційно максимальному обсягу їх відповідальності відповідно до заяв та балансу на останню звітну дату і затверджуються загальними зборами.

Метою ядерного страхового пулу є координація діяльності його членів, пов'язаної з проведенням обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду, забезпечення фінансової надійності страхування, а також координування інших видів страхової діяльності своїх членів у сфері використання ядерної енергії.

До основних завдань пулу віднесено: організацію співстрахування на принципах солідарної відповідальності в рамках ядерного страхового пулу та перестрахування за страховими ризиками, страхові обов'язки за якими перевищують фінансові можливості членів пулу щодо страхового покриття цих ризиків власними активами; впровадження єдиних для всіх членів пулу зразків договорів страхування, інших документів, стандартів і правил поведінки на страховому ринку; участь у розробці відповідних актів страхування, законодавства; забезпечення представництва пулу у відносинах з органами державної влади, страхувальниками, страховиками тощо; аналіз і узагальнення досвіду страхування у сфері використання ядерної енергії та інші завдання.

Страхування національних і перестрахування іноземних операторів в небувало короткий термін порівняно з міжнародною практикою (через півроку після заснування), ЯСП вийшов на реальне страхування відповідальності оператора НАЕК «Енергоатом», а в 2005 році забезпечив страхове покриття оператора у розмірі 150 млн. СПЗ, завдяки чому оператор всіх діючих АЕС України виконав вимоги українського та міжнародного законодавства щодо фінансового забезпечення цивільної відповідальності за ядерну шкоду, що може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту.

Тільки за договорами страхування в 2010р. членами ЯСП зібрано страхових премій на суму 62,5 млн. грн. Наразі ризик НАЕК «Енергоатом» надійно перестраховано у 18 із 25 існуючих пулів, що об'єднують більше ніж 300 страхових компаній, в тому числі провідних страховиків світового ринку (Lloyd's, Swiss Re, AXA, Allianz, та ін..), що є свідченням визнання українського пулу повноправним членом світової спільноти ядерних страховиків.Вже в 2006 році, після 3 років існування, ЯСП отримує першу пропозицію щодо перестрахування ядерних об'єктів (для порівняння: Російський пул починає отримувати ризики від іноземних пулів через 12 років, Чеський пул – через 5 років).

На сьогоднішній день ЯСП перестраховує ризики іноземних операторів ядерних установок, застрахованих в пулах 16 країн. За період 2006р. – 2010р. членами ЯСП отримано перестрахувальних премій в розмірі понад 2,5 млн. євро (розрахункова величина), з такою динамікою: 2006р. - 13000 євро;2007р. – 250 000 євро ;2008р. – 600 000 євро;2009р. – 840 000 євро;2010р. – 870 000 євро.

За 8 років існування український пул встановлює тісні партнерські відносини із більшістю пулів, що об'єднує Світовий Форум Ядерних страхових пулів, таких країн як Бельгія, Білорусія, Велика Британія, Іспанія, Китай, Нідерланди, Німеччина, Росія, Словаччина, Словенія, США, Угорщина, Фінляндія і Швеція (один пул), Франція, Хорватія, Чехія, Швейцарія, Японія.

Julia Fedyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

NUCLEAR INSURANCE POOL: PROBLEMS AND PROSPECTS OF FORMATION

Formation and development of nuclear insurance in Ukraine, which is one of the major nuclear countries in Europe, is an important task of the state in promoting progressive ideas and popularization of financial security through insurance is a significant contribution to the further development of nuclear insurance in Ukraine.

Федорак Василь, Яцура Володимир
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА ЯКОСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ АВТОБУСНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ І МОЖЛИВОСТІ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ

Пасажирські перевезення є частиною транспортної системи держави. Вони відіграють важливу роль в формуванні інфраструктури і забезпеченні належного економічного розвитку країни, адже розвиток, в сучасному розумінні цього слова, це перш за все рух, переміщення, мобільність, що здатен забезпечити транспорт.

Головною особливістю і відмінністю пасажирських перевезень від вантажних є те, що об'єктом перевезень тут виступають люди, а не вантаж. Це підвищує вимоги до організації, безпеки і якості процесу перевезень.

Люди здійснюють свої подорожі у різних потребах: на роботу і з роботи, у ділових цілях, на навчання і відпочинок, з метою зміни місця проживання і т.д. Різні види і маршрути руху – проте вимоги одні: швидко, якісно і безпечно дістатися з пункту А в пункт Б.

Впродовж років засоби транспорту постійно удосконалювалися і змінювалися, зростала швидкість руху і, зрозуміло, підвищувалася якість перевезень.

На сьогоднішній день послуги з перевезення пасажирів надаються залізничним, автомобільним, авіаційним та річковим видами транспорту. Вибираючи окремий вид, пасажири вибирають саме той, який найбільше буде задовольняти їхні потреби.

У сучасних умовах потреби споживачів транспортних послуг постійно зростають, що цілком природно зумовлює зростання рівня конкуренції на ринку пасажирських перевезень.

Беззаперечним лідером серед інших видів пасажирських перевезень в Україні є автомобільний транспорт. За даними Головного управління статистики України, за період січня-лютого 2013 року, автобусами загального користування було перевезено 61417,6 тис. пасажирів. Автобусні перевезення здійснюються на міських, приміських, міжміських і, навіть, міжнародних маршрутах [4].

Ринок пасажирських транспортних послуг в сучасних умовах обслуговується не лише спеціалізованими підприємствами державної власності, але й пасажирським транспортом юридичних і фізичних осіб (підприємців), завдяки чому більш повно задовольняється попит населення в перевезеннях, що вимагає використання сучасних ринкових підходів при вирішенні питань удосконалення діяльності і підвищення якості перевезень [5, с.97].

Загалом всі пасажирські автобусні перевезення бувають двох видів: регулярні та нерегулярні.

В сегменті нерегулярних перевезень лідерами ринку є приватні компанії і приватні підприємці, які надають послуги з перевезення туристичних груп, обслуговують корпоративні замовлення, приватні поїздки груп людей і т.д. Конкуренція між ними зумовлює необхідність постійно контролювати ринок, дбати про підвищення сервісу і покращувати стан своїх транспортних засобів.

Регулярні перевезення здебільшого обслуговують автотранспортні підприємства (АТП). Більшість з них були засновані ще за часів Радянського Союзу і, в принципі, мають хорошу матеріально-технічну базу для обслуговування, підготовки, ремонту свого рухомого складу і здійснення перевезень. На сьогоднішній день майже всі АТП, як і більшість транспортних підприємств України, є приватизованими і перебувають в приватній власності.

З переходом від командно-адміністративної до ринкової економіки часто постає проблема в чіткому і ефективному управлінні АТП, яке має залишатися конкурентоспроможним на ринку, тобто надавати якісні послуги за помірними цінами.

Проблема якості пасажирських автобусних перевезень в Україні не є новою. Вона виникла досить давно і уже неодноразово вивчалася провідними українськими вченими-транспортниками, такими як: Н.В. Якименко, Ю.М Цвєтов, О.М. Гудков., В.Л. Дикань., О.Г. Кірдіна., Ю.Є.Пащенко, П.О.Яновський та іншими. Ними було проведено аналіз стану якості процесу перевезень і запропоновано низку варіантів вирішення наявних проблем, проте єдиної думки у визначені їх пріоритетності і шляхів вирішення досягнуто так і не було.

За критерієм якості, як правило, здійснюється вибір пасажиром того чи іншого перевізника. Якість перевезень характеризує ступінь суспільної корисності продукції і послуг які надають АТП, якісні показники найбільш повно характеризують ефективність його роботи [1, с.125].

Для детального аналізу якості транспортного обслуговування населення використовується широке коло показників, які можна розділити на *чотири групи*: показники транспортного забезпечення; показники якості транспортного обслуговування населення держави і її регіонів; показники якості продукції транспорту; показники якості транспортної роботи.

Перша група показників якості транспортного забезпечення населення держави і її регіонів характеризує відношення загальної експлуатаційної довжини мережі пасажирських шляхів сполучення до площі території і чисельності жителів.

Друга група показників представляє собою рівень задоволення попиту пасажирів в перевезеннях, який визначається відношенням фактично виконаних обсягів перевезень або пасажирообороту до реально виявленого або планового їх обсягу.

Третя група показників якості продукції транспорту складається з наступних показників: маршрутна швидкість або час переміщення пасажирів; рівень комфорту і зручностей, які надаються під час переміщення; дальність переміщення пасажирів; ступінь рівномірності, регулярності і ритмічності переміщення в часі пасажирів районами і напрямами мережі шляхів сполучення.

Четверта і остання група показників якості транспортної роботи передбачає наступні три групи показників: показники якості використання перевізних можливостей пасажирського рухомого складу; показники використання рухомого складу в розрізі часу: тривалість обороту транспортного засобу, середньодобовий його пробіг; узагальнений показник якості використання рухомого складу , тобто його продуктивність [3, с.180].

Інтегральний (комплексний) показник якості пасажирських перевезень визначається за формулою 1.1:

$$k_{з}^{їàñ} = \left[1 + \frac{\sum_{i=1}^{n} \pm \Delta E_i^{їàñ}}{\sum_{i=1}^{n} B_{їàñ}} \right] \cdot 100\%, \qquad (1.1)$$

де $\sum_{i=1}^{n} \pm \Delta E_i^{їàñ}$ – сумарний економічний ефект (+) або збиток (-) від зміни (покращення або погіршення) включених в розрахунок показників якості пасажирського транспорту; $\sum_{i=1}^{n} B_{їàñ}$ – сумарні витрати на фактично виконані або задані обсяги пасажирських перевезень (пасажирообороту $i=1;2;3;...;n$ – кількість прийнятих до розрахунку показників якості пасажирського транспорту).

Використовувати даний методологічний підхід визначення інтегрального (комплексного) показника якості пасажирських перевезень можна використовувати для оцінки роботи усіх підприємств автотранспорту [2, с.245].

Найважливішими показниками якості пасажирських перевезень є: безпека пасажирів під час поїздки; регулярність перевезень і зручність розкладу руху транспортних засобів; швидкість перевезень; умови перевезення пасажирів, тобто культура їх обслуговування на вокзалах і автобусних станціях (зали очікування, каси продажу квитків). Сюди входить рівень комфорту автобусів, сервіс, який надається під час поїздки і очікування, санітарні умови, в яких відбуваються перевезення, ставлення персоналу і, зокрема, водіїв до своїх пасажирів, організація харчування і дозвілля в місцях очікування і прибуття та ще багато-багато іншого.

Загалом ми можемо окреслити п'ять основних аспектів на які потрібно звернути увагу у сфері надання послуг з пасажирських перевезень: це безпека перевезень, якість перевезень, зручність, культура взаємовідносин та контроль за перевезеннями.

Основною проблемою, що стосуються якості пасажирських перевезень в Україні на сьогодні, перш за все, є застарілий автобусний парк більшості АТП, який потребує заміни на більш сучасні і комфортніші машини. Проблему недофінансування і відсутності коштів для придбання нових автобусів можна вирішити за допомогою використання лізингових і спеціальних кредитних програм, які б мали підтримку з боку органів влади. Також окремо стоїть проблема підвищення якості і культури обслуговування пасажирів, формування у працівників обслуговуючого персоналу і у самих водіїв корпоративної культури, проведення для них додаткового навчання і перекваліфікації, з урахуванням сучасних вимого до надання послуг з перевезення.

Для того, щоб оцінити якість обслуговування пасажирів, а також краще визначити недоліки у своїй роботі, керівництво АТП може проводити спеціальні соціологічні дослідження, які б краще допомагали визначити потреби пасажирів. Для висловлення побажань та роботи з рекламаціями доцільно створити гарячу телефонну лінію, яка б обслуговувала дзвінки пасажирів і допомагала оперативно вирішувати необхідні питання.

Для вирішення всіх цих проблем та недоліків, перш за все, потрібно раціонально та зважено проводити управління АТП, основним пріоритетом якого має бути підвищення якості послуг з перевезення, що у свою чергу підвищить конкурентоспроможність підприємства, приверне нових клієнтів, а отже і збільшить прибутки.

Примітки:

1.Громов Н.Н., Парсианова В.А., Усков Н.С и др. Менеджмент на транспорте: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений/Под общ. ред. Н.Н.Громова, В.А. Парсианова. – М.: Издательский центр «Академия»,2003. – 528с.
2.Гудков В.А., Миротин Л.Б. Пассажирские автомобильные перевозки. Учебник для вузов/ Гудков В.А. – М.:Горячая линия – Телеком, 2006. – 448 с.
3.Ігнатенко А.С. Управление качеством автобусных пассажирских перевозок. – М.: Высш. шк., 1980. – 535 с.
4.Пасажирські перевезення за період січня–лютого 2013 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gorstat.kiev.ua/p.php37c=1016.html
5.Яновський П.О. Пасажирські перевезення: Навчальний посібник. – Київ.: НАУ, 2008. – 469 с.

Vasja Fedorak, Volodymyr Yatsura
Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEM OF QUALITY PASSENGER TRANSPORT IN UKRAINE AND POSSIBILITIES OF ITS IMPROVEMENT

Quality of service for passengers who enjoy the passenger transport is an important social and economic problems. With the transition from command to market economy, often there is a problem in a clear and effective management of transport companies, which must remain competitive in the market that provide quality services at reasonable prices. Five key aspects that need attention in the provision of passenger transport: a transport safety, quality traffic, convenience, culture relations and control of shipments.

To solve all the problems and deficiencies relating to passenger vehicles, interference of all you need efficiently and wisely spend management, which is the main priority should be to improve the quality of services for transportation, which in turn will increase competitiveness, attract new customers and thus increase profits.

Ірина Федорович
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

На сучасному етапі розвитку економіки однією з умов досягнення ефективності використання основних засобів є надання достовірної і повної інформацію про майно, грошове та фінансове становище, результати роботи підприємства. Таку інформацію забезпечує система бухгалтерського обліку і аудиту. Не можливість самостійно впевнитись у тому, що всі операції підприємства законні та правильно відображені у бухгалтерській звітності власники, акціонери та кредитори звертаються до послуг аудиторів [4].

Головним завданням аудиту є сприяння мінімізації ризику підприємств стосовно неефективного використання об'єктів основних засобів, розробки дієвого механізму їх збереження, доцільності використання обраного методу нарахування амортизації, уникнення можливості нарахування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства щодо обліку основних засобів тощо.

Об'єктами аудиту основних засобів є стан їх бухгалтерського і податкового обліку, внутрішній контроль, аналіз, а також організація, мотивація і планування забезпеченості та використання об'єктів на підприємстві.

Основними складовими методики проведення аудиту основних засобів є план, програма їх перевірки та нормативне забезпечення. Планування забезпечує вироблення головної стратегії та напрямків проведення перевірки. У програмі аудиту передбачається перелік аудиторських доказів, тобто джерел інформації, на підставі вивчення яких будуть зроблені висновки за результатами перевірки. Нормативне забезпечення розділяють на внутрішнє (організація облікової політики, норм амортизації тощо) та зовнішнє (закони положення, стандарти, методичні матеріали з обліку, звітності та оподаткування, а також відомчі матеріали) [1].

Зокрема, нормативними документами, що регулюють функціонування основних засобів є:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджені наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р.

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.

4. Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів,документів, розрахунків та інших активів, затверджена наказом МФУ від 11.08.94 р. № 69.

5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30.11.99 р .

Основними джерелами інформації для аудиту основних засобів є:

1. Баланс (форма № 1).

2. Звіт про фінансові результати (форма № 2).

3. Примітки до фінансової звітності (форма № 5).

4. Аналітичні та синтетичні регістри обліку основних засобів (Головна книга, Журнал-ордер № 4, відомості аналітичного обліку капітальних інвестицій).

5. Первинні документи з обліку основних засобів: інвентарні картки, акти приймання-передачі, введення в експлуатацію, ліквідації основних засобів, накладні на внутрішнє переміщення [2].

Проведення аудиту операцій з основними засобами передбачає виконання наступних видів аудиторських робіт:

1. Аудит тотожності показників фінансової звітності та регістрів бухгалтерського обліку щодо необоротних активів.

2. Аудит правильності оформлення первинних документів з обліку основних засобів та нематеріальних активів та організації ведення аналітичного обліку.

3. Проведення інвентаризації основних засобів.

4.аудит правильності віднесення об`єктів до основних засобів та визначення їх первинної вартості; встановлюється ступінь дотримання вимог П(С)БО 7 «Основні засоби»;

5. Перевірка правильності нарахування у обліку та звітності амортизації (зносу) основних засобів, а також переоцінки, зменшення корисності, ремонту активів.

6. Перевірка операцій з надходження та вибуття (ліквідації)основних засобів, а також відображення таких операцій у бухгалтерському та податковому обліках.

7. Перевірка правильності оподаткування операцій з основними засобами, проведення страхування операцій, оформлення та відображення на рахунках обліку операцій з оренди, лізингу.

8. Проведення аналізу показників руху, технічного стану та ефективності використання основних засобів [3].

При проведенні аудити виникають певні труднощі, які мають місце в організації аудиту і ускладнюють успішне його проведення. Першочерговим завданнями, які потребують вирішення є:

удосконалення законодавчого регулювання аудиту;

поліпшення методики та організації аудиту, його якості;

ідентифікація і усунення «слабких» місць в системі управління;

оцінка ефективності інформаційних систем підприємства;

попередження шахрайств, помилок недоліків.

Висновки**.** Отже, на сучасному етапі розвитку важливого значення набувають питання ефективного використання та збереження основних засобів. Саме тому, є необхідність у проведенні аудиту за станом та використанням об'єктів основних

засобів. Основними завданнями якого є забезпечення збереження, цільового та раціонального використання, а також надання рекомендацій щодо покращення та вдосконалення організації обліку основних засобів.

Примітки:

1.Бразілій Н. М. Організація і методика аудиту основних засобів та шляхи його вдосконалення/ Н.М. Бразілій // Інноваційна економіка -2011. - № 3. – С. 104-109.
2.Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів/ Ф.Ф.Бутинець. – 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
3. Іванова Н.А., Ролінський О.В. Організація і методика аудиту: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 216 с. [Електронний ресурс] : – Режим доступу:http://dt-kt.net/books/book-20
4. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В.: Організація і методика аудиту: Навч. Посіб. -2-е вид. – К. : Каравелла, 2005. – 560с. [Електронний ресурс] : – Режим доступу : http://www.twirpx.com/file/270644/

Iryna Fedorovych
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES AND PROBLEMS OF THE AUDIT OF FIXED ASSETS

This theses examines the main features, namely main tasks, objects, components of method of the audit of fixed assets in Ukraine. The problems of the audit of fixed assets were also determined in its article.

Ірина Фляк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Централізована бюджетна система, притаманна Україні, стримує економічну активність регіонів, що спричиняє низький рівень забезпечення органів місцевого самоврядування фінансовими коштами і, як наслідок, стримує соціально-економічний розвиток регіонів і країни в цілому. Більшість наукових праць орієнтовані на виявленні загальних тенденцій формування місцевих бюджетів, вивченні розподілу бюджетних ресурсів між рівнями влади, а також пошуку шляхів вирішення проблем міжбюджетних відносин. Питання формування місцевих бюджетів досліджувалися в працях таких вітчизняних науковців, як О.Василика [2], Г.Коломійця [5], С.Кондратюка [5], В.Малька [5], В.Опаріна [5], К.Павлюка [2] та інших.

На сьогодні необхідним є проведення адміністративно-територіальної реформи і фінансової децентралізації в Україні, що вимагатиме пошуку шляхів зміцнення власних доходів бюджетів органів місцевого самоврядування в Україні. Це зумовлено необхідністю створення інституційних і правових принципів місцевого соціально-економічного розвитку, забезпечення місцевих бюджетів реальними фінансовими ресурсами з метою ефективного здійснення повноважень органів місцевого самоврядування. І абсолютно правомірно Г. Машко [4, с. 7] звертає особливу увагу на необхідність "…чіткого розмежування функцій гілок місцевої влади – державної адміністрації і органів місцевого самоврядування".

Необхідність проведення реформи у сфері місцевих бюджетів обумовлена також широким переліком задекларованих державою соціальних зобов'язань; нерівномірністю темпів соціально-економічного розвитку регіонів; високим рівнем дотаційності місцевих бюджетів.

Система міжбюджетних відносин України потребує подальшого вдосконалення з метою забезпечення ефективності діяльності муніципальних утворень в рішенні питань місцевого значення і підвищення якості послуг, що надаються юридичним і фізичним особам органами місцевого самоврядування.

Реформування місцевих бюджетів не може проводитися хаотично. Дана державно-управлінська діяльність являє собою складний процес, який має відповідати певній послідовності. Основними етапами реформування вважаємо:

1) створення правової база для реалізації цілей державної регіональної фінансової політики (основне завдання – забезпечення єдиних стандартів якості життя на всій території країни);

2) проведення адміністративно-територіальної реформи;

3) розробка організаційних механізмів досягнення цілей державної регіональної фінансової політики (територіальне планування, програми соціально-економічного розвитку регіонів, створення міжнародних регіонів економічного співробітництва);

4) законодавче закріплення оновленої бюджетної системи, принципів її формування та учасників бюджетного процесу;

5) запровадження і використання арсеналу фінансових інструментів досягнення її цілей (спеціальні бюджетні режими для місцевої влади, податкові пільги, створення сприятливих умов для розвитку дрібного бізнесу тощо) [3].

Як показують дослідження, у розвинутих країнах, обсяги місцевих бюджетів постійно зростають, що зумовлюється децентралізацією влади і делегуванням частки економічних та соціальних повноважень від центральних органів влади місцевим органам, розширенням їх завдань та підвищенням ролі у розвитку територій. Але в Україні, з кожним роком, відбувається зменшення частки обсягу доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету.

В Україні спостерігається значна диференціація регіонів за рівнем економічного розвитку та якістю життя людей. Існуюча державна фінансова політика у сфері місцевих бюджетів не в змозі подолати асиметрії у розвитку країни. Натомість, постійний перерозподіл ресурсів від економічно більш спроможних регіонів до менш спроможних веде до міжрегіональної напруженості, водночас позбавляє регіони стимулів до економічного зростання. Основою нової моделі формування місцевих бюджетів в України має стати комплексна бюджетна децентралізація. Передача повноважень має супроводжуватися передачею відповідних фінансових ресурсів на виконання цих повноважень через запровадження місцевих податків або трансформацію чи закріплення частини загальнодержавних податків за місцевими бюджетами, що отримали нові повноваження.

Розширення фінансової бази регіонів і за рахунок передачі їм з центрального бюджету потужних фінансових джерел є одним із ключових чинників високої ефективності бюджетної системи. Центральний уряд має обмежити свою діяльність стратегічними

функціями управління, а також загальнодержавними функціями, які важко диференціювати щодо потреб конкретного громадянина, який проживає на конкретній території. Держава також повинна взяти на себе функцію фінансового вирівнювання або забезпечення приблизно однакового рівня надання одних і тих самих послуг на території всієї країни.

