

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО–ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ:
МОЖЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ»**

20-21 січня 2017 року

МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО–ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ:
ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ,
ПЕРСПЕКТИВЫ»**

20-21 января 2017 года

Запоріжжя
2017

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43
Р 64

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток економіки країни: можливості, проблеми, перспективи».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Макроекономіка», «Історія економічних вчень», «Економіка галузевих ринків», «Економіка освіти», «Економіка праці», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Ринок цінних паперів», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

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

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Розвиток економіки країни: можливості, проблеми, перспективи:

Р 64 збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 20-21 січня 2017 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. – 136 с.

Развитие экономики страны: возможности, проблемы, перспективы:

сборник материалов Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 20-21 января 2017 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2017. – 136 с.

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

Карасьова Н.А. ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	7
Швайдак В.М. МОНЕТАРНІ ВАЖЕЛІ РОЗШИРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	9

СЕКЦІЯ 2. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ

Нолубка М.М. SOCIO-ECONOMIC AND POLITICAL VIEWS OF CHURCH REPRESENTATIVES AND THEIR INFLUENCE ON FORMATION OF ECONOMIC KNOWLEDGE IN WESTERN UKRAINE AT THE FRONTIER OF NINETEENTH AND TWENTIETH CENTURIES.	12
--	----

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Doronina M.S., Mykhailenko D.G. DIAGNOSTICS OF INDUSTRY SECTORAL STRUCTURE HARMONY BY «GOLDEN SECTION»	16
Князєва О.А., Шамін М.В. СКЛАДОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ	19
Кравчук Н.І., Федоров О.В. РОЗВИТОК ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ: НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ.....	22
Терованесова О.Ю. СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНИЙ СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	25

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Бабак К.О., Присвітла О.В. ВІРТУАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ	29
--	----

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Петіна О.М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ЗАОХОЧЕННЯ МОЛОДІ ДО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	31
Романов А.Д. РОЛЬ ЗГУРТОВАНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В ОЦІНЦІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	35
Ярошенко Я.А. НАУКОВА РОБОТА НА ТЕМУ: «СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО»	37

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Жнакіна Е.Г.

ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ
НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ40

Линенко А.В.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ НОРМАТИВНОЇ СИСТЕМИ ЗНАЧЕНЬ ПОКАЗНИКІВ
ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВІД ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ43

Ратошнюк Т.М., Капігула Л.Л.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ФОРМ
АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА45

СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Брятко А.А.

АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА СЛОВАЧЧИНИ:
НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ Й ТАКТИЧНІ ПРОГАЛИНИ49

Грущинська Н.М.

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД,
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ52

Лошенко О.В.

СТРУКТУРА МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ У СВІТІ54

Миськовець Н.П.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО
ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ57

Полякова Ю.В.

РОЛЬ ЗОЛОТА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ60

Шпаковська Є.О.

ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ
У ВІТЧИЗНЯНУ ЕКОНОМІКУ62

СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Буряк П.Ю.

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА65

Горлова А.Д., Потапов А.І.

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ68

Дропа Я.Б., Петик М.І.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДЕРЖАВИ:
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ69

Дубас А.О., Юріак Г.В.

ФІНАНСОВА КРИЗА В УКРАЇНІ: ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ73

Запара О.В.

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА75

Маркіна А.С.

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ
МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ78

Парфененко Т.М. УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	81
Собчук С.І. МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ ЯК ІНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	83
Тищенко С.І., Баньков О.О. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ ЯК ОСНОВНОГО ФАКТОРУ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ.....	86
СЕКЦІЯ 9. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ	
Мордань Є.Ю., Глубока Н.А. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ПРОТЯГОМ 2010-2015 РОКІВ	89
Адаменко М.В., Данілова С.П. ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ	91
Кречетова М.Г. ХАРАКТЕРИСТИКА СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	93
СЕКЦІЯ 10. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ	
Мордань Є.Ю., Ткаченко А.Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ Ф'ЮЧЕРСНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	97
СЕКЦІЯ 11. ЕКОНОМІКА ФІРМИ	
Боденчук Д.І. ГРОШОВІ ПОТОКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	101
Гарбуз А.В., Котелевець Н.А. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	104
Маляренко А.В. ПРОБЛЕМИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ	105
Марущак І.О. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ	108
Мисюк В.О. ЗАДОВОЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗАПИТІВ СУБ'ЄКТІВ СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ АУДИТУ.....	110
Могилевская О.Ю., Штанько А.И., Нгуен Тхань-Бинь ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ЕГО КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ	113
Тімар І.В. МЕТОДИ ОЦІНКИ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ	115
Шевченко В.А. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ	117

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Горова О.В.

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК 120

Дубовняк О.С.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 122

Кикла А.М.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ..... 124

Попик М.М.

ДЕЯКІ МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛІНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ..... 127

Шаповал С.Л.

СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ БЮДЖЕТНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА
БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ..... 130

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

Карасьова Н.А.

кандидат економічних наук

Національний науковий центр

«Інститут аграрної економіки»

м. Київ, Україна

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

У контексті міжнародних економічних відносин національні економіки розглядаються не як окремі господарські системи, а як системний комплекс взаємозв'язків суб'єктів господарювання на світовому ринку, тому роль зовнішньої торгівлі у розвитку національної економіки країни постійно зростає. Вивчення форм, характеру міжнародних торговельних відносин та їх впливу на розвиток господарської діяльності знайшло відображення у відповідних теоретичних концепціях. Їх мета полягає у визначенні найбільш ефективних шляхів розширення зовнішньої торгівлі і перетворення її в дієвий чинник соціально-економічного розвитку. Проблематичність та складність зв'язків між теоретичними та прикладними аспектами міжнародної торгівлі, особливо в умовах динамічних змін у середині економічних систем, актуалізують важливість дослідження даного питання.

Систематизації концепції міжнародної торгівлі відповідно до еволюції їх розвитку та критеріальними відносно статичним і динамічним факторами, що зумовлювали зовнішньоекономічні відносини країн на різних етапах становлення світової системи наведена в табл. 1, 2.

Таблиця 1

Класичні концепції та відносно статичні фактори міжнародної торгівлі

Напрямок	Теорія, засновники	Відносно статичний фактор	Концептуальні основи міжнародної торгівлі
XVI – сер. XVIII ст.			
Меркантилізм	Грошового балансу (В. Стаффорд)	Накопичення багатства (золота, срібла, продуктів