Згідно з Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" необхідними мірами з реформування міжбюджетних відносин мають бути:

- впровадження програм розвитку регіонів на середньострокову перспективу;
- прийняття методичної бази для програмно-цільового методу й середньострокового планування на рівні місцевих бюджетів;
- зміна законодавства для забезпечення фінансово-організаційної кооперації на місцевому рівні;
- прийняття законодавства для впровадження зовнішнього аудиту місцевих бюджетів;
- запровадження середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні.

Зволікаючи з реформою місцевих бюджетів, влада лише загострює нинішню кризову ситуацію, яка характеризується слабкістю органів місцевого самоврядування та диспропорцію у розвитку регіонів, що негативно впливає на економічний розвиток і рівень життя населення [6].

Необхідно як найшвидше проводити реформування місцевих бюджетів. Бюджетна реформа повинна стати складовою частиною економічної реформи, яка назріла сьогодні в країні. Одним з ключових завдань бюджетної реформи є вдосконалення міжбюджетних відносин, які сприятимуть зміцненню фінансових основ місцевого самоврядування.

Основними напрямками реформування місцевих бюджетів є:

- розширення доходної бази місцевих бюджетів шляхом перерозподілу доходів між державним та місцевими бюджетами, перегляду складу доходів I та II кошиків місцевих бюджетів, розширення переліку місцевих податків і зборів;
- компенсації втрат надходжень місцевих бюджетів, пов'язаних з наданням державою пільг по сплаті податків;
- стимулювання соціально-економічного розвитку територій шляхом збільшення інвестиційної складової місцевих бюджетів (збільшення кількості джерел надходжень до бюджету розвитку), удосконалення порядку та умов надання субвенцій з Державного бюджету України місцевим бюджетам: формування єдиного підходу до розподілу фінансового ресурсу держави з урахуванням рівня забезпеченості тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці об'єктами соціально-культурної сфери, інфраструктури та приоритетних напрямків розвитку, передбачених місцевими програмами; затвердження постанов про розподіл коштів інвестиційних субвенцій та порядок їх використання одночасно із затвердженням Закону України про Державний бюджет України на відповідний рік; здійснення фінансування видатків на надання субвенцій не пізніше III кварталу при цьому за рахунок тих джерел, які реально виконуються;
- формування стабільної нормативно-правової бази з врахуванням вищезазначених напрямків реформування системи міжбюджетних відносин [1].

Реалізація реформ на рівні місцевих бюджетів сприятиме:

- збільшенню питомої ваги загального фонду місцевих бюджетів у зведеному загальному фонді держбюджету;
- збільшенню частки власних доходів у загальному фонді місцевих бюджетів;
- відсутності повноважень на місцевому рівні, що не забезпечені ресурсом [6].

Отже, ефективність запропонованих заходів із реформування місцевих бюджетів (хоча вони жодним чином не є вичерпними і можуть бути модифіковані з урахуванням адміністративно-територіального реформування) підвищила б рівень забезпечення місцевих бюджетів реальними фінансовими ресурсами з метою ефективного здійснення повноважень органів місцевого самоврядування.

Реалізація на практиці позитивних нововведень та врахування зауважень до нового Бюджетного кодексу, узгодження чинних нормативно-правових актів, що регулюють бюджетні відносини та прийняття нових забезпечить максимальну ефективність використання бюджетних ресурсів, сприятиме підвищенню якості надання суспільних послуг, сталому соціально-економічному розвитку регіонів.

Примітки:

1. Архипова С.В. Реформування місцевих бюджетів, спрямоване на зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kds.org.ua/blog/arhipova-sv-reformuvannya-mistsevih-byudzhetiv-spryamovane-na-zmitsnennya-finansovoi-osnovi-mis
2. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
3. Клімова С.М. Основні напрямки реформування місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2008-2/doc/2/04.pdf
4. Машко Г.В. Механізми управління місцевими бюджетами (на прикладі міста без районного розділення): Автореф. дис. ... к.держ.упр. – Донецьк, 2004. – 20 с.
5. Опарін В.М. та ін. Бюджетна система: Навч-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – 2-ге вид., перероб. і доп. / В.М. Опарін, В.І. Малько, С.Я. Кондратюк, Г.Б. Коломієць. – К.: КНЕУ, 2002. – 336 с.
6. Чудік А.А., Сидоренко О.О. Реформування місцевих бюджетів для ефективного функціонування регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/3_105715.doc.htm

Iryna Fliak
Ivan Franko National University of L'viv

THE WAYS OF REFORMATION UKRAINIAN LOCAL BUDGETS IN TERMS OF SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATION

The article is devoted basic directions of reformation of local budgets are certain in Ukraine: strengthening of profitable base of local budgets; strengthening of stimulants factors in work of organs of local self-government in relation to filled of profits of budget; organization of basic expense s plenary powers between the levels of budgets; increase of efficiency of management by facilities of local budgets.

Юстина Хмелярчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ВІКОН В УКРАЇНІ

Протягом останніх років в Україні спостерігається динамічний розвиток ринку вікон, на якому сьогодні діють кілька тисяч фірм, що займаються виготовленням та/або їх продажем. Вітчизняний віконний ринок є досить різноманітний – споживачам пропонуються вироби різної форми, конструкції, способу відкриття, матеріалу виготовлення як вітчизняного, так і іноземного виробництва. Виробники намагаються задовольнити потреби найвибагливішого покупця. Серед характерних особливостей ринку слід відзначити те, що віконному бізнесу притаманний сезонний характер (зростання попиту починається у літні місяці і закінчується у листопаді-грудні) та залежність від обсягів будівництва й активності населення у сфері R&M (ремонт і модернізація).

Загалом ринок вікон в Україні можна охарактеризувати наступними показниками (за даними операторів): обсяг ринку – у 2010 р. – 0,6 млрд. USD, у 2011 р. – 0,54 млрд. USD; кількість суб'єктів ринку – більше 1 тис. виробників, із них 50 крупних і середніх, імпортерів – 10; структура ринку (у кількісному вираженні) – вітчизняна продукція – 99%, імпортна – 1% [2].

Ринок вікон в Україні представлений трьома основними видами продукції: металопластиковими, дерев'яними та алюмінієвими вікнами. Окремо виділяють комбіновані вікна, які виготовляють з дерева та алюмінію. Структура реалізації вікон у кількісному вираженні за видами продукції у 2010 р. виглядала наступним чином: металопластикові вікна – 80%, дерев'яні – 15%, алюмінієві – 5%; у 2011 р. металопластикові вікна складали 83% обсягу продажу, дерев'яні – 13%, алюмінієві – 4% [2]. Порівняльна характеристика переваг та недоліків різних видів вікон представлена у табл. 1

Таблиця 1

Порівняльна характеристика переваг та недоліків металопластикових, дерев'яних та алюмінієвих вікон

	Металопластикові вікна	Дерев'яні вікна	Алюмінієві вікна
Переваги	Широкий асортимент за кольором та конфігурацією, можливість ламінування; Стійкість до атмосферного впливу; Не потребують спеціального догляду та прості у експлуатації; Герметичність; Тривалий період експлуатації (40-50 років); Високі теплозберігаючі властивості; Хороша звукоізоляція.	Екологічність; Легкість в обробці; Висока морозостійкість; Низька тепло- і звукопровідність; Висока міцність; Ремонтопридатність.	Різноманітність кольорів; Довговічність; Стійкість до деформації, корозії та інших зовнішніх впливів; Відсутність особливого догляду; Найкраща ремонтопридатність.
Недоліки	Складність ремонту у разі пошкодження; Електростатичність; Герметичність (щільно закриті вікна, якщо не провітрювати приміщення, сприяють створенню парникового ефекту). Схильність до пошкоджень, які важко або неможливо усунути.	Наявність недоліків у деревині; Схильність до грибків та гниття; Вбирають атмосферну вологу, при висиханні деформуються; Вимагають періодичного догляду (фарбування, покриття лаком); Висока вартість.	Висока теплопровідність; Електрокорозія алюмінію при контакті з іншими металами; Висока вартість.

На даний час найпопулярнішими як в Україні, так і за кордоном вважаються металопластикові вікна. Проте, якщо у Європі вікна з металопластику існують вже більше 50 років, на українському ринку вони вперше з'явилися лише на початку 90-х років минулого століття. Спочатку їх привозили у вигляді готових виробів з Німеччини або Польщі, а перші металопластикові вікна вітчизняного виробництва фахівці датують 1993-1994 рр. [5]. Серед переваг металопластикових вікон можна назвати широкий асортимент як за кольором, так і конфігурацією, можливість їх ламінування. Такі вікна стійкі до атмосферного впливу, не вимагають спеціального догляду і додаткової обробки (їх не потрібно перефарбовувати та періодично обробляти захисним розчином), зберігають первинний зовнішній вигляд під час тривалого терміну експлуатації (40-50 років). Також вікна з металопластику мають хороші звукоізоляційні показники і високі теплозберігаючі властивості. Однак металопластикові вікна не позбавлені і недоліків. Це, зокрема, складність (неможливість) їх ремонту, а також електростатичність, у зв'язку з чим вони сильно притягують пил [3].

Основними складовими пластикового вікна є профіль, склопакет та фурнітура. На українському ринку представлені профілі як зарубіжних, так і вітчизняних виробників. Однак лідерство на вітчизняному ринку належить Німеччині. Список представлених в Україні німецьких виробників профілів дуже значний – Salamander, Veka, Rehau, Aluplast, KBE, Artec, Kommerling та ін. Також на вітчизняному ринку представлені вікна виробників з Польщі, Словаччини, Туреччини, Бельгії (Deceuninck), Австрії (Intertec) та України (WDS, Olimpia, Galaxy, Trio, EcoPlast тощо).

Алюмінієві вікна не є достатньо популярними. Їх частка на ринку становить близько 5%. До переваг алюмінієвих вікон відносять те, що вони є дуже міцними, довговічними та стійкими до корозії, не вимагають особливого догляду, мають найкращу ремонтопридатність, а також можуть бути будь-яких розмірів і форм. Основний недолік – висока ціна, яка пов'язана зі складністю їх виробництва. Крім того, не можна допускати контакт алюмінію з іншими металами, що може привести до руйнування профілю. До недавнього часу найчастіше конструкції з алюмінію в Україні застосували для об'єктів промислового призначення, офісів, магазинів, громадських будівель та споруд. Сьогодні завдяки покращенню технології спостерігається тенденція збільшення застосування металевих вікон у житлових будинках, алюмінієві рами використовуються при виготовленні виробів великих розмірів, зимових садів, розсувних перегородок вітражів, а також при склінні балконів. Основними вітчизняними виробниками віконних алюмінієвих профілів фахівці віконного ринку називають «Київський завод алюмінієвих будівельних конструкцій» (м. Бровари), ПрАТ «Донецький завод алюмінієвих профілів», завод «Югчермет» (м. Дніпропетровськ) та ін. Зарубіжні виробники алюмінієвого віконного профілю представлені в Україні фірмами: Reynaers Aluminium N. V. (Бельгія), Heroal, Hueck, Schuco International (Німеччина), Asas, Saray (Туреччина), Spectral (Польща) та ін. [5].

Ринок дерев'яних вікон на сьогодні складає близько 15%. Незважаючи на те, що дерево – це найкращий матеріал, який можна і потрібно ставити в житлових будинках, а дерев'яні вікна характеризуються хорошою ремонтопридатністю, забезпечують високий рівень звуко- і теплоізоляції, мають високу морозостійкість, вони користуються меншим попитом, оскільки є дорогими. Разом з тим дерев'яні вікна мають і негативні якості такі як горючість, вони реагують на зміну температури, вологості, піддаються впливу сонячного проміння, і не зберігають свій колір, а деревина, з якої вони виготовляються може містити тріщини, сучки і інші вади, що позначається на якісних характеристиках вікна [3]. Слід зазначити, що сьогодні у світі для виробництва дерев'яних вікон використовується клеєний трьохслойний дерев'яний брус, який протягом всього періоду експлуатації не деформується. Однак в Україні виробників, які виготовляють вікна за європейськими технологіями є небагато. Частка імпортних дерев'яних вікон залишається значною, вікна надходять на український ринок з-за кордону, зокрема з Німеччини, Італії та інших країн [5]. Серед вітчизняних підприємств виготовленням дерев'яних вікон займаються: «Вікна Експрес», «Україна пласт», «Київські вікна», «Олта», «Надійні вікна».

На думку фахівців, у майбутньому найбільшою популярністю будуть користуватися комбіновані вікна, в яких можуть одночасно поєднуватися різні матеріали: дерево і алюміній, дерево і пластик тощо. Такі вікна поєднують переваги різних матеріалів. На даний час найбільшим попитом серед комбінованих вікон користуються алюмінієво-дерев'яні вироби.

Отже, при виборі вікна необхідно врахувати не тільки переваги і недоліки даного виду вікна, його ціну, якість, дизайн, – значну увагу потрібно приділяти вивченню інформації про країну походження товару, його виробника. Серед найважливіших критеріїв, що повинні враховуватися при виборі фірми слід відзначити наступні [1]:

1. Рекомендації знайомих. Дослідження показують, що більше 50% клієнтів замовляють вікна в тій компанії, яку їм порекомендували знайомі, що вже придбали вікна даної фірми.

2. Вік та досвід роботи компанії на ринку. Замовлення вікна у досвідчених фахівців зменшує ризик отримати неякісну продукцію та неякісний монтаж. Вважається, що чим довше компанія існує на ринку, тим якіснішою є її продукція, інакше їй було б складно втриматися на ринку.

3. Професійність працівників. Найкращий спосіб упевнитися в професійності працівників – зателефонувати у відділ продажів і поговорити з менеджерами. Професіоналізм співрозмовників можна визначити практично з самому початку розмови. Важливим моментом у зборі інформації про компанію має і виклик фахівця для зняття вимірів.

4. Використовувані матеріали і технології. Фірма-виробник повинна представити набір зразків продукції, опис технологій та інші інформаційні матеріали про продукції.

5. Наявність власних монтажних бригад. Наявність у компанії власних постійних монтажних бригад є важливим моментом в організації робіт, оскільки постійна відповідальність перед керівництвом та контроль на кожному етапі монтажу є додатковою гарантією якості роботи.

6. Наявність власного парку вантажних автомобілів. Наявність власного спеціально обладнаного автотранспорту забезпечує оптимальні гарантовані строки доставки продукції і її відносно невисоку вартість.

7. Договір. Як правило, договір передбачає детальний опис дій виконавця і замовника. Виконавець робить виміри вікна, його виготовлення із застосуванням якісних матеріалів і дотриманням технології та забезпечує доставку вікон і їх монтаж. У договорі також вказується вартість продукції, окремих видів робіт та терміни виконання замовлення.

8. Терміни гарантії та їх зміст. Фірма виробник повинна обов'язково зазначити гарантійний термін використання вікна.

Попри падіння обсягу будівельних робіт, за прогнозами фахівців, віконну галузь очікує подальше зростання, а виробників даного сегмента – збільшення прибутків [4]. Разом з тим слід зазначити, що сьогодні покупці стають більш вимогливими, важливе значення для них має не тільки вартість вікна, але і його надійність. Проблема забезпечення якості виробів є надзвичайно актуальною, тому виробники повинні закуповувати якісне обладнання для виготовлення вікон, приділяти належну увагу щодо дотримання стандартів при їх виготовленні та контролю якості профілю, склопакета, фурнітури, що дасть можливість представляти на ринку якісну продукцію.

Примітки:

1. Выбор компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.viknamarket.kiev.ua/need-know/company/View/1014/
2. Гладуненко Р. Оконотворчество. Выставка «Примус: Окна. Двери. Профили» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://window.aimarketing.info/2012/02/blog-post_10.html

3. Маркетинговий огляд ринку вікон України в 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://poglyad.com/blog4/post-605
4. Перспективи віконного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://technowin.com.ua/ua/ru/news/perspektivi-okonogo-rinka.html
5. Ринок вікон в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.atlasokon.com.ua/ukr/kakie_okna_ukr.html

Iustyna Khmeliarchuk
Ivan Franko National University of Lviv

CURRENT MARKET TRENDS OF WINDOWS IN UKRAINE

In theses concerned with analyzing market of windows in Ukraine. The market is developing nowadays, but it is necessary to take into account the problems, that are growing during this process. Also worth noting: the consumers prefers plastic windows to other types of windows. That's the reason why there are many firms manufacturing ang and selling plastic windows althougt wood windows are better for health but more expensive. Also there was a significant impact of crisis on the Ukrainian windows market.

Дмитро Ходико
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДВОЕТАПНА МОДЕЛЬ ЦІЛЬОВОГО ПРОГРАМУВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Концепція цільового програмування стійкого розвитку регіонів в останні роки привертає особливу увагу як науковців, так і осіб, відповідальних за розробку та впровадження політики стійкого розвитку. Зокрема, в рамках діяльності транскордонного об'єднання місцевих органів влади «Карпатський Єврорегіон» та реалізації Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат (Карпатської конвенції) розглядається ініціатива щодо прийняття міжнародної програми «Карпатський простір» у новій фінансовій перспективі Європейського Союзу [1]. Разом з цим, залишається остаточно не розв'язаною проблема формування системи цільових показників програм управління стійким розвитком регіону, що відповідатиме вимогам загальновизнаного принципу превентивності в екологічній політиці. Своєрідним «стандартом якості» у сучасній парадигмі державного управління є встановлення та моніторинг цільових показників шляхом залучення зацікавлених осіб та проведення громадських консультацій [2]. Проте в рамках цього підходу не завжди можливим є врегулювання конфліктів між глобальним та локальним екологічним порядком денним [3], що може свідчити про більш глибокі недоліки відзначеного підходу, зокрема, недостатнє врахування проблематики просторово-економічного розвитку територій.

Метою даного дослідження є визначення можливості розробки системи цільових показників програмування стійкого розвитку регіону з використанням фізико-економічного підходу до моделювання функцій природного капіталу [4]. Відповідно до концепції екологічної пропозиції, будь-яке споживання екосистемних благ, джерелом яких є природний капітал, призводить до зростання рівня ентропії у відкритій нерівноважній природосоціогосподарській системі із відповідним зниженням рівня її екосистемної організації і зменшенням вільної енергії, що може бути використана для виконання роботи. З іншого боку, завдяки негентропійній функції природного капіталу у природосоціогосподарській системі відбуваються процеси самоорганізації за рахунок потоків сонячної енергії, що призводить до збільшення вільної енергії системи. Збалансованість процесів споживання і самоорганізації визначає обсяг екологічної (тобто стійкої у сенсі відповідності вимогам стійкого розвитку) пропозиції екосистемних благ для даного фонду природного капіталу, що може бути у спрощеному вигляді, за припущення сталої кількості внутрішньої енергії системи, виражено у вигляді системи рівнянь:

$$Q = Q(P_o), \quad (1)$$

$$T \cdot P_o = F - E, \quad (2)$$

$$\Delta P_o = \sigma - S_n, \quad (3)$$

$$Q = C + \sigma = (1 - S)Q + \sigma, \quad (4)$$

$$S_n = h \cdot P_o, \quad (5)$$

$$\sigma = SQ, \quad (6)$$

де Q – екологічна пропозиція у природосоціогосподарській системі (ПСГС);
C – суспільне споживання екосистемних благ;
Po – ціна біофізичної впорядкованості;
T – абсолютна температура системи;
F – вільна енергія системи, що може бути використана для виконання роботи;
E – внутрішня енергія системи;
Sn – виробництво ентропії у ПСГС, що визначається виконанням біофізичної та економічної роботи;
σ – потік «негентропійних інвестицій» у ПСГС за рахунок переважання екологічної пропозиції над споживанням;
S – коефіцієнт заощадження у ПСГС;
h – коефіцієнт знецінення природного капіталу.

Таким чином, система кількісних показників для цільового програмування розвитку даної природосоціогосподарської системи може засновуватися на наборі біофізичних параметрів, виміряних для кожного конкретного виду локальних фондів природного капіталу. Ці параметри повинні включати потоки екологічної пропозиції природного капіталу, а також коефіцієнт амортизації для даного локального фонду. Оскільки відомо, що визначення рівня екологічної пропозиції для фондів природного капіталу є практично можливим, задача зводиться до визначення коефіцієнту знецінення природного капіталу, який в загальному вигляді визначається як

$$h = \frac{S_n}{P_o} = \frac{\Delta P_o - S \cdot Q(P_o)}{P_o} = \frac{\Delta P_o}{P_o} - \frac{S \cdot Q(P_o)}{P_o} \quad . \qquad (7)$$

Проте визначення коефіцієнту знецінення за наведеною формулою ускладнюється необхідністю моделювання функції екологічної пропозиції у явному вигляді, що пов'язано з суттєвими труднощами через високу нелінійність зв'язків у природосоціогосподарській системі. З іншого боку, формула коефіцієнту знецінення набуває спрощеного вигляду за умови збалансованого суспільного споживання, що дорівнює екологічній пропозиції даного фонду природного капіталу:

$$C = Q \; ; S = 0 \; ; \sigma = 0 \; . \qquad (8)$$

В цьому випадку

$$\Delta P_o = -S_n = S_n(C) \; , \qquad (9)$$

$$h = \frac{S_n(C)}{P_o} = \frac{T \cdot S_n(C)}{F - E} \; , \qquad (10)$$

де Sn(C) – функція, що виражає зв'язок виробництва ентропії у системі з виконаною біофізичною та економічною роботою.

Таким чином, за умов збалансованого споживання екосистемних благ у природосоціогосподарській системі визначення коефіцієнта знецінення природного капіталу є практично можливим і зводиться до визначення ентропійного навантаження на фонд природного капіталу, енергетичних показників виконаної роботи та внутрішньої енергії системи.

З практичної точки зору, основний висновок з наведеного полягає в тому, що здійснення цільового програмування стійкого розвитку регіону повинно здійснюватися у два етапи, на кожному з яких відбувається встановлення одного з двох типів кількісних цілей.

На першому етапі, коли економічне споживання потоків пропозиції від фондів природного капіталу є незбалансованим з екологічною пропозицією, відбуватиметься встановлення і досягнення цілей споживання або цілей збереження, що відображають зниження споживання до збалансованого рівня $C = Q$.

На другому етапі може відбуватися встановлення негентропійних цілей, що спрямовані на культивування природного капіталу та підвищення його біофізичної продуктивності до досягнення рівня ціни біофізичної впорядкованості, що відповідає стійкому стану системи. У споживчому виразі це можна сформулювати як $C = (1 - S)Q$, де S – норма заощадження, встановлена екзогенно для досягнення бажаного довготермінового підвищення біофізичної продуктивності та екологічної пропозиції природного капіталу. Лише на цьому етапі практично можливим є визначення коефіцієнту знецінення природного капіталу та, відповідно, здійснення управління підвищенням його біофізичної продуктивності. Крім цього, оскільки зростання ціни біофізичної впорядкованості в системі не спостерігається безпосередньо, з міркувань екологічної безпеки необхідною є чітка інституційна регламентація можливостей перегляду норм заощадження в системі протягом періоду реалізації цілей другого етапу.

Виходячи з наведених міркувань, можливою є розробка «дорожньої карти» для цільового програмування стійкого розвитку регіону, яка може включати декілька циклів програмування. Показана взаємозалежність між двома типами цілей обумовлює ряд основних властивостей такої «карти», а саме: по-перше, досягнення цілей збереження повинно передувати встановленню негентропійних цілей; та, по-друге, заздалегідь повинні бути встановлені часові періоди та можливості щодо обговорення цілей, окремо для цілей збереження та негентропійних цілей, а також для початкового та наступних циклів. Для початкового циклу можуть бути передбачені наступні стадії:

1) оцінка екологічної пропозиції у природосоціогосподарській системі та встановлення цілей збереження, що не підлягають перегляду;

2) короткотерміновий період швидкого досягнення цілей збереження;

3) оцінка коефіцієнту знецінення природного капіталу;

4) обговорення та встановлення негентропійних цілей та стійких норм заощадження;

5) довготерміновий період виконання цілей стійкого розвитку. Перегляд норм заощадження в бік збільшення є можливим, але небажаним через нелійнійність системи;

6) вибірковий перехід до нового циклу програмування або продовження періоду досягнення цілей на невизначений термін.

Примітки:
1. Lasek, D. Carpathian Euroregion – a Professional structure for implementing Carpathian Space Program [Електронний ресурс]. – Rzeszow: Association of Carpathian Euroregion Poland. – Режим доступу: http://www.euroregionkarpaty.com.ua/publications/Liasek.ppt
2. Osborne, S. Performance Management and Accountability in Complex Public Programs / Stephen P. Osborne, Tony Bovaird, Steve Martin, Mike Tricker, Piers Waterston // Financial Accountability and Management. – 1995. – № 11. – Вип. 1. – С. 19–37.
3. Richardson, T. Environmental assessment and planning theory: Four short stories about power, multiple rationalities and the need for situated ethical judgement / Tim Richardson // Planning for Sustainable Development – the practice and potential of Environmental Assessment. – Stockholm: Nordregio, 2004. – С. 23–52.
4. Гринів, Л.С. Нові методи вирішення екологічних проблем: фізико-економічна інтерпретація / Л.С. Гринів // Механізм регулювання економіки. — 2011. — № 4. — С. 20-34.

Dmitry Khodyko
Ivan Franko National University of L'viv

A TWO-STAGE ROADMAP FOR TARGET-BASED PROGRAMMING OF REGIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The negentropic approach to natural capital function modeling is used to justify a regional policy framework for sustainability programming based on measurement of biophysical parameters. Two types of quantitative programming targets are suggested, and a policy roadmap developed for possible design and implementation of such framework.

Богдан Цимбалістий
Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ УКРАЇНИ

Одним з найважливіших сегментів фінансового ринку є ринок корпоративних облігацій. Становлення ринку облігацій підприємств України, розбудова його внутрішньої інфраструктури вимагають одночасного становлення та вдосконалення системи регулювання та контролю за процесами, що відбуваються на ньому. Це зумовлено великою кількістю професійних та непрофесійних учасників ринку, різкими коливаннями стану фондового ринку та іншими чинниками [4]. Динаміку українського ринку корпоративних облігацій зображено на рис. 1.

Рівень розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні залишається недостатнім. Проблеми його становлення та регулювання висвітлено у працях таких вітчизняних вчених-економістів як, Т. Буй, Л. Гриценко, С. Мацера, С. Мошенський, Т. Якимчук та інші.

Джерело: [8; 2, с. 180; 6, с. 247; 7, с. 34; 3, с. 4].

Рис. 1 Динаміка обсягів українського ринку корпоративних облігацій за 1997-2011 роки

Ключовою проблемою вітчизняного фондового ринку залишається недорозвиненість його нормативно-правової бази. Чинне законодавче поле не дозволяє здійснювати ефективну діяльність на фондовому ринку. Основними вадами нормативної бази є: невідповідність класифікації видів цінних паперів сучасному інструментарію, недостатня захищеність основних прав власників корпоративних облігацій, насамперед обмеженість доступу до публічної інформації щодо діяльності емітента; відсутність розмежування між спекулятивними та інвестиційними операціями на ринку [5 с. 94].

Для нівелювання законодавчих проблем в сфері регулювання ринку корпоративних облігацій Україна повинна перейняти досвід європейських країн. Свідоме та послідовне використання нормативно-правових актів ЄС, які регулюють діяльність щодо цінних паперів у процесі створення нормативної бази України є необхідною умовою на шляху України до ЄС. Гармонізація законодавства України щодо регулювання індустрії цінних паперів із законодавством ЄС сприятиме створенню однорідного конкурентного середовища для національної і трансграничної господарської діяльності [10].

Попри вдосконалення вітчизняного законодавства, існують серйозні перешкоди на шляху розвитку ринку корпоративних облігацій. Однією з проблем є оподаткування емісії корпоративних облігацій і доходів, які одержує власник. Так, при випуску облігацій стягується податок в розмірі 0,1 % від номінальної вартості емісії. Від такого податку звільнені випуски державних облігацій і облігацій місцевих органів влади [1].

До фінансових заходів держави, спрямованих на вдосконалення оподаткування учасників ринку можна віднести [11, с. 393]:

–зменшення податку на процентний дохід за корпоративними облігаціями;

– зміна рівня оподаткування купонного доходу за облігаціями до рівня оподаткування відсотків за депозитами;

– зниження плати за державну реєстрацію емісії облігації з 0,1% від емісії до 0,02%, передбачених в практиці США.

Також існує низка організаційних проблем в організації емісії та обігу корпоративних облігацій.

До організаційних заходів щодо покращення технічних та організаційних процедур випуску облігацій можна віднести [11, с. 394]:

– підвищення вимог до повноти відображення інформації в проспекті емісії облігації емітентом, а саме введення обов'язкової норми про розкриття показників фінансової діяльності емітента за останні 5 років;

– підвищення відповідальності за ненадання, несвоєчасне надання та надання завідомо недостовірної інформації про фінансовий стан емітента;

– встановлення більших штрафів з метою стимулювання прозорості операцій на ринку;

– з метою захисту прав інвесторів потрібно створити фонд гарантування інвестицій на ринку корпоративних облігацій;

Також суттєвим недоліком вітчизняного ринку корпоративних облігацій є слабкий розвиток біржового сегменту фондового ринку України. Розпорошеність біржових систем розкриття інформації знижує її прозорість та привабливість для потенційних інвесторів. Довгострокова стратегія держави щодо біржової торгівлі в Україні має ґрунтуватися на вирішенні завдань з: забезпечення спрямування накопичень та заощаджень громадян і трансформації їх в інвестиції в цінні папери, які котируються на фондових біржах,забезпечення моніторингу руху капіталу на регульованих фондових ринках для аналізу міжгалузевого перетоку капіталу та ефективності систем ціноутворення,стимулювання невпинного прогресу технологій біржової торгівлі через підвищення вимог до технічного та технологічного забезпечення їхньої діяльності [9].

Отже, подальший розвиток ринку облігацій підприємств в Україні повинен бути орієнтованим на вдосконалення чинного нормативно-правового забезпечення, захист прав інвесторів, та сприяння забезпечення прозорості емісії та обігу корпоративних облігацій

Примітки:

1. Закон України "Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні": за станом на 07.07.2011 [Електронний ресурс] / Законодавство України — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/710/97-вр (Закони України).
2. Вівчар О.Й. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів [Електронний ресурс] / О. Й. Вівчар // Науковий вісник НЛТУ України. — Випуск 21.9, 2011 — 178–182 с. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_9/178_Wiw.pdf — Заголовок з екрану.
3. Гриценко Л. Л.. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації [Електронний ресурс] / Л. Л. Гриценко, В. В. Роєнко. — 2010. — 6 с. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_2/5_6.pdf — Заголовок з екрану.
4. Краснова Т. Д. Фінансово-організаційний механізм регулювання ринку корпоративних облігацій [Електронний ресурс] / Т. Д. Краснова — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2009/Economics/40502.doc.htm — Заголовок з екрану.
5. Лупенко Ю. В. Напрями удосконалення нормативно-правового регулювання ринку цінних паперів України [Електронний ресурс] / Ю. В. Лупенко // Наукові праці НДФІ 1. — Випуск (46).: 2009. — 91–98. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npndfi/2009_1/Statti/Lupenko.pdf. — Заголовок з екрану.
6. Мацера С. М. Корпоративні облігації як джерело формування капіталу акціонерного товариства [Електронний ресурс] / С. М. Мацера // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.8. — 245–249 с. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_8/245_Mac.pdf — Заголовок з екрану.
7. Мошенський. С. З. Аналіз ринку корпоративних облігацій в Україні: етапи становлення, обсяги, динаміка та тенденції розвитку [Електронний ресурс] / С. З. Мошенський // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — Київ: Випуск № 79. — 2005. — 33–37 с. Режим доступу:http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Analysis_of_the_market_of_corporate_honds_in_Ukraine_stages_of_development_volumes_dynamics_and_tendencies_14734.pdf — Заголовок з екрану.
8. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — http://www.ssmsc.gov.ua — Заголовок з екрану.

9. Стратегія розвитку фондового ринку України на середньострокову та довгострокову перспективу [Електронний ресурс] // Проект розвитку ринку капіталів. — Режим доступу: http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/stockmarket_strategy2015_draft.pdf — Заголовок з екрану.
10. Хоружий С. Складові системи регулювання ринків цінних паперів в ЄС [Електронний ресурс] / С. Хоружий // Журнал цінні папери України. — Журнал № 9–10, 2009. — Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=46&pub=443 — Заголовок з екрану.
11. Якимчук Т. П. Удосконалення фінансового механізму регулювання ринку облігацій підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Т. П. Якимчук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. — Збірник № 2, 2009. — 392–399 с. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/2009_2/pdf/09ytprin.pdf

Bogdan Tsymbalistyy
Ivan Franko National University of L'viv

WAYS TO IMPROVE GOVERMENTAL CONTROL OF CORPORATE BOND MARKET OF UKRAINE

Theses present an analysis of possible ways to improve governmental control of ukrainian corporate bond market. Ukraine must reform regulation and supervision system and solve such tasks as: harmonization of rules and regulations of governmental regulation of financial markets, implementation of taxation regime that does not disadvantage corporate bonds, etc.

Ірина Чайковська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

В умовах переходу до ринкового способу господарювання проблема забезпечення стійкості та, зокрема, фінансової стійкості дуже гостро постала перед підприємствами, що зумовило значний інтерес до неї з боку науковців. Серед вітчизняних вчених, які займалися вивченням різних аспектів фінансової стабільності у своїх працях необхідно відзначити: І. Бланка, І. Дем'яненка, Л. Докієнка, М. Заюкова, М. Кизима, М. Коробова, Н. Мамонтова, Я. Пижинського, А. Чупіси, Л. Шаблиста, С. Єлецьких, О. Кривицької, В. Преснякової, О. Філімоненкова, Ю. Цал-Цалко. Теоретико-методологічні питання фінансової стійкості набули значного розвитку і в працях зарубіжних економістів таких як: М. Абрютіна, М. Баканов, В. Бочаров, І. Балабанов, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, К. Друра, А. Грачьов, В. Ковальов, М. Крейніна, В. Макар'єва, Л. Андрєєва, В. Радіонова, Г. Савицька, Р. Сайфулін, О. Стоянова, М. Федотова, К. Хеддервік, Р. Холта, А. Шеремет та ін. вчених економістів[1, с.10].

Стратегічне управління фінансовою стійкістю підприємства є одним із функціональних напрямів фінансового менеджменту, під яким розуміємо систему принципів і методів розробки та реалізації стратегічних управлінських рішень щодо формування й розподілу фінансових ресурсів з метою забезпечення зростання вартості підприємства та його фінансової стійкості в довгостроковому періоді.

Стратегічне управління фінансовою стійкістю підприємства забезпечує стабільну платоспроможність у тривалій перспективі, в основі якої є можливості постійної збалансованості активів і пасивів, доходів і витрат, позитивних і негативних грошових потоків.

Спроможність підприємства – це здатність вчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити непередбачені потрясіння і підтримувати свою ліквідність в умовах стратегічної спрямованості – свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки.

Успіх реалізації розробленої фінансової стратегії залежить від діючої системи стратегічного контролю, який здійснюється протягом періоду дії стратегії. Більшість кризових ситуацій на українських підприємствах виникає через недостатню увагу керівництва до контролю за виконанням поставлених цілей.

Завданням стратегічного контролю є: створення системи нормативів, оцінка стану об'єктів контролю, визначення причин відхилення та формування системи дій із коригування стратегії.

Попри позитивний досвід використання стратегічного підходу до управління підприємством та, зокрема, його фінансовою діяльністю на Заході, він ще не набув популярності серед вітчизняних підприємців. Основними причинами такої ситуації є відсутність спеціалістів у галузі стратегічного управління та висока вартість його організації[2, с. 111].

Складність управління фінансовою стійкістю полягає в тому, що її не можна розглядати як основну мету функціонування підприємства, оскільки досягнення належного рівня стійкості буде пов'язане, у першу чергу, з відмовою від ризикових проектів, нововведень і додаткового залучення позикових коштів, що, врешті-решт, призведе до його зупинки. Забезпечення стабільного функціонування підприємства є виправданим лише в разі, якщо воно приносить "користь" зацікавленій стороні.

Сучасна теорія менеджменту головною метою функціонування підприємства вважає індивідуальні інтереси його власників, які очікують отримати стабільний і високий прибуток на інвестований капітал. В успішному функціонуванні та розвитку зацікавлені й працівники підприємства, адже від цього залежатиме їхня заробітна плата та можливість самореалізації. Різноманітність особистих інтересів, які водночас є дещо суперечливими, зумовлює необхідність установлення мети, досягнення якої дозволило б максимально задовольнити інтереси всіх сторін, що забезпечують діяльність підприємства. Такою метою виступає забезпечення фінансової стійкості підприємства в довгостроковому періоді.

У системі стратегічного управління фінансовою стійкістю важливу роль відіграє визначення головної мети, адже саме від неї залежить подальший розвиток підприємства, основні напрями його ділової та ринкової активності, ефективності господарської діяльності підприємства.

Фінансова стійкість суб'єкта господарювання як комплексний критерій, що характеризує його фінансовий стан, формується під впливом сукупності чинників.

Найбільшого поширення в теорії і практиці фінансового менеджменту підприємства отримала класифікація її факторів за джерелами походження. Згідно з цією ознакою фактори фінансової стійкості мають бути класифіковані на два класи: внутрішні (фактори внутрішнього середовища) і зовнішні (або фактори навколишнього середовища) підприємства.

У класичній ринковій економіці, як відзначають закордонні дослідники, лише третина провини за банкрутство підприємства чи зниження рівня його фінансової стійкості припадає на зовнішні чинники, в усіх інших випадках до цього призводять внутрішні чинники діяльності підприємства. Вітчизняні дослідники ще не провели подібного дослідження, однак можна не без підстави припустити, що для сучасної України притаманна зворотна пропорція впливу цих чинників[3, с. 23].

Внутрішні чинники фінансової стійкості підприємства безпосередньо залежать від організації роботи самого підприємства та його фінансової служби зокрема. Успіх чи невдача підприємств багато в чому залежать від вибору складу та структури продукції чи послуг, що створюються підприємством. Тобто визначення загальної мети організації та чітка відповідь на питання для чого створене підприємство, є основою його успішного розвитку.

Іншим важливим чинником фінансової стійкості є оптимальний склад і структура активів підприємства, а також ефективне управління ними. Стійкість підприємства та потенційна результативність бізнесу значною мірою залежать від якості управління поточними активами, інтенсивності залучення обігових засобів та їхньою оптимальною структурою, величиною запасів і активів у грошовій формі. Ця група внутрішніх чинників безпосередньо впливає на поточну фінансову стійкість підприємств.

Значний вплив на рівень фінансової стійкості підприємства має структура фінансових ресурсів, правильний вибір тактики та стратегії управління ними. Чим більше у підприємства власних фінансових ресурсів, насамперед прибутку та фондів, що формуються на його рахунку, тим більша впевненість у збереженні ним фінансової стійкості[4, с. 32].

Внутрішніми чинниками фінансової стійкості, від яких залежать результати діяльності підприємства у поточному періоді та у майбутньому, є технологія, технічне забезпечення та рівень інноваційної діяльності. Використання власних фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності не тільки певною мірою обмежує інноваційний потенціал підприємства, а й впливає на його фінансову стійкість. Вилучення частини власних, у тому числі обігових коштів, відсутність зовнішніх і внутрішніх інвестицій, неможливість отримати банківські кредити на реалізацію інноваційних проектів суттєво знижує фінансову стійкість підприємства у поточному періоді. Водночас успішне виробництво якісної та екологічної продукції, яка користується попитом на ринку, використання прогресивних технологій і впровадження нової техніки та устаткування дозволяє створити конкурентну перевагу, а відтак забезпечити стійкість та стабільний розвиток у довгостроковому періоді.

Макросередовище створює загальні умови для підприємства, визначаючи для нього й інших підприємств межі функціонування. Зовнішні чинники, які впливають на фінансову стійкість суб'єктів господарювання, доцільно розділити на п'ять груп:

соціальні: структура суспільства, умови життя різних соціальних груп, рівень добробуту населення, рівень пропозиції на ринку робочої сили, активність професійних спілок, рух на захист прав споживачів, культурний уклад суспільства, що визначають розмір, структуру потреб і платоспроможний попит населення та інші види товарів і послуг;

економічні: рівень економічного розвитку держави, бюджет країни і його виконання, доступність ресурсів, доходи населення, рівень безробіття, рівень оподаткування, інфляція, продуктивність праці, величина заробітної плати, розвиток фінансової системи, динаміка цін на ресурси, зміна кон'юнктури ринку, стабільність курсу гривні, ставки за кредитами та інші.

правові: права, відповідальність і обов'язки підприємств, встановлені законами та нормативними актами; правила ділових відносин, взаємодія підприємства із суспільством і навколишнім середовищем; обмеження на окремі види діяльності, права споживачів продукції; порядок реєстрації підприємства, його санації; ступінь досконалості законодавства у сфері господарського права, антимонопольної політики, підприємницької діяльності й інших проявів регулюючої функції держави та ін.;

політичні: рівень політичної стабільності суспільства, політична структура суспільства; особливості політичного розвитку країни; лідери та партії, які визначають політику в країні; характер політичної боротьби; сила різних лобіюючих груп; здібності діючого уряду ефективно проводити в життя свою програму, її підтримка у суспільстві або опір її реалізації; зовнішньоекономічна політика держави; ефективність існуючих міжнародних економічних зв'язків тощо;

технологічні: науково-технічний процес, можливість технологічних розробок, рівень технології конкурентів, час впровадження новинок у виробництво, нові методи просування товару до споживача, нові способи реклами, сучасні інформаційні системи[5].

Висновок: Підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що в Україні на даному етапі не набуло поширення використання механізму управління фінансовою стійкістю підприємства порівняно з західними країнами, що пов'язано з однієї сторони з відсутністю відповідних фахівців, а з іншої—з додатковими затратами. На фінансову стійкість підприємств впливають чинники як зовнішнього так і внутрішнього середовища. Вони можу створити загрози для подальшої діяльності суб'єкта господарювання, а можуть і надати йому можливості для подальшого розвитку.

Примітки:

1.Плиса В.Й., Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: Монографія—Львів: Видавництво ННВК «АТБ», 2009.-9-10 с.
2.Гринкевич С.С., Михалевич М.А. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень // Науковий вісник НЛТУ України.-2008.-№18.-110-112 с.
3.Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства // Вісник Хмельницького національного університету.-2010, №1, Т.1.-С 23-24.
4.Тридід О.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства: монографія / О.М. Тридід, К.В. Орєхова.—К.: УБС НБУ, 2010.-30-36 с.
5.Приймак І.І. Організація стратегічного управління фінансовою стійкістю на підприємствах в Україні. [Електронний ресурс].—Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2009_5_1/37.pdf

Борис Шевельов
Львівський національний університет імені Івана Франка

АПРОБАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ФРАНШИЗИ ЯК ПЕРЕДУМОВА УСПІХУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТУ

Франчайзинг набуває все більшої популярності як інструмент розширення діяльності компаній. Його переваги очевидні, і головно полягають в збільшенні частки ринку, що займає певний бренд. Зиск франчайзера в даному випадку – це роялті, збільшення вартості бренду, прибутки на поставках сировини тощо. Історично франчайзинг з'явився у відповідь на появу успішних підприємств, попит на продукцію яких був надлишковим. Модель такого бізнесу і почали продавати як товар, одночасно розширюючи мережу та збільшуючи прибутки компанії. Однак, з розвитком франчайзингових відносин, почали з'являтись компанії, які з самого початку ставили за мету створення франчайзингової мережі, і для цього починали створювати «пробні» підприємства з метою їх тиражування. Бували випадки, що такі компанії продавали франшизу відкривши всього один заклад, або навіть не відкривши жодного. Часто, розвиток бізнесу таким шляхом був помилковим. Підприємства франчайзі починають закриватися, попит на франшизи компанії падає і вона припиняє свою діяльність. Проте, навіть великі франчайзингові компанії національного і міжнародного масштабу зазнають невдач в певних регіонах країни чи світу. В чому ж проблема?

Основною кожного підприємства, що є частиною мережі, які ще називають «точками», складає бізнес-модель. Саме бізнес-модель франшизи визначає успіх підприємства франчайзера чи франчайзі. Бізнес-модель використовується для опису основних принципів створення, розвитку та успішної роботи організації [2, с.21]. Бізнес-модель складається з певних елементів[2,с.22-32; 3,с.25-69], як це зображено на рис.1.

Споживчі сегменти ринку	• Для яких саме споживачів компанія створює цінність? • Я кимиє головні споживачі компанії?
Ціннісні пропозиції	• Я кі потреби споживача задовольняє компанія? • Я ку користь компанія приносить споживачу?
Канали збуту	• Я кі канали збуту використовує компанія? • Я кі каналиє найбільш та найменш ефективними?
Взаємовід-носини з споживачами	• Який тип взаємовідносин є оптимальним для споживача компанії? • Які взаємовідносини встановила компанія? Якими є витрати на них?
Джерела надходження доходів	• За що споживачі компанії дійсно готові платити? • Я кою є структура доходів компанії?
Ключові ресурси	• Я кі види ресурсів необхідні компанії в рамках даної бізнес-моделі?
Основні види діяльності	• Я кимиє основні види діяльності компанії?
Ключові партнери	• Хто є основними партнерами компанії? • Я кі основні види діяльності здійснюють партнери компанії та я кі ресурси поставляють?
Структура витрат	• Я кимиє найважливіші витрати компанії? • Я кі основні види діяльності компанії є найдорожчими?

Рис.1. Елементи бізнес-моделі компанії.

Розглянемо приклад ресторанної компанії, яка започаткувала успішний бізнес, та розглядає можливість його розвитку за допомогою франчайзингу. Першою франчайзинг бізнес формату застосувала компанія Baskin Robbins. Створені заклади безперечно мали в основі якісну бізнес-модель. Заклади пропонували комплекс послуг які мали цінність для цільового споживача, тобто якісне морозиво в приємній атмосфері для всієї сім'ї. Кафе компанії мали постійних споживачів, що говорить про наявність певних взаємовідносин між клієнтами і закладами. Це є основою для стабільного потоку надходження доходів. Добре були продумані ключові ресурси та налагоджена співпраця з партнерами, основні види діяльності не несли великих витрат. Попит був значним і компанія почала продавати франшизи для забезпечення розвитку бренду. Фактично, Baskin Robbins почала продавати та тиражувати свою успішну бізнес-модель іншим. Саме передача комплексної бізнес-моделі і є основною цінністю, що передається в рамках франчайзингової угоди. Проте, чому заклади Baskin Robbins почали банкрутувати в Україні?

Коли франчайзер починає продавати франшизу, він часто припускається помилки, не звертаючи уваги на те, що навіть сусідні регіони однієї країни можуть мати суттєві відмінності. Наприклад, ресторанний бізнес регіонів України значно різниться. В невеликих містечках успішними є заклади середнього формату з достатньо відомим брендом в рамках України, проте більш дорогі заклад є неуспішними. В Одесі та Криму є яскраво виражена сезонність, які необхідно враховувати продаючи франшизи. Схід і Захід України мають різні традиції, тому на Сході розвиваються заклади радянської кухні, а на Заході – національної. Тому, розвиваючи такі концепції попит буде залежити від регіону. Розміри сегментів теж різні: у Києві ширшим є сегмент закладів швидкого харчування, в Одесі – класичні заклади та стріт-фуд. Ціни на сировину теж залежать від регіону. Захід України, що знаходиться поряд з Європейським кордоном відкриває ширший доступ до італійських продуктів, і різниця в собівартості італійських ресторанів у Львові і Дніпропетровську є значною. І таких відмінностей є багато, тому

кожний бренд може зазнати невдачі в певному регіоні. Наприклад, Baskin Robbins просто не знайшов достатньої кількості людей в Україні готових заплатити таку суму за порцію морозива в кафе.

Саме тому бізнес-модель, що лежить в основі пакету франшизи, обов'язково має проходити апробацію для кожного нового регіону франчайзингової мережі. Для цього франчайзеру необхідно відповісти на такі запитання:

Чи є достатньо великим відповідний сегмент регіону, на який виходить компанія?

Чи є привабливою цінність продукції компанії в даному регіоні з точки зору традицій, звичок, розвитку ринку, рівня конкуренції, смаків та вподобань споживачів? Чи готові споживачі даного регіону платити певну суму грошей за конкретний продукт?

Чи є можливим використання стандартних каналів розподілу? Чи є дані канали ефективні в конкретному регіоні?

Чи дозволять цінності та канали компанії побудувати взаємовідносини зі споживачами в даному регіоні? Які відмінності спостерігаються в поведінці споживчих груп різних регіонів?

Чи буде збережена структура доходів в конкретному регіоні?

Які відмінності в ресурсному забезпеченні будуть спостерігатись в даному регіоні? Які з основних ресурсів є дефіцитними? Які ресурси є дорожчими?

Які види діяльності доцільно здійснювати в даному регіоні? Які з них доцільно віддати партнерам чи підрядникам, а які доцільно здійснювати самостійно?

Чи мають ключові партнери компанії представництва в даному регіоні? Які можливі партнери компанії для даного регіону?

Що є основними факторами що можуть зменшити/збільшити витрати підприємства в даному регіоні? Яки види діяльності в даному регіоні будуть найдорожчими?

Перевірка бізнес-моделі за наведеними параметрами дозволяє значно зменшити ризик невдачі франчайзингового підприємства в конкретному регіоні.

Окрім того, сама франчайзингова компанія також має свою бізнес-модель. Споживачами є франчайзі, цінності включають в себе бренд, підтримку та інші послуги франчайзера. Канали збуту можуть використовуватись як власні (відділ продажів), так і зовнішні (професійні видання, каталоги, сайти, журнали, асоціації, виставки, тощо). Франчайзер може лише консультувати франчайзі, а може ще забезпечувати рекламу та поставляти сировину. Джерелами доходів франчайзера є роялті, вступні внески, доходи від логістичного та маркетингового обслуговування франчайзі, тощо. При створенні нових брендів, не завжди існуюча бізнес-модель дозволяє успішно просувати бренд іншого рівня. Наприклад, ресторанні компанії, які створили заклади швидкого харчування, не можуть без зміни бізнес-моделі створити мережу стріт-фудів. Адже останні використовують торговельний франчайзинг і вимагають зовсім іншого підходу. Ефективним є запровадження роялті у вигляд певної суми а не відсотку, обов'язковим є логістичне обслуговування і т.п.. Та і «споживачі франшизи», тобто франчайзі, є зовсім іншими та вимагають іншого підходу і іншого навчання.

Зважаючи на позитивні тенденції та прогнози розвитку франчайзингу в Україні [1] важливим є усвідомлення франчайзинговими компаніями необхідності апробації бізнес-моделі як франшизи так і франчайзингового проекту в цілому. У випадках коли франчайзер продає бізнес-модель франчайзі, та виявляється її нежиттєздатність в певному регіоні, підприємства закриваються. Це сильно шкодить репутації франчайзера, сповільнює темпи росту мережі, значно зменшує рівень прибутків. В окремих випадках, особливо в умовах гострої конкуренції, вихід на нові ринки без апробації бізнес-моделі може стати причиною банкрутства компанії франчайзера. Саме тому якісний процес апробації бізнес-моделі є важливим елементом розвитку франчайзингової мережі.

Примітки:

1. Асоціація франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.franchising.org.ua/
2. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / [пер. з англ. М. Кульнева]; А. Остервальдер, И. Пинье. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 288с.
3. Osterwalder A. The business model ontology – a proposition in a design science approach : PhD thesis / Alexander Osterwalder. – Lausanne, 2004. – 169 p.

Boris Shevelov
Ivan Franko National University of L'viv

APPROBATION OF FRANCHISE BUSINESS MODEL AS A PREREQUISITE FOR FRANCHISING PROJECT SUCCESS

In the theses considered the concept of business model of franchise and franchising project in general. The elements of the business model are described. Explained the necessity and essence of the business model testing process in new regions of a company by franchisor.

Олена Шелудько
Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕГРЕСІЙНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

За допомогою об'єктивної і точної оцінки фінансово-економічного стану підприємства можна забезпечити його конкурентоспроможність, підвищити потенціал у діловому співробітництві, оцінити, в якій мірі стабільними є економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому та виробничому відношенні. Необхідно розробити обґрунтовану модель аналізу фінансової стійкості підприємства для його успішного розвитку в умовах ринкової економіки, з урахуванням основних ризиків втрати фінансової стійкості. Це дозволить вчасно визначати характер протікаючих фінансових процесів та запобігти ризику банкрутства. Застосування таких моделей на практиці дасть можливість значною мірою зменшити асиметрію інформації між підприємством та інвесторами.

Рівень фінансової стабільності підприємства визначають під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Оскільки аналізуються характеристики фінансового стану підприємства і ступінь їх впливу на результативні показники, зв'язок між якими є неповним, і визначається кореляційним оцінюванням, то в основі моделювання поведінки цих факторів буде лежати кореляційно-регресійний аналіз. Даний вид факторного аналізу активно використовується при дослідженні фінансового стану підприємства багатьма, як вітчизняними так і закордонними вченими. Основна перевага факторного аналізу полягає в можливості отримання достатньо достовірних результатів і точних прогнозів.

Розробка багатофакторної регресійної моделі як інструменту аналізу стану зовнішнього середовища підприємства включає в себе такі етапи, як: збір даних; відбір змінних; визначення незалежних та результуючих факторів; виключення помилок за рахунок використання сучасних методів оцінювання структури даних та природи їх функціонування; розробка моделі аналізу стану зовнішнього середовища підприємства.

В результаті було відібрано 23 показника. Результуючими змінними обрано наступні:

- y_3 - величина дебіторської заборгованості;
- y_4 - величина кредиторської заборгованості;
- y_{10} - величина інвестицій в основний капітал;
- y_{16} - операційні витрати на одиницю реалізованої продукції;
- y_{21} - середньомісячна заробітна плата;
- y_{25} - кількість підприємств галузі;
- y_{29} - обсяг виконаних робіт;

Найбільші труднощі у використанні апарату множинної регресії виникають при наявності мультиколініарності факторів, коли більш ніж два фактори пов'язані між собою лінійною залежністю, тобто має місце сукупний вплив факторів один на одного. За допомогою пакету аналізу STATISTICA 10.0 було сформовано матрицю кореляцій між відібраними факторами.

Correlations (Лист1 in Книга1)
Casewise deletion of MD
N=11

Variable	**Збиткові підприємства, %**	Рентабельність лпераційної діяльності	Дебіторська заборгованість, млн. грн.	Кредиторська заборгованість, млн. грн.	К-ть будівельних підприємств	Основні засоби, млн. грн.	Ступінь зносу, %	Ступінь оновлення, %	Ступі ліквідац
Збиткові підприємства, %	1,00	-0,77	0,35	0,30	0,21	0,38	0,81	-0,65	
Рентабельність лпераційної діяльності	-0,77	1,00	-0,81	-0,79	-0,74	-0,83	-0,54	0,17	
Дебіторська заборгованість, млн. грн.	0,35	-0,81	1,00	0,99	0,97	0,99	0,27	0,32	
Кредиторська заборгованість, млн. грн.	0,30	-0,79	0,99	1,00	0,98	0,99	0,18	0,35	
К-ть будівельних підприємств	0,21	-0,74	0,97	0,98	1,00	0,97	0,05	0,46	
Основні засоби, млн. грн.	0,38	-0,83	0,99	0,99	0,97	1,00	0,29	0,28	
Ступінь зносу, %	0,81	-0,54	0,27	0,18	0,05	0,29	1,00	-0,63	
Ступінь оновлення, %	-0,65	0,17	0,32	0,35	0,46	0,28	-0,63	1,00	
Ступінь ліквідації, %	0,21	0,24	-0,62	-0,63	-0,70	-0,63	0,22	-0,65	
Інвестиції в основний капітал	-0,48	-0,02	0,53	0,53	0,58	0,50	-0,26	0,85	
Прямі інвестиції	0,44	-0,79	0,96	0,94	0,91	0,97	0,39	0,19	
Середньорічна кількість працівників	-0,11	0,37	-0,39	-0,41	-0,47	-0,38	0,20	-0,23	
Кількість інноваційно активних підприємств	0,06	0,04	0,06	0,04	0,03	0,05	0,07	-0,04	
Рівень прийому працівників, %	-0,89	0,87	-0,54	-0,52	-0,44	-0,57	-0,65	0,52	
Рівень вибуття, %	-0,14	-0,12	0,36	0,32	0,27	0,31	0,16	0,40	
Операційні витрати на 1 реалізованої продукції	0,21	-0,75	0,90	0,92	0,95	0,90	0,02	0,46	
Фін рез від звичайної діяльності до оподаткування, млн грн	-0,89	0,83	-0,53	-0,48	-0,38	-0,56	-0,82	0,53	
Витрати на інформатизацію	-0,41	-0,21	0,67	0,72	0,78	0,64	-0,46	0,82	
Зайняте населення у будівництві, тис. осіб	0,47	-0,85	0,92	0,93	0,93	0,94	0,23	0,22	
Доходи населення	0,40	-0,83	0,97	0,97	0,96	0,99	0,27	0,29	
Середньомісячна номінальна зп грн на 1 прац., Львів обл	0,09	-0,66	0,96	0,97	0,97	0,95	0,04	0,55	
Забезпеченість житлом, м2 на 1 особу	0,23	-0,73	0,93	0,94	0,96	0,94	0,07	0,39	
ВРП на 1 особу у факт цінах	0,39	-0,83	0,99	0,98	0,95	1,00	0,33	0,26	

Рис.1. Кореляційна матриця вхідних змінних

Згідно отриманих результатів очевидною є наявність автокореляції між змінними. Одним з методів її усунення є факторний аналіз змінних, а саме метод головних компонент.

Системою було виділено 4 фактори. Перевіримо правильність за допомогою критерію «кам'яного зсуву».

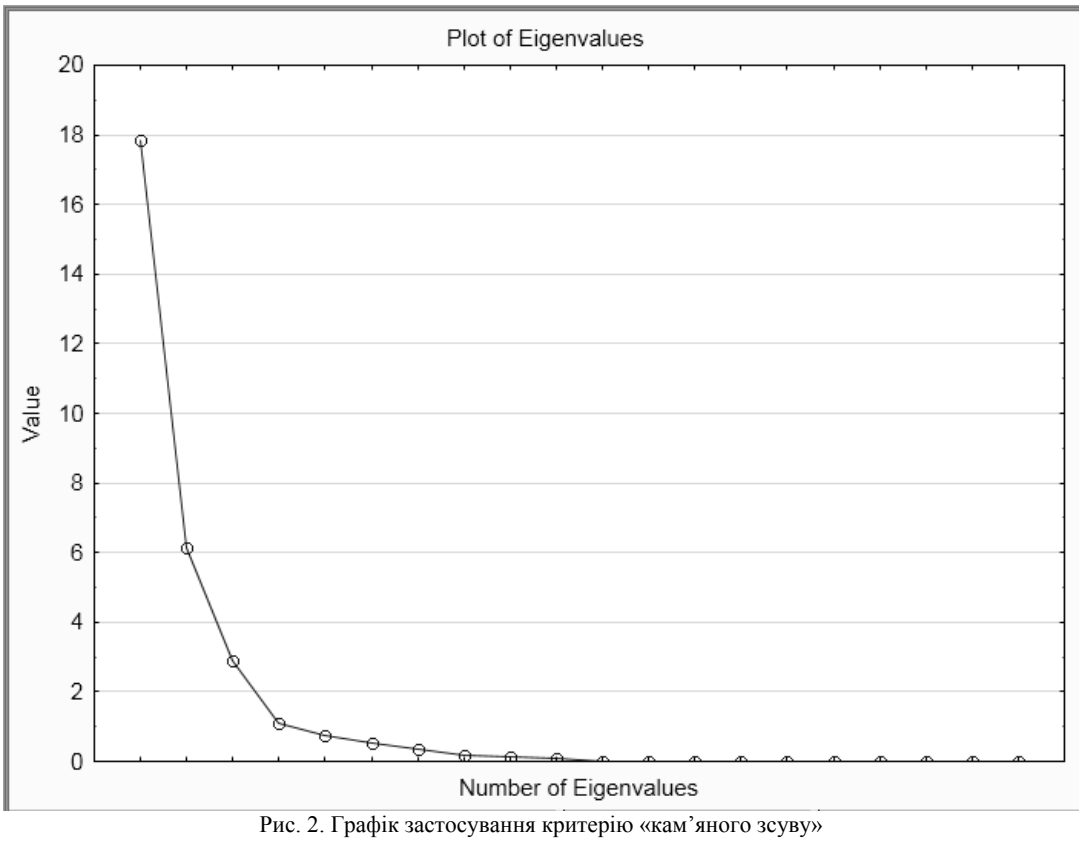


Рис. 2. Графік застосування критерію «кам'яного зсуву»

Згідно графіку можемо зробити висновок про доцільність виділення 3-4 факторів.

Використовуємо покрокову регресію з включенням предикторов на кожному кроці, додаючи або видаляючи їх з моделі для аналізу даних нашого прикладу, побудувавши регресійне рівняння для кожної результуючої змінної.

Остаточно, отримана регресійна модель має наступний вигляд:

$$y_3 = 873{,}33 + 631{,}92 f_1 + 119{,}47 f_2 + 67{,}33 f_3$$

$$y_4 = 1216{,}9 + 866{,}43 f_1$$

$$y_{10} = 126{,}8 - 42{,}33 f_1 + 43{,}9 f_2$$

$$y_{16} = 96{,}87 - 4{,}5 f_1$$

$$y_{21} = 829{,}155 - 441{,}19 f_1 + 48 f_2$$

$$y_{25} = 1541 - 478{,}4 f_1$$

$$y_{29} = 1584{,}02 - 870{,}85 f_1 + 286{,}096 f_2 - 215{,}136 f \quad (1)$$

Отже, за допомогою побудованих моделей та прогнозних значень факторів розрахуємо значення результуючих змінних на наступний період.

Таблиця 1.

Значення результуючих змінних, отримані з використанням побудованих моделей на наступний період

Показник	**Значення**
Величина дебіторської заборгованості, млн. грн.	1652,546
Величина кредиторської заборгованості, млн, грн.	2343,205
Кількість підприємств галузі	919
Інвестиції в основний капітал млн. грн.	76,82489
Операційні витрати на 1 реалізованої продукції	91,02028
Середньомісячна заробітна плата	1261,1584
Обсяг виконаних робіт млн. грн.	663,781

Ці дані є необхідними для формування цілісної картини майбутніх умов, у яких будуть функціонувати підприємства, для моделювання їх впливу на стан підприємства та опису його основних підсистем фінансової стабільності засобами економіко–математичного моделювання.

Примітки:

1. Здрок В.В., Лагоцький Т.Я. Економетрія. Навчальний посібник. / В.В. Здрок, Т.Я. Лагоцький - К.: Знання. 2010
2. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
3. Макаров А.С. К проблеме выбора критериев анализа состоятельности организации [Электронный ресурс] / А.С. Макаров, 2012. – Режим доступа: http://www.1-fin.ru/?id=203
4. Юдин Р.А., Соколова Л.С. Моделирование оценки ликвидности и платежеспособности предприятия // Справочник экономиста, 2011, №5.

Olena Sheludko
Ivan Franko National University of L'viv

REGRESSION MODEL OF ANALYSIS AND PREDICTION STATE OF INDUSTRIAL ENTERPRISE'S ENVIRONMENT

It is necessary to develop a reasonable model for analyzing the financial viability for its successful development in a market economy, with the main risk losing financial stability. This will allow to determine the nature of leaking financial processes and prevent the risk of bankruptcy. The use of such models in practice will enable greatly reduce the asymmetry of information between the company and investors.

Level of financially sound enterprises determine influenced by factors internal and external environment. As analyzed the characteristics of the financial condition of the company and the extent of their impact on performance indicators, the relationship between them is incomplete and is defined correlation evaluation, it is based on modeling the behavior of these factors will be based on correlation and regression analysis.

Галина Шира
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Актуальність та мета дослідження. Світова економічна криза не оминула Україну, болісно зачепивши майже всі галузі економіки, тисячі компаній і мільйони громадян. Криза загострила результати бездіяльності останніх років. В умовах, коли джерела швидкого зростання докризових років вичерпано, єдиний шлях виходу України на траєкторію сталого розвитку – це рішучі й всеосяжні реформи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки. Тому наше завдання полягає у дослідженні основних стратегічних напрямів модернізації вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. В останні роки в Україні сформувалася низка чинників, які в разі нестабільності в ЄС та інших країнах послаблюватимуть стійкість національної економіки в середньостроковій перспективі. Серед них: значна зовнішньоторговельна відкритість, високе й зростаюче негативне сальдо рахунку поточних операцій; висока інтегрованість з банківською системою Європи та залежність низки великих українських банків від ситуації в материнських банківських установах; високе боргове навантаження на державний і фінансовий сектор; збереження нестійкості платіжного балансу; нестійка динаміка золотовалютних резервів НБУ: сумарно за 2012 р. резерви зменшилися на 22,8%, або на 7,2 млрд дол. до 24,5 млрд дол. девальваційний тиск на валютний курс гривні; складні зовнішньополітичні відносини з Російською Федерацією, які підвищують рівень загальної невизначеності та залежності від цін на енергоносії.

Основні завдання та принципи модернізації української економіки визначені в президентській Програмі економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Реформи спрямовані на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою – на підвищення добробуту українських громадян.

Спробуймо розглянути деякі стратегічні напрями економіки України та перспективи їх подальшого розвитку.

Розвиток внутрішнього ринку. Для внутрішнього ринку України характерними є: поширення проявів недобросовісної конкуренції, низький рівень розвитку економічної конкуренції та розбалансованість товарної пропозиції, посилення впливу імпортерів на формування товарної пропозиції, низька конкурентоспроможність товарів національного виробництва порівняно із іноземними аналогами, відсутність виваженої цінової політики, перевантаженість посередницькими структурами. Тому для ефективного розв'язання цих проблем потрібно розробити нові принципи державної підтримки національних товаровиробників. На нашу думку, пріоритетними завданнями у межах цього питання є: посилення контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, захист прав та інтересів підприємців і споживачів на соціально важливих ринках (паливних та продовольчих ресурсів, лікарських засобів, фінансових, транспортних і телекомунікаційних послуг), посилення відповідальності суб'єктів ринків за порушення вимог антимонопольного законодавства; зменшення посередницької складової в роздрібній ціні товару та протидія контрабандному імпорту, реалізації небезпечної, неякісної та фальсифікованої продукції, підвищення рівня правової відповідальності товаровиробників, постачальників за якість продукції, що реалізується на внутрішньому ринку [3, С.52-54];

Стимулювання інвестиційної діяльності. Активізація інвестиційної діяльності має сприяти зростанню попиту на широкий спектр вітчизняної продукції інвестиційного призначення (металургії, хімічної промисловості, виробництва будматеріалів, машинобудування тощо), а також стимулюватиме створення нових робочих місць [1]. Тому для такої активізації в економіці необхідно зробити певні зміни, зокрема: розширити обсяги і доступність кредитного забезпечення для реального сектору економіки через іпотечне кредитування та мікрокредитування та кредитування аграрного сектору економіки, а також посилити спрямованість фіскальної політики на розвиток інвестиційної діяльності, що можна досягти через стимулювання впровадження енергозберігаючих проектів у промисловості за допомогою системи податкових пільг на закупівлю сучасного енергозберігаючого обладнання, надання податкових пільг і запровадження спеціальних податкових режимів для підприємств,

що здійснюють НДДКР, та державну підтримку при залученні інвестицій у високотехнологічні галузі економіки (аерокосмічну, біо- та нанотехнологій, створення сучасних матеріалів, фармацевтичної продукції й медичної техніки).

Реалізація потенціалу аграрного сектору. Розвиток аграрного сектору спроможний здійснити потужний вплив на економічну динаміку України, тому реформування в аграрній сфері має полягати в запровадженні прозорого та конкурентного ринку земель сільськогосподарського призначення, що можна реалізувати через розбудову внутрішнього ринку сільгосппродукції, формування інфраструктури матеріально-технічного забезпечення сільгоспвиробництва обладнанням та технікою на засадах короткострокової оренди та лізингу [1], запровадження перевірених міжнародною практикою інструментів підтримки товарного агровиробництва й підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, підтримки дрібних товаровиробників, сімейних ферм і кооперативних об'єднань.

Диверсифікація та підвищення ефективності соціальної політики. Попри позитивні показники соціальної сфери у 2012 р. соціальна політика в Україні все ще потребує реформування. Перспективною та дієвою видається концентрація реформ у соціальній сфері на напрямках, які дозволятимуть досягти зниження видатків домогосподарств у короткостроковій перспективі. Серед таких напрямів виділяють реформування національної системи охорони здоров'я і шкільної освіти, поліпшення доступності житла тощо. Головним пріоритетом в політиці зайнятості слід вважати адаптацію пропозиції праці до структури попиту на ринку праці, а у політиці доходів – поступове зниження рівня диференціації доходів до економічно обгрунтованого рівня через підвищення рівня мінімальної оплати праці та детінізацію зайнятості. У політиці соціального захисту доцільно пом'якшити негативний вплив на найменш соціально захищені категорії населення, що можливо досягти через радикальне підвищення якості й ефективності надання послуг соціальної сфери, комплекс обов'язкових державних соціальних стандартів і нормативів, реформування системи надання соціальних пільг із поетапним переходом до адресного надання пільг у грошовій формі за добровільним вибором громадян.

При розгляді питання модернізації економіки не можемо не згадати про політику реалізації національних проектів, яка була запроваджена у 2010 р. за ініціативою Президента України В.Ф. Януковича. Метою цієї політики визначено забезпечення ефективного використання інвестиційних ресурсів держави, сприяння залученню інвесторів до реалізації пріоритетних для держави проектів, прискорення відновлення економіки та переходу до її сталого зростання. Кабінету Міністрів України було поставлено завдання опрацювати питання щодо сприяння держави у реалізації в Україні проектів із таких чотирьох пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку: «Нова енергія» (проекти, що передбачають використання альтернативних джерел енергії або диверсифікацію постачання енергоносіїв в Україну); «Нова якість життя» (проекти, спрямовані на розв'язання проблеми забезпечення громадян доступним житлом, створення умов для здобуття громадянами якісної освіти, поліпшення медичного обслуговування, забезпечення безпечного для життя і здоров'я довкілля); «Нова інфраструктура» (проекти, спрямовані на підвищення ефективності використання транзитного потенціалу України); «Олімпійська надія – 2022» (проекти, спрямовані на підтримку олімпійського руху в Україні, розвитку спорту вищих досягнень) [2, С.15].

Як бачимо, для реалізації моделі послідовної структурної модернізації національної економіки необхідно застосувати важелі податкової, грошово-кредитної, валютної та зовнішньоторговельної політики. Тим більше, структурна трансформація національної економіки має бути спрямована на максимально ефективне використання всіх видів економічних ресурсів, що є неможливим без активної та послідовної інноваційно-інвестиційної політики, розбудови національної інноваційної системи, удосконалення структури економіки в напрямі розширення високотехнологічних виробництв обробної промисловості, телекомунікаційних, фінансових та бізнесових послуг, розвитку високоінтелектуального людського капіталу. В той же час середньострокові (2014–2015 рр.) тенденції визначатимуться результативністю реформування бізнес-клімату в Україні, позитивним ефектом для структурних зрушень з боку капіталовкладень, освоєних у межах програм, реалізованих у післякризовий період урядом і приватним сектором, процесами нагромадження ресурсів, необхідних для реалізації реформ соціальної сфери, та ефективністю їх освоєння для системного вирішення завдань реформування [3, С.44]

Висновки. Підсумовуючи усе вищезазначене, можемо запропонувати декілька стратегічних напрямів державної економічної та соціальної політики на наступні роки: дерегуляція та мотивація бізнесу до зростання; розвиток внутрішнього ринку і стимулювання імпортозаміщення; реалізація потенціалу аграрного сектору в умовах загострення ризиків світової продовольчої кризи; сприяння експортерам і зміцнення конкурентоспроможності експорту; модернізація важелів макроекономічної стабілізації в умовах збереження нестабільності глобальної економіки; оптимізація фіскальної політики в умовах жорстких бюджетних обмежень; диверсифікація та підвищення ефективності соціальної політики.

Примітки:

1. Жиляєва Н.М. Вплив світової кризи на економіку України та напрями відновлення зростання / Н.М. Жиляєва // Зб. наук. пр. ЧДТУ. – Серія «Економічні науки». – Вип. 24. – Ч. 1. – Черкаси: ЧДТУ, 2010.– С. 11–16.
2. Національні проекти в стратегії економічної модернізації України / [Я.А.Жаліло, Д.С.Покришка, Я.В.Бережний, А.П. Павлюк та ін.]; за ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2013. – 57 с.
3. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності / [Я.А.Жаліло, Д.С.Покришка, Я.В.Белінська, А.П. Павлюк та ін.]; за ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2013. – 120 с.

Galyna Shyra
Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC DIRECTIONS OF ECONOMIC MODERNIZATION IN UKRAINE IN THE POST-CRISIS PERIOD

In theses raised the question of post-crisis economic modernization in Ukraine. Nowadays, there are many problems that weaken the stability of the national economy. At the same time, the government carries out active measures to improve the competitiveness of the economy, try to create professional and effective governance, and boost the welfare of Ukrainian citizens. The model of structural modernization requires a lot of consistent measures from developing of the internal market to diversification and improving social policy.

Олена Шолубко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Функціонування бюджетних установ вимагає збалансованого, цільового та максимально ефективного використання фінансових ресурсів. З цією метою здійснюється постійне вдосконалення форм і методів контрольно-ревізійної роботи. На основі дослідження контролю в ДПТНЗ «Новороздільський професійний ліцей» та багатьох різних думок науковців можна запропонувати проводити внутрішній аудит бюджетних коштів закладів освіти.

В економічно розвинутих державах внутрішньому аудиту приділяється така ж сама пильна увага як і зовнішньому. Але якщо становлення зовнішнього аудиту в Україні вже відбулось, то вітчизняний внутрішній аудит і в професіональному, і в законодавчому, і в інституціональному аспектах сьогодні знаходиться ще в початковій стадії [1].

Внутрішній аудит бюджетної установи повинен здійснювати контроль за джерелами формування дохідної частини, що складається з доходів загального й спеціального фондів, з урахуванням специфіки діяльності установи. Аудит за джерелами доходів передбачає об'єктивне обстеження й всебічний аналіз здійснюваних витрат загального й спеціального фондів із метою їхнього скорочення, доцільного перерозподілу.

Пропонується розподіл внутрішнього аудиту за часом проведення на такі види: попереднього, поточного й наступного аудиту. Попередній аудит виражає процедури контролю, здійснюваного до здійснення господарської операції. Поточний аудит виражає процедури контролю, здійснюваного в ході здійснення різних господарських операцій. У силу цих причин поточний аудит можна класифікувати як оперативний. Наступний аудит виражає процедури контролю, здійснюваного після здійснення господарських операцій – аудит фінансової звітності [2].

Основними положеннями внутрішнього аудиту в бюджетній установі закладів освіти мають бути наступні:

внутрішні аудитори здійснюють незалежне експертне оцінювання обліку діяльності щодо дотримання вимог діючого законодавства;

внутрішні аудитори здійснюють перевірку складеної фінансової звітності;

керівник відділу внутрішнього аудиту підпорядкований керівництву установи;

аудит здійснюється компетентними фахівцями. Вони надають керівництву результати перевірок, аналізу, оцінювання, рекомендації, поради та інформацію про діяльність структурних підрозділів, які вони перевіряють;

після закінчення аудиту видаються відповідні рекомендації для усунення виявлених порушень. Внутрішні аудитори результати своєї роботи відображають у звіті, який дає можливість звернути увагу керівництва на відповідну проблему.

Провідне місце в структурі організації внутрішнього аудиту належить раціональній побудові його апарату та оптимальному застосуванню його організаційної форми. В організаційній структурі внутрішнього аудиту бюджетної освітньої установи бажано передбачити наявність аудитора, що має відповідний кваліфікаційний сертифікат. Загальне керівництво службою внутрішнього аудиту здійснює начальник, який безпосередньо підпорядковується керівнику установи.

Керівник служби внутрішнього аудиту безпосередньо відповідає за організацію роботи відділу з виконання поставлених перед ним завдань: за своєчасне виконання плану роботи підрозділу, подання на розгляд керівництву установи достовірної інформації внутрішнього аудиту та пропозицій щодо прийняття управлінських рішень. У службі внутрішнього аудиту повинні працювати переважно працівники з вищою освітою. Бажано, щоб до цієї служби залучались працівники, які б мали ґрунтовні знання не тільки з обліку і аудиту, а й фінансів. До складу аудиторської служби також можуть входити й інші спеціалісти (з оподаткування, правових питань, фінансового аналізу тощо).Вони можуть не входити до штату служби, а залучатись до роботи на договірних засадах поряд з експертами, які за необхідності можуть залучатись до роботи. Залучені аудитори мають повноваження надані їм договором і несуть за це відповідальність [3].

Внутрішні аудитори можуть мати досить широкі повноваження, передбачені внутрішніми нормативними актами. Вони можуть проводити інвентаризацію майна та зобов'язань, зустрічні перевірки, вимірювання обсягів виконаних робіт тощо. За неналежне виконання своїх обов'язків аудитор та інші спеціалісти, які залучені до внутрішнього аудиту, повинні нести майнову та іншу відповідальність, визначену законодавством або умовами договору, за яким вони працюють.

Внутрішній аудит бюджетної установи з метою досягнення максимальних результатів, повинен здійснюватись у певній послідовності (рис. 1).

Методика оцінки рівня аудиторського ризику достатньо висвітлена як в Міжнародних стандартах аудиту, так і в дослідженнях провідних вітчизняних вчених у даній галузі. Модель визначення аудиторського ризику, виходячи із оцінки трьох його складових – властивого ризику, ризику контролю та ризику невиявлення, може бути застосована і до аудиту обліку доходів і видатків бюджетної установи закладів освіти.

В Міжнародних стандартах аудиту зазначено, що в процесі аудиту фінансової звітності аудитор приділяє увагу лише тій політиці і процедурам в системі бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, які мають відношення до тверджень, на основі яких сформована фінансова звітність. Особливістю проведення аудиту в державному секторі є те, що перевірка засобів внутрішнього контролю може бути ширшою і детальнішою порівняно з аудитом фінансової звітності в приватному секторі [3].

Функції внутрішнього аудиту установи можуть поширюватися до рівня функцій контролювання інформаційного забезпечення, регулювання й контролю (моніторингу), завдання якого шляхом підготовки управлінської інформації орієнтувати керівництво на прийняття оптимальних управлінських рішень.

Сформований структурний підрозділ внутрішнього аудиту й комплекс розроблених планів організаційних заходів, методичного забезпечення його діяльності дозволить постійно здійснювати контроль цільового й ефективного використання бюджетних коштів.

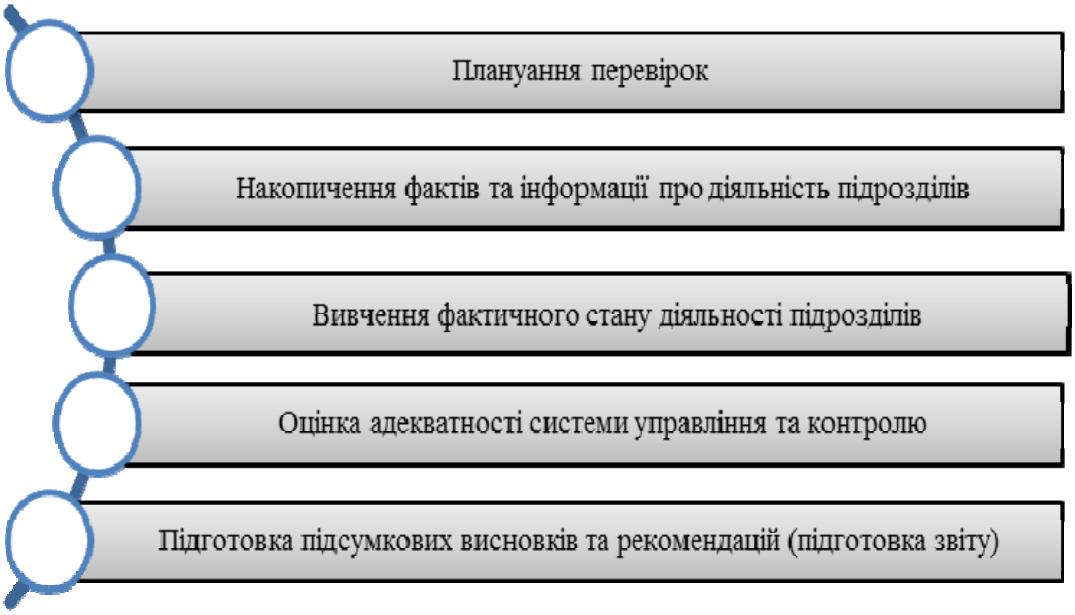


Рис. 1. Загальна модель процесу внутрішнього аудиту бюджетної установи

Отже, запропоновані шляхи вдосконалення методики складання фінансової звітності в бюджетних установах закладів освіти в частині створення відділу внутрішнього аудиту призведуть до оптимізації ведення бухгалтерського обліку в бюджетній установі, зниженню вірогідності помилок, сприятимуть вдосконаленню системи стратегічного бюджетного планування, підвищення статусу та ролі обліково-економічного персоналу, повному врахуванні вітчизняних економічних і правових умов щодо обліку в бюджетних установ.

Примітки:

1. Бугаєнко В.Г. Дослідження системи інформаційного забезпечення державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ / В.Г. Бугаєнко // Економіст. - 2010. - №1. - С.24-28.
2. Ситяшенко, О.В. Державний фінансовий контроль за діяльністю бюджетних установ [Текст] : збірник / О. В. Ситяшенко. – К. : Освіта, 2007. – 717 с. – ISBN 966-7944-80-8.
3. Немченко В.В. Практичний курс внутрішнього аудиту: [Підручник] / В.В.Немченко, В.П.Хомутенко, А.В.Хомутенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

Elena Sholubko
Ivan Franko National University of L'viv

IMPROVING CONTROL OF INCOME AND EXPENDITURE BUDGET FUNDS EDUCATIONAL INSTITUTIONS

In theses states that functioning institutions requires a balanced budget, target and maximize the use of financial resources. With this aim is the continuous improvement of forms and methods of control and auditing work. Based on the study of control in public institutions and many different opinions of scholars invited to conduct internal audit budget educational institutions.

Наталія Шульженко
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ БРЕНДИНГУ ТЕРИТОРІЙ В КРАЇНАХ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ

Українські регіони і міста мають велику потребу у вивченні й застосуванні європейського досвіду брендингу та промоушену міст. Даний процес спрямований не на вигадування українського ноу-хау в цій сфері, а на скерування українських міст та регіонів на шлях європейського розвитку, яким пройшли всі посткомуністичні країни. Насамперед прийнятним для нас є досвід міст Вишеградської групи (Чехія, Словаччина, Польща і Угорщина), які зуміли виробити політику формування унікального територіального бренду, що відповідає європейській практиці, й відтак органічно інтегруватися в європейський простір.

Міста у Чеській Республіці вдаються до прискіпливого маркетингу території, формування та просування в інформаційному просторі свого унікального бренду, очікуючи, що це підвищить їх конкурентоспроможність. Міський брендинг активно розвивається у Чехії, тому що є універсальним інструментом вирішення іміджевих і функціональних (офіційні та міські комунікації, туризм) завдань. Міський брендинг у Чехії яскраво представлений на прикладі міста Брно.Комплексний оновлений стратегічний план розвитку міста Брно – Стратегію міста Брно – затверджено міською радою 26 червня 2007 року. Візитною карткою міського брендингу Чехії, безумовно, є логотип Праги.

Зростання конкуренції спонукало словацькі міста до залучення ринкових механізмів у місцеві стратегії розвитку. Дуже значний сегмент у регіональному маркетингу зайняв брендинг. Він базується на стратегічному підході до зв'язків із громадськістю, стверджуючи, що зміна іміджу – це безкінечний, глобальний, взаємодіючий та широкомасштабний процес.

Кошице прагне бути прикладом успішного постсоціалістичного індустріального міста, привітного та гостинного як до місцевих жителів, так і до гостей, що забезпечує найкращі умови для креативності в будьякій сфері. Сьогодні Кошице вибороло право називатися культурною столицею Європи у 2013 році.

Стратегія міста Кошице визначена на період 2008–2015 років і передбачає чотири основні пріоритети майбутнього розвитку:

Кошице – місто культури, яке ставить собі за мету створити міжнародний центр культури і пізнавального туризму.

Кошице – місто для сім'ї, що прагне створити сприятливе середовище для життя освіченої молоді та груп людей, які потребують соціальної допомоги та турботи.

Кошице – здорове місто, що дбає про формування здорового міського середовища, котре відповідатиме всім екологічним нормам життєдіяльності.

Кошице – місто інновацій, яке має намір створити інноваційне середовище, привабливе для залучення нових інвестицій.

У Польщі брендинг міст – це реальна щоденна практика, що дозволяє підвищити їх привабливість у Європі та світі. Місто у Польщі спрямовує свій розвиток, спираючись на затверджену стратегію розвитку міста. Без такого ухваленого документа воно не може ані планувати своє просування, ані одержувати кошти з фондів Європейського Союзу. Всі програми розвитку міста і плани узгоджуються з жителями міста, перш за все, через веб-сторінку міста, а також під час зустрічей із громадськістю в міському будинку культури та громадських місцях.

На прикладі польського міста Люблін можна побачити коріння марки цього міста. Ключові історичні події дуже важливі для популяризації міста.

Брендинг Любліна здійснювався в рамках стратегії промоції, що описує місто, формулює найважливіші елементи його тотожності, визначає найбільш характерні елементи образу, щоб у кінцевому підсумку перенести їх на рівень маркетингового планування. Для створення стратегії використано інструмент Brand Foundations. Його застосовують для вироблення цілісної стратегії бренду, особливо у випадку складних брендів, таких, наприклад, як бренд міст чи регіонів.

Стратегія промоції Любліна – це документ, завдяки якому промоційна діяльність міста має цілісний характер у своєму вираженні, з чого виникає, що вона є і буде послідовно творити задуманий образ міста в очах поляків і за кордоном.

Після політичних трансформацій у Центрально-Східній Європі місцева влада в угорських містах зрозуміла, що має використовувати більш активну політику, а відтак дедалі популярнішим стає маркетинг і брендинг територій.

Місцева влада міста Дебрецен спільно з іншими організаціями розробила Маркетингову програму розвитку міста, яка впроваджується у три етапи:

Етап 1. Проведення теоретичних досліджень, мета яких – визначення можливостей міста Дебрецен та вивчення можливих напрямів його розвитку.

Етап 2. Розробка нових продуктів у сферах, які можуть дати найбільші здобутки території.

Етап 3. Комунікаційна діяльність, що є важливою складовою брендингу міста.

У рамках PR-діяльності місцева влада намагається, по-перше, встановити гарні стосунки з системою масових комунікацій (мас-медіа), які є ефективними творцями громадської думки; окрема прес-команда нині функціонує в Бюро мера, по-друге, використовувати найкращим чином споріднені зв'язки з іншими містами – Дебрецен має понад 10 міст-партнерів. Вивчаючи досвід європейських міст, нам треба правильно позиціонувати себе як країну, що прагне мати рівні права з країнами Європи.

Тож основне завдання брендингу полягає саме в тому, щоб правильно подати інформацію про місто чи регіон країни.

Сьогодні всі європейські міста (а Україна є європейською державою, членом усіх загальноєвропейських інституцій), аби стати якомога заможнішими, потужнішими і якнайкраще задовольняти потреби місцевих громад, дуже серйозно та професійно ставляться до розробки і реалізації політики брендингу, формування бренду та промоушену своїх територій. Україні доцільно вивчати та активно впроваджувати у практику досвід проведення територіального маркетингу країн Вишеградської групи.

Примітки:

1. Анхолт С. Брендинг: дорога к мировому рынку. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004
2. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О. І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
3. City marketing orientation http://www.mestskymarketing.cz/en/city-marketing/

Nataliia Shulzhenko
Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF CITY BRANDING AREAS IN THE VISEGRAD COUNTRIES

Today, all European cities (and Ukraine is a European state, a member of the all-European institutions) so as to become richer, more powerful and best meet the needs of local communities very seriously and professionally relate to the development and implementation of policies branding, brand formation and promotion of their territories.

Ukrainian regions and cities have a great need to study and application of European experience branding and promotion. The most acceptable for us to have the experience of cities Visegrad group (Czech Republic, Slovakia, Poland and Hungary), who were able to develop a policy of forming unique regional brand that meets European practice, and then seamlessly integrate into the European space.

Мар'яна Щудлак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Однією з найпоширеніших стратегій грошово-кредитної політики серед розвинутих країн нині є режим інфляційного таргетування. Таргетування інфляції стало популярним на початку 90-х років XX ст. Метою переходу до системи інфляційного таргетування є досягнення відносної стабільності цін без негативних наслідків для зростання виробництва і зайнятості. **Метою роботи** є дослідження передумов проведення політики інфляційного таргетування та визначення головних кроків, необхідних для реалізації цієї політики в Україні.

Можна виділити низку політичних, економічних та інституційних передумов переходу до системи інфляційного таргетування в Україні. Насамперед, запровадження будь-якої середньострокової стратегії, потребує політичної стабільності в країні, усталеного її розвитку. У результаті це дає змогу поєднувати зусилля економічної та монетарної влади в одному напрямку, уникати додаткових цінових шоків під час парламентських та президентських виборів, формувати довіру економічних суб'єктів до очільників грошово-кредитної політики.

На жаль, в Україні на відміну від країн зі усталеною господарською системою, де спостерігаються сплески ділової активності під дією екзогенних факторів, сформувався політичний цикл ринкової кон'юнктури. У суб'єктів економіки склались небезпідставні очікування щодо підвищення доходів напередодні виборчої кампанії та зростання цін у подальшому. Сталість економічної системи і передбаченість ходу економічних процесів створює основу для їх більш точного моделювання та використання отриманих даних у прогнозуванні майбутньої макроекономічної динаміки [6, С. 35].

Відповідно до Закону України "Про Національний банк України", грошово-кредитна політика визначається як сукупність заходів у сфері грошового обігу та кредиту, направлених на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу [1]. У наведеному поясненні сутності грошово-кредитної політики широко окреслюється її спрямованість без зазначення головної цілі, що викривлює її фактичний зміст та утруднює вибір основних критеріїв і показників оцінки її ефективності.

У вітчизняній нормативній базі з 2005 р. вже були зроблені перші кроки у напрямку таргетування інфляції. Так, в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2005 рік уперше були прописані положення, відповідно до яких "головним орієнтиром грошово-кредитної політики визначено індекс споживчих цін". Регулювання обмінного курсу спрямовується на підтримання цінової і фінансової стабільності.

Крім того, в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2006 р. показник індексу споживчих цін визначено головним орієнтиром, що відображає рівень і тенденції стабільності грошової одиниці, а цінову стабільність – головним критерієм ефективності грошово-кредитної політики [2, С. 1]. Проте зазначені зміни щодо нормативного визначення індексу споживчих цін головним орієнтиром грошово-кредитної політики не було поширено на Основні засади грошово-кредитної політики на 2007 р.

Проблема монетарної політики НБУ полягає у її непослідовності. Інфляційне таргетування належить до середньострокових цілей, планування здійснюється на 2-3 роки щонайменше. НБУ щороку обирає інші орієнтири діяльності. Для ефективності даної політики потрібно дотримуватися одного орієнтиру (цінової стабільності) впродовж років, лише тоді такі дії центробанку дадуть ефективні результати.

Врешті на найближчі роки орієнтиром діяльності НБУ стала цінова стабілізація. Не зважаючи на те, що в Україні ще не проводиться політика інфляційного таргетування, але перші кроки у цьому напрямку вже робляться. Головною метою грошово-кредитної політики у 2012 році та середньостроковій перспективі з урахуванням положень Конституції України залишатиметься забезпечення стабільності грошової одиниці України. Виконуючи свою основну функцію, Національний банк України виходитиме з пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі, критерієм якої розглядатиметься поступове зниження приросту індексу споживчих цін до 5-6% у 2014 році з подальшим його утриманням у межах 3-5% [3, С. 1]. Головним критерієм успішності проведення грошово-кредитної політики є підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін. Річний показник приросту індексу споживчих цін у 2013 – 2014 роках має стабілізуватися в діапазоні 4 – 6%, а починаючи з 2015 року – утримуватися в межах 3 – 5% [4, С. 2].

Таким чином, стабілізація внутрішньої цінової динаміки все впевненіше визнається фахівцями та владними структурами першочерговим завданням грошово-кредитної політики центральних банків. Найбільш прийнятною стратегією монетарного регулювання при цьому виявляється пряме таргетування інфляції. Однак для його практичного запровадження необхідно створити комплекс передумов інституційно-правового та соціально-економічного характеру.

Шикіна Н.А. запропонувала схему поетапного впровадження інфляційного таргетування в Україні. Для цього, перш за все, потрібно провести ряд інституційних реформ:

скасування державного фіскального домінування;

надання центральному банку необхідного рівня незалежності, а також права встановлювати орієнтир інфляції та нести відповідальність за його досягнення;

узгодження дій Національного банку, міністерства економіки та міністерства фінансів, спрямоване на цінову стабільність, економічне зростання та наповнення бюджету [7, С. 15].

Надалі потрібно визначити низку проміжних цілей та встановити орієнтири у формі забезпечення економіки необхідною кількістю грошової маси. Обсяг грошової маси потрібно обчислювати відповідно до обсягів виробленого валового продукту, і водночас необхідно уникати запуску в обіг надлишкових коштів. Наступним завданням є утримування валютного курсу в межах встановленого коридору як з метою підтримки загальної валютно-фінансової стабільності, так і з метою стримування розгортання інфляційних очікувань з боку населення. Водночас НБУ потрібно відмовитися від валютного таргетування курсу гривні, бо одночасне досягнення декількох цілей є неможливим.

Наступною середньостроковою ціллю повинне стати запровадження "м'якого" інфляційного таргетування, що має на меті досягнення макроекономічної стабільності в межах установленого інфляційного коридору, удосконалення цінового індексу як цільового орієнтира за режиму інфляційного таргетування, розширення валютного коридору. Для реалізації даних цілей потрібно буде ще 3 роки.

Режим інфляційного таргетування є одним із найкращих механізмів забезпечення низькоінфляційного середовища як передумови економічного зростання у довгострокоому періоді, зокрема завдяки сприянню підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Оптимальним кількісним значенням інфляції у середньостроковому періоді в сучасних умовах для України може бути рівень близько 4% [5], що вписується у прийнятий серед нових ринкових економік діапазон.

Отже, з метою стабілізації економічної ситуації НБУ повинен найближчим часом перейти до політики інфляційного таргетування, яка не лише забезпечує ефективну систему підзвітності та комунікації центрального банку перед суспільством, але й одночасно дає можливість оперативно реагувати на виклики непростої економічної ситуації в країні.

Примітки:

1. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV, зі змін. і доп.
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2006 рік. Затверджено рішенням Ради Національного банку України від 09.09.2005 № 17.
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2012 рік. Схвалено Рішенням Ради Національного банку України від 26.04.2012 № 7(в уточненій редакції).
4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2013 рік. Схвалено Рішенням Ради Національного банку України від 05.09.2012 р. № 16 з доопрацюванням.
5. Петрик О.І. Шлях до цінової стабільності: світовий досвід і перспективи для України: Монографія, відп. ред. В.М.Геєць. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України. – 2008. – 369 с.
6. Стратегія інфляційного таргетування в грошово-кредитній політиці держави: монографія / М.І. Макаренко, І.І. Д'яконова, Ф.О. Журавка та ін. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 108 с.
7. Шикіна Н. А. Інфляція в Україні та шляхи її стримування: дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Одеський держ. економічний ун-т. - О., 2004.

Mariana Shchudlak
Ivan Franko National University of L'viv

PROSPECTS FOR INFLATION TARGETING IN UKRAINE

This thesis discusses the importance of introducing inflation targeting in Ukraine. The aim of this paper is to study premise of price stabilization in Ukraine through the policy of inflation targeting and define the main steps necessary to implement this policy. Objective of inflation targeting is to achieve relative price stability without adverse consequences for GDP growth and employment. That is why it is necessary to create complex of legal and socio-economic conditions for the implementation of inflation targeting in Ukraine.

Оксана Щуревич
Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

В умовах ринкової економіки банки мають надзвичайно великі можливості впливати на економічні процеси держави як позитивно, так і негативно. Одним із таких важелів впливу виступає процентна політика як інструмент грошово-кредитної політики, який часто застосовують центральні банки більшості економічно розвинених країн. Ефективна система регулювання діяльності банків потрібна як економіці держави в цілому, так і окремим банкам зокрема.

Традиційно вважають, що регулювання грошового ринку в Україні за допомогою процентної політики здійснювати доволі складно, передусім з погляду слабкої залежності між процентною ставкою та інфляцією [1, с. 13–14]. Водночас не бракує різнопланових інтерпретацій щодо залежності процентної ставки від найголовніших макроекономічних чинників: обсягу грошової маси і швидкості обігу грошей, облікової ставки НБУ, співвідношення у структурі залучених коштів банків строкових депозитів і вкладів до запитання, обмінного курсу, зовнішньоекономічних факторів, сальдо бюджету, попиту на кредит, податкової політики щодо банківського сектора [2, с. 35].

Відповідно до законодавства [3] процентна політика Національного банку – це регулювання Національним банком попиту та пропозиції на грошові кошти як через зміну процентних ставок за своїми операціями, так і шляхом рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій.

В Україні регулювання грошового ринку через процентну політику НБУ відбувається досить складно. В умовах високих темпів інфляції, що супроводжували початкові стадії реформування національної економіки, грошово-кредитна політика Національного банку України (зокрема, його процентна політика) була чинником зростання пропозиції грошей та розкручування інфляційної спіралі [4, с. 451].

У 1991–1994 рр. НБУ з дозволу Верховної Ради повністю фінансував дефіцит державного бюджету та надавав кредити банкам для підтримки неефективної діяльності вітчизняних підприємств. НБУ надавав кредити за пільговою процентною ставкою, яка була нижча від рівня облікової, та ще більш нижча від рівня інфляції. У 1993 р. середня облікова ставка становила 190% річних, а фактична ставка, за якою НБУ надавав кредити, – 68,5% річних за рівня інфляції 10 165%. Поступова відмова від емісії грошей як джерела фінансування дефіциту державного бюджету, введення в дію ринкових механізмів рефінансування комерційних банків (запровадження кредитних аукціонів, відмова від адміністративного розподілу кредитів між банками), встановлення облікової ставки на позитивному рівні відносно темпів інфляції, адміністративне регулювання процентних ставок комерційних банків – усі ці заходи дали змогу впродовж 1995–1997 рр. дещо сповільнити темпи зростання грошової маси та інфляції, знизити облікову ставку НБУ і процентні ставки комерційних банків. У 1997 р. облікова ставка (середня) була встановлена Національним банком на рівні 24,5%, за рівня інфляції 10,1% [4, с. 452].

Упродовж 1999–2004 рр. в Україні спостерігалася позитивна динаміка основних макроекономічних показників і НБУ поступово знижував облікову процентну ставку. Зниження облікової ставки зумовило і зниження процентної ставки за кредитами, наданими комерційними банками суб'єктам господарювання.

Починаючи з 2008 р. НБУ знижував розмір облікової ставки: у 2008 р. – 12%, у 2009 р. – 10.25%, у 2010 р. – 7.75% і у березні 2012 р. – до 7.5% (табл. 1).

Таблиця 1

Процентні ставки рефінансування НБУ, % річних

Роки	Облікова ставка	Кредити, надані шляхом проведення тендера	Кредити овернайт	Операції РЕПО	Стабілізаційні кредити	Операції своп
2008	12,0	16,6	16,0	13,8	-	15,1
2009	10,25	20,6	18,1	21,6	-	23,1
2010	7,75	11,1	11,3	9,4	-	-
2011	7,75	12,5	9,4	12,6	-	-
2012	7,5	7,7	8,8	7.9	9.5	

З метою підтримки ринкових тенденцій щодо здешевлення вартості кредитів Національний банк України з 23 березня 2012 р. знизив на 0,25 в.п. до 7,5% річних облікову ставку, яка є базовою ставкою щодо інших процентних ставок Національного банку України.

Також Національний банк України тричі знижував ставки за постійно діючими механізмами рефінансування овернайт (на 0,25 в.п. кожного разу) – до 8,5% та до 10,5% за забезпеченими та незабезпеченими (бланковими) кредитами відповідно (останнє зниження здійснено 23 березня 2012 року).

Відповідно знижувалися середньозважені відсоткові ставки за тендерними кредитами Національного банку України та операціями прямого репо до 7,5% та до 7,62% у грудні 2012 р. порівняно з 11,4% та 12,0% у грудні 2011 р. відповідно.

Зазначені заходи поряд з іншими стимулюючими діями Національного банку України протягом перших п'яти місяців 2012 р. сприяли формуванню тенденції до поступового зменшення вартості ресурсів як за міжбанківськими операціями, так і за операціями банків з клієнтами. Так, протягом зазначеного періоду процентні ставки за активними та пасивними операціями комерційних банків, у тому числі на міжбанківському кредитному ринку, були нижчими порівняно з груднем 2011 р.

Починаючи з червня 2012 р. в умовах дії зовнішньоекономічного шоку та погіршення очікувань відбувалося підвищення вартості позикових ресурсів, яке тривало до грудня. В останньому місяці року процентні ставки за позиковими коштами знизилися, що пояснюється насиченням банківської системи гривневою ліквідністю в умовах збалансування грошово-кредитного ринку на фоні покращення ринкових очікувань.

Незважаючи на зазначене вище, вартість коштів за депозитно-кредитними операціями банків із клієнтами в грудні 2012 р. була вищою, ніж у відповідному місяці 2011 р. Зокрема, збільшилися середньозважені процентні ставки в національній валюті за:

1) кредитами – з 17,2% до 17,6%;

2) депозитами – з 11,1%до 13,7%.

Водночас середньозважена процентна ставка за угодами на міжбанківському кредитному ринку зменшилася з 9,5% до 8,1%.

Середньозважена процентна ставка в іноземній валюті за депозитами в грудні 2012 р. зменшилися до 4,8% з 5,7% у грудні 2011 р., тоді як цей показник за кредитами збільшився до 9,3% з 8,4% відповідно [5].

Змінюючи рівень облікової ставки, Національний банк України має змогу впливати на пропозицію грошей. Підвищення рівня облікової ставки веде до подорожчання кредитів НБУ для комерційних банків. У такому разі банки прагнутимуть до компенсації своїх витрат, пов'язаних зі зростанням облікової ставки (подорожчанням кредиту) і піднімуть ставки за кредити, які вони надають суб'єктам господарювання.

Крім цього, подорожчання кредитів НБУ зменшує попит на кредити з боку комерційних банків. Звідси підвищення рівня облікової ставки веде до падіння обсягів рефінансування, зменшення грошової бази та скорочення пропозиції грошей. Зниження НБУ рівня облікової ставки має зворотний ефект, а саме: стимулює збільшення попиту на кредит з боку банків, веде до зростання обсягів рефінансування, розширює пропозицію грошей і збільшує грошову базу. Крім цього, облікова ставка НБУ впливає на ринкові процентні ставки, на дохідність цінних паперів і на динаміку обмінного курсу національної валюти.

На нинішньому етапі розвитку економіки та грошового ринку для забезпечення цінової стабільності під час проведення монетарної політики виникає потреба в наданні пріоритетності процентній політиці як механізму регулювання грошового ринку. Для цього Національний банк України повинен посилити роль процентної політики в системі монетарного регулювання економічних процесів і створити передумови для лібералізації валютного сегмента ринку.

Необхідно насамперед поліпшити регулювання короткострокових ринкових відсоткових ставок через удосконалення підходів до встановлення коридору власних відсоткових ставок за активними та пасивними операціями.

Для підвищення ролі процентної політики необхідно, на нашу думку, посилити зв'язки між короткостроковими та довгостроковими відсотковими ставками, що поліпшуватиме трансмісійний механізм передавання імпульсів від зміни відсоткових ставок Національного банку України до показників, що характеризують цінові процеси в державі, а також інші параметри соціально-економічного розвитку. Таку роботу треба здійснювати в межах зменшення ризиковості кредитної діяльності. Також необхідним є внесення змін до законодавства.

Сучасна грошово-кредитна політика повинна базуватись на посиленні гнучкості обмінного курсу гривні через розширення діапазону коливань, а також на впровадженні заходів, спрямованих на зниження рівня доларизації економіки, зменшення зовнішніх ризиків.

Примітки:

1. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття друга. Розвиток і оптимізація механізмів та інструментів монетарної політики / Н. Гребеник // Вісник НБУ. – 2010. – № 2. – С. 10–15.

2. Гладких Д. Ціноутворюючі фактори ринку кредитних ресурсів / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 1999. – № 2. – С. 48–57.
3. Положення про процентну політику Національного банку України, затверджене Постановою Правління НБУ 18.08.2004 р. № 389.
4. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
5. Монетарний огляд за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=90F629D209A117E23BB5D0B58BFDE282?id=503712

Oksana Shchurevych
Ivan Franko National University of L'viv

PERFECTION OF PERCENT POLITICS

In the conditions of market economy banks have extraordinarily large possibilities to influence on the economic processes of the state both positively, and negatively. One of such levers of influence percent politics as instrument of monetary policy, that is often applied by the central banks of the most economically developed countries, comes forward.

Андрій Юрчишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ

В умовах ринкової трансформації економік України та Польщі формування національного ринку праці постає однією з найскладніших соціально-економічних проблем. Це пов'язано з тим, що сфера зайнятості була найбільш деформованою сферою економік країн СРСР. Вона характеризувалася невизнанням безробіття на рівні уряду, концентрацією зайнятості на державних підприємствах, відсутністю гнучкої системи оплати праці внаслідок її державного регулювання, низьким рівнем мобільності робочої сили внаслідок обмеження плинності кадрів на рівні закону [5, с. 202].

Польща при переході до ринкової моделі господарювання обрала стратегію "шокової терапії", що передбачала макроекономічну стабілізацію, лібералізацію економіки, прискорену приватизацію державної власності та розвиток приватного сектора, а також зміну економічної ролі держави. Польщі вдалося не тільки швидко подолати кризові явища, а й досягти значно більших темпів економічного зростання, порівняно з Україною.

Серед посткомуністичних країн Польща однією з перших розпочала перетворення ще у 1989 р. за програмою радикальних економічних реформ, що отримала назву "План Бальцеровича". Щодо зайнятості, то у 1997 р. в приватному секторі працювало: в аграрній сфері 98% усіх робітників, у торгівлі – 96%. Зайнятість в аграрному секторі за роки реформ зросла й абсолютно, й відносно (у 1997 р. в сільському господарстві працювало 27,4% зайнятого населення, у 1990 р. – 25,8%). Динамічне зростання зайнятості в приватному секторі сприяло загальному економічному зростанню та певною мірою знімало гостроту безробіття [4, с. 439].

В свою чергу, в Україні реформування економіки відбувалося досить повільно, а самі реформи носили суперечливий характер. У 1992 р. було проголошено лібералізацію ринкової торгівлі і цін. Така політика українського уряду поглибила кризу, сприяла подальшому падінню виробництва і за браком конкуренції призвела до надзвичайного зростання цін. Україною був встановлений рекорд найдовшого спаду (1990-1999 рр.). Десять років поспіль відбувалося падіння ВВП і сільськогосподарського виробництва, дев'ять років – промислового виробництва, вісім років – інвестицій в основний капітал. Лише з 2000 р. спостерігається реальне зростання ВВП.

Наслідком глибокої тривалої кризи стало різке (майже дворазове) падіння життєвого рівня населення України, що відкинуло його за більшістю показників на позиції 60-х років. Порівняно з 1990 р. реальна заробітна плата зменшилася більше ніж у 3 рази, а реальне споживання домашніх господарств – більше ніж у 5 разів. Офіційно зареєстроване безробіття було незначним, але з урахуванням прихованого безробіття, вимушених відпусток за власний рахунок, затримок із виплатою заробітної плати (і без того низької) рівень безробіття становив 40 % [3, с. 111].

З початком економічних реформ як в Україні, так і в Польщі спостерігалося зменшення чисельності економічно активного населення. В Україні хоч і простежувалось стабільне економічне зростання та незначне скорочення чисельності економічно неактивного населення впродовж останніх років, вона залишалась практично незмінною і утримувалась на рівні 22,2 млн. осіб, що пояснюється насамперед негативними демографічними змінами та значними масштабами трудової міграції. Така ситуація є серйозним викликом для економіки країни, оскільки вже у найближчому майбутньому може виникнути проблема дефіциту робочої сили. В Україні спостерігається також зменшення кількості економічно активного населення працездатного віку. В Польщі, незважаючи на негативні тенденції останніх років, намітилося зростання чисельності економічно активного населення і в 2009 р. вона становила 17279 тис. осіб, в той час як в Україні – 22150 тис. осіб. Впродовж перехідного періоду рівень економічної активності населення впродовж перехідного періоду становив у Польщі у 2009 р. – 54,9%, в той час як в Україні в 2009 р. цей показник тримався на рівні 63,3%. В обох країнах чоловіки є більш економічно активними, ніж жінки, хоча їх кількісна перевага є незначною [2].

Щодо чисельності зайнятих в країнах, що розглядаються, то тенденції її змін схожі до описаних нами тенденцій зміни чисельності економічно активного населення. Упродовж перших років економічних перетворень спостерігалося зменшення кількості зайнятих та згодом, завдяки сприятливій економічній ситуації, відбулося поступове її зростання. Проте, у зв'язку з негативними тенденціями світової фінансової кризи, в Україні у 2009 р. відбулося скорочення чисельності зайнятого населення у порівнянні з 2008 р. і вона становила 20192 тис. осіб. Водночас в Польщі не відбулося скорочення чисельності зайнятих, а навпаки у 2009 р. спостерігалося її зростання у порівнянні з 2008 р. на 4% і вона становила 15868 тис. осіб. В Україні рівень зайнятості становив 57,7%, а у Польщі - 50,4%. Серед зайнятих в країнах спостерігається стійка тенденція переважання чоловіків над жінками, що може бути пояснена тим, що жінки частіше залишаються поза ринком праці у зв'язку з доглядом за дітьми.

Ще однією спільною рисою ринків праці України та Польщі є вищий рівень зайнятості населення у сільській місцевості, ніж у міській, що пояснюється зростанням зайнятості в особистих селянських господарствах, праця в яких використовується як альтернатива до стандартної зайнятості за наймом. Але, якщо в Польщі впродовж останніх років простежувалася тенденція до зменшення різниці між цими показниками (50,3% – міські поселення, 50,6% – сільська місцевість у 2009 р.), то в Україні в 2009 р. вона зросла (55,8% – міські поселення, 62,2% – сільська місцевість) [6, с. 10].

Однією з головних характеристик ринків праці країн з трансформаційною економікою є структурна деформація сфери зайнятості. У розвинутих країнах переважна більшість зайнятих зосереджена у сфері послуг і промисловості (відповідно 60-70 та 25-30% робочої сили, частка у сільському господарстві незначна і становить 3-8% робочої сили), що пояснюється високою ефективністю фермерських господарств. Україна й Польща після розпаду СРСР отримали економіку, в якій зайнятість у сфері послуг була значно меншою через її нераціональну структуру, а у сільському господарстві та промисловості у декілька разів перевищувала відповідні показники розвинутих країн світу.

Загальна тенденція перерозподілу праці у країнах з трансформаційною економікою з початком економічних перетворень характеризувалася розширенням зайнятості у сфері обслуговування при одночасному її скороченні у сфері матеріального виробництва.

Аналіз засвідчує, що в обох країнах спостерігається зменшення частки сільського господарства у структурі зайнятості, зокрема у 2009 р. в Україні вона становила 15,5%, а в Польщі – 15,3%, однак вона й досі є досить великою у порівнянні з розвинутими країнами.

В Україні спостерігається постійне скорочення зайнятих у промисловості, особливо в обробних галузях. У 2009 р. в Україні кількість зайнятого населення у промисловості становила 3547 тис. осіб. Останніми роками у Польщі кількість населення, зайнятого у промисловості, зростала, зокрема і в обробних галузях, і лише в 2009 р. спостерігалося її скорочення до 28834 тис. осіб з 30613 тис. осіб у 2008 р. [1].

Про відсутність ефективних структурних змін в Україні упродовж 1991-1999 рр. свідчить зменшення зайнятості у будівництві (на 1,4 млн. осіб – 60,9%) та транспорті й зв'язку (на 0,5 млн. осіб – 27,8%), коли частка працівників апарату органів державного управління зросла з 2% у 1991 р. до 3,6% у 1999 р..

Упродовж останніх років ситуація, однак, змінилася і в країнах відбувалося зростання зайнятості в будівництві, хоча що в Україні (з 1043 до 966 тис. осіб), що в Польщі (з 877,5 до 876,9 тис. осіб) спостерігалося її певне скорочення у 2009 р. у порівнянні з 2008 р. Кількість зайнятих у галузях транспорту та зв'язку також зростає [5, с. 205].

Показником ефективності структурної перебудови економіки є динаміка зайнятості у тих галузях економіки, що належать до сфери послуг. І в Україні, і в Польщі впродовж останніх років спостерігається позитивна тенденція зростання чисельності зайнятих у галузях торгівлі, громадського харчування, операцій з нерухомістю та надання послуг підприємцям, а також у сфері фінансової діяльності, розвиток якої є надзвичайно перспективним.

Аналізуючи статистичні дані ринків праці, можна стверджувати, що трансформаційний період характеризувався динамічним розвитком приватного сектору. В Україні, зокрема, частка осіб, що працювали в приватному секторі зросла з 29,6% у 1992 р. до 48,1% у 2006 р., тоді як частка зайнятих у державному секторі скоротилася відповідно з 60,6% до 27,2%. Також зростала кількість зайнятих на підприємствах колективної форми власності [2].

В Польщі також відбувся перерозподіл зайнятих і їх скорочення у державному секторі на користь приватного сектору. Зокрема, частка зайнятих у державному секторі зменшилася з 52,1% у 1990 р. до 26,1% у 2009 р. і водночас зросла частка зайнятих у приватному секторі, відповідно, 47,9% до 73,9%.

Отже, ринки праці України та Польщі характеризуються позитивними тенденціями зміни структури зайнятості, однак все помітнішими стають проблеми демографічного характеру, а також проблеми пов'язані з трудовою міграцією.

Примітки:

1. Головне статистичне управління: Щорічний статистичний звіт ринку праці, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_2175_ENG_HTML.htm;
2. Державний комітет статистики України. Статистичні збірки за 2001-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/rp.htm;
3. Бараник З.П. Етапи розвитку функціонування ринку праці в Україні / З.П. Бараник // Соціальний діалог на ринку праці України: питання теорії та практики: Збір. наук. праць / Упорядники: Гнибіденко І.Ф., Жуков В.І., Лукашевич М.П., Маршавін Ю.М., Туленков М.В. – К.: ІПК ДСЗУ, 2007. - С. 107-115;
4. Гаврись Я. Інфраструктура ринку праці в контексті особливостей економічного розвитку Польщі //Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. №472. – Львів: Націон. ун-т "Львівська політехніка", 2003. – С. 438 – 443;
5. Демінська Т.В. Стан ринку праці в Україні та заходи щодо зменшення соціально-економічних наслідків безробіття / Т.В. Демінська // Збірник наукових праць (менеджмент організацій і адміністрування, психологія праці та управління, управління персоналом та економіка праці) / упоряд. О.Ю. Вілкова, Л.Г. Новаш. – К. : ІПК ДСЗУ, 2012. – С. 201-208;
6. Карлін М.І. Аналіз суперечностей ринку праці в Польщі після вступу країни до Європейського Союзу та шляхів їх подолання: досвід для України / М.І. Карлін //Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. - №7. – С. 5-15.

Andriy Yurchyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF TRANSFORMATION PROCESSES OF EMPLOYMENT IN UKRAINE AND POLAND

During market economy transformations in Ukraine and Poland, the formation of national labor market has been considered to be one of the most difficult social and economic problems. Poland chose a strategy of "shock therapy" on their way to a free market economy model. In Ukraine, economic reforms were quite slow and controversial. It is shown that the results of the chosen strategies were different for the countries.

Яблінська Христина
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ПІДТРИМАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ РІВНОВАГИ У ПЕРІОД СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

З врахуванням зовнішньоекономічного характеру операцій платіжного балансу його рівновагу прийнято називати зовнішньою. Платіжний баланс – це систематизований запис усіх міжнародних операцій резидентів країни з нерезидентами за певний проміжок часу, як правило, за рік. [3]
Баланс, в якому надходження перевищують зобов'язання, називають активним (позитивним), у протилежному випадку – пасивним (від'ємним). Платіжний баланс складається з таких статей:

Поточний рахунок

Рахунок капіталу і фінансів.

Однією із його основних проблем є неврівноваженість. Існує багатий арсенал методів досягнення зовнішньої рівноваги, направлених або на стимулювання експорту, або на обмеження зовнішньоекономічних операцій залежно від стану держави і стану міжнародних розрахунків країни.

Глобальна фінансова криза негативно позначилась і на нашій економіці. Ця нестабільність погіршила умови торгівлі і взаємних розрахунків. Очікування зниження курсу національної валюти супроводжується зміщенням термінів платежів за експорт та імпорт. Зовнішньоекономічна діяльність досі не є ефективним джерелом валютного забезпечення України.

Через нестачу валютних коштів Україна змушена постійно проводити реструктуризацію боргу. Фінансовий стан України від початку 2008 року значно погіршився. Простежується значний дефіцит торговельного балансу, його від'ємне сальдо у 2007 році становило 10 млрд. дол. США. Помітно збільшився відтік коштів з України, у зведеному платіжному балансі простежується подвійний дефіцит поточного і фінансового рахунків.

Вітчизняна економіка зазнала різкого спаду у 2008-2009 р., відбулося суттєве зниження попиту на метал та продукцію хімічної промисловості та підвищенням цін на імпортний газ. Внутрішній попит постраждав від зміни чистого притоку іноземного капіталу на його відтік, а також від загальної нестабільності банківського сектору та зменшення співвідношення між боргом та власним капіталом у структурі капіталу. Як наслідок загальний обсяг виробництва у 2009 р. скоротився на 14,8%.[6]

В умовах глобальної фінансової кризи дефіцит поточного рахунку платіжного балансу України набуває загрозливих ознак, оскільки протягом 2009 року не передбачається припливу іноземного капіталу в країну у вигляді інвестицій і кредитів, а темпи надходження валютної виручки від експорту зменшуватимуться.

Однією із причин дефіцит платіжного балансу України є нічим не обґрунтовані соціальні виплати, а також значний дефіцит Держбюджету і необхідність обслуговування зовнішнього боргу. Наслідки світової фінансової кризи обумовили подальше зниження експорту товарів до 5,7 млрд. дол. США. Зниження внутрішнього попиту за рахунок призупинення кредитування фізичних осіб та «послаблення» гривні призвели до зменшення обсягів імпорту.

Дефіциту платіжного балансу посилює жорстка прив'язка гривні до долара США. Варто зазначити, що характерною ознакою всіх економік, валюти яких відчули девальваційний шок проти долара, був значний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу. Інвестори почали активно виводити капітали з таких економік, і країни опинилися перед загрозою втрати своїх валютних резервів. Експерти попереджали про існування таких ризиків, проте на практиці переміг стереотип жити в борг. Україна не є винятком. Очевидно що у даний посткризовий період необхідно переглянути основні засади фінансової та економічної політики, провести стратегічно правильну монетарну політику Національного банку України.

На жаль, як показує досвід український Уряд не вживає правильних заходів для подолання наслідків глобальної кризи, а вдається до деякою мірою утопічних механізмів замість використання ринкових методів регулювання неусталеної господарської системи.

Стратегія вирівнювання платіжного балансу та зменшення його дефіциту повинна мати наступні складові:

- зміна структури експорту завдяки поглибленню індустріалізації та перерозподілу ресурсів для виробництва продукції більш конкурентоспроможної на зовнішньому ринку;
- задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції вітчизняної металургії;
- створення довгострокового сприяння вітчизняним експортерам у вивозі товарів та освоєнні зовнішніх ринків;
- використання міжнародно-правових норм для врегулювання сальдо торгового балансу;
- введення податку на предмети розкоші, збільшення акцизів на тютюнові вироби, алкогольні напої;
- призупинення окремих потоків товарів та капіталів, використовуючи тарифи, мито, спеціальні збори, квоти, стандарти, ліцензування, субсидії, адміністративні обмеження для вразливих секторів економіки та видів продукції;
- фінансування дефіциту поточного рахунку платіжного балансу шляхом продажу активів чи запозичень в іноземних установах, коригування видатків і доходів державного бюджету;
- хеджування валютних ризиків;
- ліквідація внутрішніх економічних диспропорцій, зокрема тих, що пов'язані з інфляцією.

Примітки:

1. НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/
2. Державний комітет статистики України. Статистичні збірки за 2001-2012 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/rp.htm
3. Аналітична економія: макроекономіка та мікроекономіка: Навч. посіб.: У кн..2. – Кн.1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка/ за ред.. С.Панчишина і П.Островерха. – 4-те вид., випр.. і доп. – К.: Знання, 2006. – 322 с.
4. Андрійчук В. Шляхи оптимізації платіжного балансу України та зовнішньоторговельного балансу регіонів в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/22.htm
5. Документ ЄБРР. Стратегія діяльності в Україні 2011 – 2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ebrd.com/downloads/country/strategy/ukraine_uk.pdf

6.Юрій С.М. Платіжний баланс держави як модель зовнішньоекономічних зв'язків країни [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2009.../NV-2009-V1_32.pdf

Khrystyna Yablinska
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES MAINTAINING EXTERNAL BALANCE DURING THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Essence and economic setting of balance of payments is exposed in the article, attention calculation balance, indicated reasons of unbalanced of balance of payments, is spared, the financial state of our state, offered ways of overcoming of problem questions, is analysed.

Юлія Якимчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страхування життя є однією з найважливіших галузей страхового ринку і стратегічним сектором економіки. Воно є особливим інструментом системи соціального забезпечення та соціального захисту населення. **С**трахування життя має велике значення для країни, оскільки є джерелом внутрішніх довгострокових інвестицій в економіку і сприяє соціально-економічній стабільності в суспільстві, тобто відіграє значну роль у фінансовій безпеці держави. На даному етапі розвитку міжнародних відносин виникає необхідність вдосконалення страхового ринку України з урахуванням національних особливостей його функціонування та зарубіжного досвіду. Цю необхідність зумовлюють процеси ринкової трансформації національної економіки, входження України до системи світових господарських зв'язків, тобто поглиблення глобалізації та інтеграції.

Актуальність вивчення ринку страхування життя визначається його важливістю для соціального розвитку, а також потребою його вдосконалення та реформації. В розвинутих країнах він є одним з основних елементів соціальної системи держави, що задовольняє потреби громадян і юридичних осіб в забезпеченні стійких гарантій захисту їх економічних інтересів, пов'язаних зі здійсненням різних видів господарської діяльності, збереженням визначеного рівня добробуту і здоров'я, а також дозволяє успішно вирішувати інші соціальні проблеми. Цей вид страхування має величезний інвестиційний потенціал, оскільки є джерелом внутрішніх інвестицій. Ефективність страхування життя залежить від того, як глибоко досліджена його сутність та технічна організація.

Теорія вивчення страхування життя відстає від практики, оскільки мало досліджені проблеми та особливості цієї сфери, напрями покращення та причини, що стримують її розвиток.

Метою цієї роботи є дослідження основних особливостей страхування життя в Україні, аналіз його сучасного стану, визначення проблем та перспектив розвитку та пошук шляхів його вдосконалення.

Страхування життя у класичному розумінні передбачає захист майнових інтересів на випадок смерті застрахованого. Головною особливістю цього виду страхування є те, що людське життя не має вартісної (грошової) оцінки. Це означає, що за цим видом страхування неможливо визначити величину збитку, зумовленого настанням страхового випадку [1]. Страхування життя надає можливість для громадян одержати страховий захист від наявних ризиків та заощадити кошти. Воно допомагає у випадку, коли людина стала пенсіонером за віком і втратила свої звичні доходи, тимчасово або назавжди втратила працездатність, коли виникають проблеми зі здоров'ям у дітей або у випадку настання певних подій у їх житті тощо. Використання послуг страхових компаній дозволяє громадянам, які не мають можливості самостійно компенсувати такі неочікувані втрати, за невелику порівняно плату у вигляді страхових внесків отримати швидку компенсацію втрат. Тобто страхування життя має надзвичайно важливе значення, оскільки сприяє вирішенню проблеми соціального захисту населення.

Станом на 30. 09. 2012 року в Україні налічувалось 448 страховиків, з яких 64 страховика мають право надавати послуги зі страхування життя (станом на 30. 09. 2011 – 445 компаній, у тому числі 65 страхових компаній, що здійснюють страхування життя).

Основні показники діяльності в галузі страхування життя страхових організацій України в 2010–2012 рр. наведено у таблиці 1 [2].

Ми бачимо збільшення страхових виплат, що розглядається як позитивна ознака.

На даному етапі розвитку в Україні важливим є підвищення фінансової надійності компаній зі страхування життя, оскільки глобалізаційні процеси спричиняють посилення тінізації цього сектора, збільшення різних видів шахрайств та економічних злочинів. Тобто виникають проблеми пов'язані із забезпеченням економічної та фінансової стійкості страхових компаній, що впливає на їх конкурентоспроможність в ринковому середовищі. Є необхідність в удосконаленні законодавства, в тому числі і податкового, посиленні нагляду за страховою діяльністю. Зміни законодавчо-нормативної бази та оптимізація діяльності державних органів регулювання та нагляду за страховою діяльністю свідчать про те, що ринок страхування життя в Україні ще розвивається. Становлення цього ринку та його ефективне функціонування залежать від покращення його інфраструктури, розширення переліку страхових послуг, підвищення капіталізації та підвищення страхової культури населення.

На розвиток ринку страхування життя впливає низка негативних факторів, до яких можна віднести низький рівень доходів населення, невміння страхових компаній позиціонувати свої продукти, недосконаліть захисту прав споживачів страхових послуг, невміння вирішувати конфлікти, недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку.

Таблиця 1

№	Показники	9 місяців 2010	9 місяців 2011	9 місяців 2012	Темпи приросту, %	
					2011/2010	2012/2011
1	Страхові премії, млн. грн.	609,3	900,3	1219,5	47,8	35,4
2	Частка у структурі чистих страхових премій за видами страхування, %	7	7	8	–	–
3	Страхові виплати, млн. грн.	38,8	54,4	86,7	40,3	59,4
4	Частка у структурі чистих страхових виплат за видами страхування, %	1	2	2	–	–
5	Рівень виплат (відношення виплат до премій), %	6	6	5	–	–

Отже, для вдосконалення страхування життя в Україні необхідно покращити якість страхових послуг та впроваджувати нові послуги, розвивати інфраструктуру галузі, впроваджувати в практику роботи компаній зарубіжний досвід та досягнення технології, залучати висококваліфіковані кадри та підвищувати ефективність роботи управління, підвищувати прозорість ринку та ефективно контролювати його діяльність.

Примітки:

1. Страхування: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008. – 1019 с.;
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/734.html

Yuliya Yakymchuk
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN UKRAINE

In theses are analysed the present state and possibilities of the development of life insurance in Ukraine. The problems and the prospects of life insurance, possible ways of its improvement are considered. The ways of increasing of the efficiency of work of insurance company are offered.

Юрій Янчинський
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПОСЛУГ БАНКОМ, ЯК НЕОБХІДНИЙ ФАКТОР ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Сучасний етап розвитку сфери банківських послуг, що проходить в умовах загострення конкуренції і кризових явищ на світовому грошово-фінансовому ринку, характеризується такими основними тенденціями:

Ростом обсяг та різноманітності банківських послуг;

Запровадженням нових послуг як для населення, так і для підприємств;

Таким чином, банк, як повноцінний учасник ринку, вимушений сам виступати ініціатором своїх інноваційних процесів [1].

За наявних умов функціонування інновації для вітчизняних банків є не тільки критерієм оцінювання конкурентоспроможності, а й умовою виживання на ринку [1].

Отже, дослідження інноваційних послуг банків набуває все більшої актуальності.

Питанню банківських інновацій, та зокрема інноваційних банківських послуг, приділяється велика увага у працях російських учених: О. Лаврушина, Н. Валенцевої, І. Балабанова, П. Семикова, Є. Золотова. Серед вітчизняних авторів можна виділити праці О. Васюренка, А. Єпіфанова, А. Пересади, С. Єгоричевої; серед зарубіжних авторів вагомий внесок у розробку цією проблеми внесли М. Бітнер, Н. Вудкок, Я. Гордон, Ж. Ламбен, М. Стоун та інші.

З метою визначення місця інноваційних банківських послуг у класифікації банківських послуг розглянемо детальніше загальновідомі класифікації банківських послуг.

Таблиця 1

Загальна класифікація банківських послуг [2]

Критерій класифікації	Види банківських послуг
Залежно від руху матеріального продукту	послуги, пов'язані з рухом матеріального продукту (наприклад, розрахунково-касове обслуговування); чисті послуги (наприклад, консультаційні)
Залежно від контингенту споживачів	послуги юридичним особам; послуги фізичним особам
Залежно від відображення послуги у балансі	балансові; позабалансові (операції, що певний час не відображаються в балансі, поки не будуть відображені в прибутках або збитках банку)
Залежно від плати за надання послуг	платні; безоплатні
Залежно від можливості обліку платних послуг і можливості визначення розміру плати	послуги, розміри яких підлягають обліку (розрахунково-касові, кредитні, валютні); послуги, аналоги яких є у відповідних тарифах (консультаційні); послуги, вартість яких не може бути встановлена об'єктивно (як правило, надаються банками в пакеті з платними товарними послугами)

Вже виходячи із вище зазначеної класифікації банки повинні розвивати і запроваджувати певні інноваційні послуги, які б полегшували роботу з клієнтами, і були б зручними для клієнтів.

З розвитком телекомунікацій і технологій активно розвивається такий напрям, як дистанційне управління банківськими рахунками.

Підвидами інноваційних банківських послуг, залежно від їхнього впливу на поведінку споживачів, є адаптивні інновації (припускають мінімальні зміни в продукті чи послузі і не вимагають ніяких змін у поводженні споживачів), функціональні інновації (припускають збереження функції послуги, але характер реалізації функції змінюється) і фундаментальні (мають під собою реалізацію нової концепції чи ідеї, у результаті чого виникають нові функціональні якості) інновації [3].

Такі послуги повинні враховувати сучасний стан розвитку інформаційних систем, всесвітній доступ до мережі Internet. Тут під інновацією необхідно розуміти запровадження електронного банкінгу, який даватиме клієнтам доступ до їх рахунків протягом 24 годин на добу. Такі послуги вже мають, наприклад, такі великі банки як ПАТ "Кредобанк" (системи "KredoDirect" для фізичних осіб та "Ifobs" для юридичних осіб), ПАТ "ПриватБанк" (система "Приват24")

Розглянемо детальніше систему "KredoDirect" від ПАТ "Кредобанк":

Підключивши KredoDirect у ПАТ "Кредобанк" клієнт отримує:

1. Цілодобовий доступ до рахунків – 24 години на добу і 7 днів на тиждень не відвідуючи установу банку.
2. Контроль над рухом та залишками коштів на рахунках.
3. Можливість проводити операції із депозитними, поточними та картковими рахунками, а також здійснювати платежі не виходячи із власної оселі або офісу з високим рівнем безпеки.

Система "KredoDirect" надає можливість цілодобово отримувати інформацію про: залишок коштів на рахунках; наявні депозити та кредити; рух коштів по рахунках; продукти та послуги Банку.

Система "KredoDirect" дозволяє: проводити операції зі своїми рахунками, які відкриті в різних структурних підрозділах Банку; здійснювати оплату комунальних платежів, товарів, послуг, погашення кредитів, поповнення депозитів та ін.; переказувати кошти в національній та іноземній валютах як на власні рахунки, так і на рахунки інших осіб; контролювати стан виконання банком платіжних доручень; вести довідник отримувачів для зручного переказу коштів; друкувати документи та виписки по рахунках

Система "KredoDirect" гарантує високий рівень безпеки доступу до системи та проведення операцій завдяки використанню сучасних засобів та технологій [4].

Доступ до системи можливий:

·за допомогою мережі Інтернет;

·через консультантів Call-Centre.

На основі цієї системи показано, як в загальному повинні виглядати електронні інновації банківських послуг.

Ці системи банків є подібними між собою, вони дають цілодобовий доступ клієнтам до власних рахунків, дозволяють здійснювати ряд операцій (наприклад, поповнення мобільного рахунку, переказ коштів, оплата комунальних послуг, купівля авіабілетів, оплата інтернет рахунків та ін.) без відвідування клієнтом приміщення банку.

В обов'язок банку входить забезпечення надійності таких інноваційних послуг, захищеність рахунку клієнта від можливості взлому хакерськими атаками, здатність підтримувати їх на відповідно якісному рівні, щоб клієнт без перешкод міг скористатись своїм рахунком.

Ефективність роботи банку та його конкурентоспроможність на ринку банківських послуг багато в чому залежать від упровадження інноваційних банківських послуг. Запровадження і розширення інноваційних банківських послуг повинно поєднуватись із постійним удосконаленням традиційних напрямів обслуговування клієнтів. У той же час, незважаючи на поступову активізацію інноваційної діяльності українських комерційних банків у напрямі розроблення і впровадження нових

видів банківських послуг. співпраця між банком і клієнтом здебільшого обмежується розрахунково-касовими та кредитно-депозитними операціями, умови яких часто не є привабливими.

Примітки:

1. Босак О. В. Інноваційна діяльність як основний чинник підвищення конкурентоспроможності банку/ О. В. Босак // Економіка, планування і управління галузі : Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 131–136.
2. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Рущишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с.
3. Перспективні види інноваційних послуг банків.[Електронний ресурс] /Базадзе К. М. . – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VUbsNbU/2012_2/12_2_44.pdf
4. Матеріали з офіційного сайту ПАТ "Кредобанк".[Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://www.kredobank.com.ua/

Yurii Yanchynskyi
Ivan Franko National University of L'viv

THE INTRODUCTION OF INNOVATIVE ELECTRONIC BANKING SERVICES, AS A NECESSARY FACTOR FOR ACHIEVING COMPETITIVENESS OF BANKING SERVICES.

In this thesis on the example of "KredoDirect" system from PC "Kredobank" innovative electronic banking services were analyzed in order them to be competitive enough on the banking services market.

Наталія Яснобулка
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІЖНАРОДНА ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Невід'ємною ознакою світової економіки наприкінці XX століття стала активізація глобалізаційних процесів у всіх сферах господарської діяльності. Суб'єкти вийшли за межі національних кордонів та в процесі глибокої взаємодії одне з одним посили глобальну взаємозалежність, що на даному етапі прямує до створення єдиної цілісної системи економічного буття на планеті. У цей період своєї історії людство опинилось у стані екологічної кризи, яка почала набувати глобального характеру, загрожуючи існуванню земної природи і цивілізації. За даних умов особливої актуальності набуває дослідження міжнародної екологічної безпеки, зокрема, визначення сутності даного поняття та характеристика чинників, що на неї впливають.

Міжнародна екологічна безпека передбачає такий стан міжнародних відносин, при якому забезпечується збереження, раціональне використання, відтворення та підвищення якості навколишнього середовища, та при якому національна діяльність окремих держав виключає нанесення екологічної шкоди як окремим країнам світу, так і всьому світовому співтовариству [1, с. 9]. Термін «екологічна безпека» часто ототожнюється з поняттям «безпеки довкілля», тож, в контексті нашого дослідження, доцільно детальніше розглянути визначення останнього. Відповідно до Проекту Тисячоліття ООН, безпека навколишнього середовища являє собою стан зв'язків між людиною на довкіллям, який охоплює відновлення навколишнього середовища після воєнних дій, боротьбу з дефіцитом ресурсів, деградацією довкілля та біологічними загрозами [2, с. 1352].

Добробут людини надзвичайно тісно пов'язаний зі станом екосистеми. Адже людство фундаментально залежить від потоку екосистемних послуг – вигод, які індивіди отримують від екосистеми. Найбільш критичні фактори, що викликають зміни в екосистемах і, таким чином, становлять загрозу для міжнародної екологічної безпеки, можна поділити на дві групи: прямі (безпосередні) та непрямі. Прояв впливу останніх відбувається через зміну в одному чи декількох прямих факторах.

Велика кількість безпосередніх чинників, що викликають зміни в екосистемах та біорізноманітті, в даний час характеризуються постійністю або посилюються в більшості екосистем. Найважливіші прямі фактори охоплюють такі процеси, як зміна середовища існування (розширення землекористування та фізичне перетворення річок або вилучення річкових вод), надмірна експлуатація, експансія чужорідних видів, забруднення та зміни клімату [3, с. 67].

Загалом можна виокремити п'ять категорій непрямих факторів, що позначаються на екосистемах та їх послугах: зміна населення, зміна економічної активності, соціально-політичні фактори, культурні фактори та зміна технологій. В сукупності названі фактори впливають на рівень виробництва і споживання екосистемних послуг, а також на стійкість виробництва. Як економічне зростання, так і зростання населення ведуть до збільшення обсягів використання послуг екосистеми, хоча рівень шкідливого впливу на навколишнє середовище залежить від застосовуваних технологій [3, с. 65]. Світова торгівля, в свою чергу, примножує вплив різних підходів до управління екосистемами, що посилює як позитивні ефекти, так і негативні наслідки, якими воно супроводжується. Ріст торгівлі може прискорити деградацію екосистемних послуг в експортоорієнтованих країнах через неналежні політичні та управлінські процеси. Одночасно міжнародна торгівля сприяє експлуатації порівняльних переваг та прискореному розповсюдженню ефективніших практик та технологій [3, с. 67].

Загрозу міжнародній екологічній безпеці становлять не лише зміни в екосистемі. Ще одна небезпека полягає у дефіциті невідновлювальних ресурсів. До них відносяться, зокрема, поклади таких корисних копалин, як нафта, природній газ, вугілля та уранові руди. Необхідно зауважити, що в даному випадку означення «невідновлювальні» є відносним. Це пов'язане з тим, що процес їхнього відновлення потребує мільярдів років, а це означає, що дані ресурси не можуть бути природно замінені відповідно до рівня їхнього споживання.

Будучи основними джерелами енергії, названі невідновлювальні ресурси являють собою фундамент економічного зростання і, відповідно, добробуту населення. Оскільки загроза, яку вони становлять для міжнародної екологічної безпеки, пов'язана із способом їхнього використання, можна стверджувати, що такі непрямі фактори змін в екосистемах, як економічний розвиток, наука і технології, активізація міжнародних торгівельних процесів, одночасно є чинниками, що впливають рівень забезпеченості людства енергетичними ресурсами.

Як вже зазначалось, енергетичні ресурси представляють базу для економіки, відповідно, економічне зростання, що передбачає збільшення обсягів виробництва, є каталізатором проблем, пов'язаних із запасами даних ресурсів. Звичайно, необхідно враховувати фактор ефективності їхнього використання, адже абсолютний обсяг витраченої енергії залежить від

технології виробництва. Таким чином, підтверджується зв'язок між рівнем технологічного розвитку та міжнародною екологічною безпекою. Такий чинник, як світова торгівля, в свою чергу, активізує виробничі процеси, що збільшує навантаження на паливно-енергетичний комплекс. Однак з іншого боку, вона прискорює поширення нових способів ефективнішого використання ресурсів, що справляє позитивний вплив на екологічну ситуацію в світі.

Отже, міжнародна екологічна безпека визначається стабільністю забезпечення людства екосистемними послугами та невідновлювальними ресурсами. Даний стан залежить від низки факторів, серед яких ми відзначили економічні чинники, зокрема, активність міжнародного обміну факторами та результатами виробництва, та науково-технічний прогрес.

Примітки:

1. Міжнародна екологічна безпека в умовах глобалізації : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.02 / І.С. Третьякова; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 20 с.
2. G Zurlini and F Muller. Environmental Security. In Sven Erik Jørgensen and Brian D. Fath(Editor-in-Chief), Systems Ecology. Vol. [2] of Encyclopedia of Ecology,5 vols. pp. [1350-1356] Oxford: Elsevier [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academia.edu/1591033/Encyclopedia_ENVIRONMENTAL_SECURITY
3. Millenium Ecosystem Assessment, 2005. Ecosystem and Human Well-being: Synthesis. Island Press, Washington, DC.

Nataliya Yasnobulka
Ivan Franko National University of L'viv

INTERNATIONAL ECOLOGICAL SECURITY IN THE AGE OF GLABALIZATION OF WORLD ECONOMY

The activation of internationalization processes and the achievement of the globalization level have been accompanied with the growing meaning of environmental issues which resulted in the emergence of the “ecological security” notion. This article presents the implications of international ecological security and characterizes its key determinants.

ЗМІСТ

Małgorzata Januszewska. Art banking as a modern method of investing in Ukraine....5
Magdalena Kurzajczyk. The impact of the economic and financial crisis on Ukraine 5
Мар'яна Антоняк. Процеси координації в системах адаптивного управління проектами 6
Ірина Бавдик. Особливості розробки та реалізації стратегій організації з урахуванням глобальних економічних криз 7
Оксана Баліцька. Особливості державних закупівель товарів і послуг в Україні 9
Мар'яна Бараник. Методика та оцінка формування стратегії конкурентних переваг підприємства....11
Іван Бачало. Застосування методу оцінювання вартості проблемних кредитних портфелів банками України....12
Марія Башлядинська. Особливості організаційно-управлінського забезпечення регіональної політики сталого розвитку в Україні....13
Мар'яна Безрук. Інвестиційна привабливість регіону (на прикладі Львівської області) 15
Христина Березовська. Фінансове регулювання на рівні управління борговою політикою держави....16
Ігор Березяк. Статистичне вивчення ризиків в зовнішньоекономічній діяльності та способи їх мінімізації....18
Тетяна Бздель, Мирослав Дацко. Моделювання рекламної кампанії засобами сітьового планування 20
Зоряна Бігун. Напрями удосконалення бюджетного процесу за участю органів державного казначейства України....21
Ірина Білик. Особливості інституційного забезпечення інфраструктури аграрного ринку праці в Україні....22
Ірина Бобеляк. Математичні методи прогнозування розвитку ринку капіталів....23
Вікторія Бойченко. Соціальний маркетинг у глобальному економічному просторі....24
Марія Бундзило. Експеримент в економічній теорії....26
Daniel Butyter. Economic obstacles in movement of trade and services between European Union countries and Eastern Partnership Members....27
Ірина Бухній. Особливості розвитку ринку сонячної енергетики в Україні 28
Ірина Бухній, Мирослава Тепла. Аналіз ринку пива в Україні 30
Марта Бухтіярова. Особливості організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів 31
Максим Ваврін. Економічна безпека України: поняття "загрози" та їх класифікація 33
Максим Ваврін. Економічна безпека України: реверсне постачання газу в Україну для посилення енергетично-ресурсного складника....34
Юлія Вавринюк. До питання детінізації підприємницької діяльності в Україні....36
Ольга Варениця, Микола Яцишин. Портрет сучасного студента: соціологічний та статистичний виміри 38
Ольга Васюнець. Теоретичні засади оцінки ефективності маркетингових заходів підприємства 39
Юлія Вауліна. Проблеми діяльності підприємств туристичної індустрії і шляхи їх розв'язання....41
Вікторія Вдовенко. Методи управління портфельним кредитним ризиком банку 43
Ірина Вовчук. Питання якості українського молока в контексті міжнародних стандартів 44
Лідія Волокитіна. Актуальні проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності туристичних підприємств України....46
Надія Вук. Імітаційна модель задачі оптимального розподілу вивільнених маршрутизованих транспортних засобів на перевезення цільових вантажів 47
Роман Галійчук. Вплив податку на додану вартість на функціонування національної економіки 48
Ірина Гедз. Аналіз діяльності банків на ринку цінних паперів....49
Вікторія Геращенко. Продуктово-комунікаційні аспекти туристичного маркетингу в Україні....51
Юлія Гернего. Бюджетування різного ступеню відкритості інноваційних проектів....52
Віталія Герус. Моделювання вибору оптимального рівня ціни на продукцію підприємства....54
Ростислав Гнатюк. Факторний аналіз фондових індексів на міжнародних фондових біржах 56
Марта Голодівська. Особливості трансформації трудових ресурсів України до вимог глобального ринку праці 57

Анна Горшунова. Напрями покращення іміджу готельних підприємств України 59
Наталя Греськів. Проблеми вдосконалення міжбюджетних трансфертів в Україні 60
Тетяна Григор'єва. Маркетингові дослідження конкурентного середовища 61
Ірина Гринчук. Передумови переходу до гнучкого курсоутворення в Україні 62
Олег Грициняк. Аналіз видатків домогосподарств на охорону здоров'я 63
Роман Гуменюк. Основні недоліки прибуткового оподаткування підприємств 64
Христина Дідух. Моделювання ризикових ситуацій для прийняття управлінських рішень у господарській діяльності підприємств 65
Христина Данилків. Кредитні спілки як альтернативне джерело кредитування малого підприємництва 67
Тетяна Дануца. Модель стратегії прийняття рішень суб'єкта малого бізнесу 69
Володимир Довганик. Оцінка економічної ефективності веб-ресурсів промислових підприємств 70
Людмила Дорощук. Застосування генетичних алгоритмів для оптимізації систем перевезення вантажів 72
Руслан Дорощук. Генетичні алгоритми як метод ідентифікації змін траєкторії фінансового ринку 73
Павліна Дубинецька. Аналіз інтегральних індексів оцінювання якості податкового регулювання в Україні 75
Ірина Дутчак. Теоретичні засади організації обліку на підприємствах сфери послуг 77
Ірина Жовнір. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації економіки 78
Оксана Жох. Статистичні методи оцінювання ризиків в інвестиційній діяльності 80
Mykola Zhuk. Comparison analysis of binary choice models in evaluating borrower`s reliability 81
Мар'яна Закорчемна. Моделювання та постановка алгоритму задачі оцінки ефективності функціонування транспортної мережі 82
Яна Захаревич. Особливості контролю зобов'язань бюджетних установ 84
Михайло Ільчишин. Характеристика економічної безпеки підприємств 86
Євген Касіян. Роль конкуренції у розвитку банківського сектору перехідної економіки 87
Сергій Касян, Катерина Сабурова. Формування маркетингової інноваційної політики високотехнологічних підприємств 89
Василина Кацьма. Діагностика кризового стану підприємства 90
Ірина Кирилейза. Сутність та значення ресурсної бази банків 91
Дарія-Соломія Кізима. Вплив офшорних фінансових центрів на інвестування в Україні 92
Ольга Кіндзюр. Інституційна структура житлово-комунального господарства 94
Ірина Кислова. Державне фінансування громадських організацій у світовій практиці 96
Марта Кобрин. Договірні відносини учасників транспортних перевезень та їх вплив на методику обліку доходів автотранспортного підприємства 97
Andriy Kovalchuk. Features of Using Trial Balance in International Accounting 99
Марія Ковальчук. Антикризове управління банком 101
Аліна Ковач. Управління кадровим забезпеченням готельного підприємства 102
Олег Колібаба. Ефективність управління витратами на стадії планування 104
Богдан Копильчак. Скаутинг як метод розвитку лідерських якостей у молоді 105
Ігор Коропецький, Зоряна Артим-Дрогомирецька. Рейтингування внз як елемент системи планування і регулювання на ринку освітніх послуг україни 107
Ореста Костик. Організаційне забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства 108
Катерина Костюк. Теоретичні основи розвитку місцевих фінансів в Україні 109
Роман Кравець. Теоретичні погляди на взаємозв'язок реального та фінансового секторів економіки 111
Христина Крегель. Особливості та проблеми розвитку ринку віскі в Україні 113
Юлія Курадовець. Економіко-математичне моделювання процесів самоорганізації соціально-виробничих систем 114
Олена Курчик, Артим-Дрогомирецька Зоряна. Економіко-математична модель оптимізації структури джерел формування оборотного капіталу промислового підприємства 116
Ірина Кухар. Місцевий бюджет як економічна категорія, його об'єктивна необхідність та призначення 118

Галина Куцах. Зарубіжний досвід податкового стимулювання іноваційної діяльності підприємств 119
Назар Левус. Визначення економічного змісту поняття депозитарної розписки 120
Ігор Леськів. Особливості організації обліку діяльності будівельних підприємств 122
Ірина Лех. Проблеми розвитку промисловості України 123
Юлія Мазурик. Діяльність іноземних банків у вітчизняному банківському секторі в період фінансової кризи 125
Оксана Маніла. Правові основи приватної власності та підприємництва в Україні 126
Ірина Мандич. Стратегічне управління витратами як важлива складова розвитку підприємства 127
Соломія Маселко. Діяльність авіаційного страхового бюро в Україні 129
Ірина Мацура. Економіко-математичне моделювання процесів керування стійкістю виробничої фірми 130
Наталя Миколайчук. Управління конкурентоспроможністю продукції на підприємстві 131
Олена Міджак. Вплив іноземного капіталу на функціонування банківської системи України 132
Марія Мороз. Нечітка модель ефективного управління сільськогосподарськими підприємствами 134
Андрій Москаленко. Економічні моделі розвитку територій із залученням мешканців 136
Олена Москвічова. Політика рефінансування НБУ в посткризовий період 137
Мирослава Мрочко, Богданна Косович. Міжнародний досвід соціального бізнесу та соціальні підприємства України 138
Михайлина Мудь. Реформування податкової системи в умовах євроінтеграційних процесів 140
Вікторія Музика. Механізми управління дорожньою інфраструктурою України 141
Юрій Никитюк. Вплив валютної політики на поведінку економічних субєктів та перспективи інституційної трансформації фінансової системи України в умовах глобальної кризи 143
Надія Новак. Система управління витратами праці в готельній індустрії 144
Галина Оліх. Поняття валютного ризику банку та механізму його управління 145
Мар'яна Патан. Теоретичні засади дослідження суті рекламної діяльності підприємства 147
Вероніка Патек. Стратегічне планування маркетингової діяльності та його роль в системі управління банком 149
Альона Петерс. Роль національного банку України у забезпеченні стабільності обмінного курсу національної валюти 150
Марія Пилипів. Вплив споживання енергоресурсів на економічне зростання держави 152
Юлія Пилипенко. Актуальні проблеми функціонування фермерських господарств України 154
Олена Підгурська. Вплив податкової політики держави на розвиток вітчизняних підприємств 155
Ліліана Пінчак. Житлове будівництво як поштовх для реаліації людського капіталу та потенціалу мегаполісів. 157
Ірина Полох. Аналіз впливу сезонності на динаміку розвитку ринку будівництва 159
Зоряна Приймак. До питання про еволюцію поглядів економістів на функціональний розподіл доходів 160
Юрій Притоцький. Методологічні аспекти оцінювання фінансових ризиків 162
Володимир Роман. Оцінка туристичної привабливості території 164
Зоряна Романчук. Необхідність державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні 165
Микола Романяк. Кластерний аналіз інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості регіонів Львівщини 167
Ольга Росик. Комерційні банки в структурі кредитної системи України 168
Марія Рубаха. Оцінка фінансового та комерційного ризику підприємницьких структур в процесі формування фінансового капіталу 170
Ірина Руда. Проблематика державного управління ЖКГ 171
Ірина Рудник. Процес формування плану соціально-економічного розвитку міста 172
Оксана Савчук. Особливості формування конкурентоспроможного продовольчого ринку 173
Оксана Саламін. Удосконалення державного регулювання сільського господарства в умовах європейської інтеграції 174
Остап Саловський. Трансакційні витрати євроінтеграційних процесів України та їх регулювання 175
Ірина Семерак. Ринок страхування життя в Україні 176

Уляна Сива. Ключові внески українських учених у розвиток науки управління 178
Олександр Силкін, Віктор Цвігун. Проблема протидії кіберзлочинності 179
Роман Славік. Ранжування рекреаційних територій Закарпатської області за рівнем інвестиційної привабливості з використанням інструментарію нечіткої логіки 180
Вікторія Сорока. Податок на додану вартість: проблеми справляння і шляхи їх вирішення в Україні 182
Мар'яна Стасина. Розвиток бізнес-економіки: теорія та практика статистичної оцінки 183
Петро Строгуш. Державне регулювання ринку вантажних перевезень в Україні та країнах Європі 185
Павло Сумін. Прихований протекціонізм у зовнішній торгівлі між Україною та Росією 186
Оксана Сухарська. Проблеми та перспективи вдосконалення механізму конкурентної політики України 187
Роксолана Танчин, Наталія Чопко. Формування ефективної моделі мотивації праці в сучасних умовах 188
Уляна Таранухо. Особливості страхування підприємницьких ризиків 190
Ольга Тарнавська. Опитування студентів в системі управління якістю освітніх послуг у ВНЗ 191
Юлія Телішевська. Індикатори статистичної оцінки якості трудового життя: регіональний та інституціональний виміри 192
Марія Трофименко. Роль фінансових ресурсів фонду державного фонду сприяння молодіжному будівництву у розвитку соціальної інфраструктури України 194
Катерина Трофименко. Стан банківського сектору України за підсумками 2012 року 195
Наталія Турка. Зовнішньоекономічна діяльність єврорегіонів «Карпатський» та «Буг» 197
Христина Уніят. Роль державно-приватного партнерства у процесі модернізації та розвитку сфери соціальної інфраструктури України 199
Марта Фарбітник. Валютне регулювання в Україні 200
Соломія Федишин. До питання становлення транскордонної польсько-української кластеризаії 201
Юлія Федишин. Ядерний страховий пул: проблеми становлення та перспективи розвитку 202
Федорак Василь, Яцура Володимир. Проблема якості пасажирських автобусних перевезень в Україні і можливості її покращення 203
Ірина Федорович. Особливості та проблеми проведення аудиту основних засобів 205
Ірина Фляк. Шляхи реформування місцевих бюджетів України в умовах соціально-економічних трансформацій 206
Юстина Хмелярчук. Сучасні тенденції розвитку ринку вікон в Україні 208
Дмитро Ходико. Двоетапна модель цільового програмування стійкого розвитку регіону 210
Богдан Цимбалістий. Шляхи вдосконалення державного регулювання ринку корпоративних облігацій україни 212
Ірина Чайковська. Фінансова стійкість як об'єкт фінансового управління 214
Борис Шевельов. Апробація бізнес-моделі франшизи як передумова успіху франчайзингового проекту 216
Олена Шелудько. Регресійна модель аналізу та прогнозування стану зовнішнього середовища промислового підприємства 217
Галина Шира. Стратегічні напрями модернізації економіки України у післякризовий період 220
Олена Шолубко. Вдосконалення контролю доходів і видатків бюджетних коштів закладів освіти 222
Наталія Шульженко. Аналіз здійснення брендингу територій в країнах вишеградської групи 223
Мар'яна Щудлак. Перспективи інфляційного таргетування в Україні 224
Оксана Щуревич. Удосконалення процентної політики в Україні 226
Андрій Юрчишин. Особливості трансформаційних процесів у сфері зайнятості в Україні та Польщі 228
Яблінська Христина. Особливості підтримання зовнішньої рівноваги у період світової фінансової кризи 230
Юлія Якимчук. Проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні 231
Юрій Янчинський. Запровадження електронних інноваційних послуг банком, як необхідний фактор для досягнення конкурентоспроможних банківських послуг 232
Наталія Яснобулка. Міжнародна екологічна безпека в умовах глобалізації світової економіки 234

ББК 65.9(4УКР)+94
А43

Актуальні проблеми функціонування господарської системи України: Матеріали XX-тої міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених, Львів, 17-18 травня 2013 р.– Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2013.- 240 с.

До збірника увійшли тези доповідей учасників XX-тої Міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених "Актуальні проблеми функціонування господарської системи України" *(Львів, 17-18 травня 2013 р.)*, яка проходила на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка. Розглядаються актуальні проблеми сучасної економічної науки і практики. Доповіді присвячені питанням формування господарської системи України, проблемам фінансово-кредитного забезпечення її функціонування, особливостям формування системи менеджменту в Україні, аналізу соціальних проблем в умовах ринкової економіки тощо.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти, аспірантів та студентів.

ББК 65.9(4УКР)+94

Наукове видання

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Матеріали XX-тої міжнародної наукової конференції
студентів, аспірантів та молодих учених
Львів, 17-18 травня 2013 р.

Упорядкування збірника:
Буняк В., Ваврін М., Моряк Т., Рудий Ю.
з використанням інформаційно-аналітичної системи
„ОСВІТА: Конференція” (© Рудий Ю., 2009-2013)

Оригінал-макет: *Василь Буняк*, *Максим Ваврін, Юрій Рудий*
Обкладинка *Максим Ваврін*

Тези доповідей опубліковано в авторській редакції

Підписано до друку 05.06.2013. Папір офсет. №1. Гарнітура Times New Roman.
Друк офсетний. Умови.друк.арк. 15,0.

Друк: Малий видавничий центр економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка.
79008 Львів, просп. Свободи, 18.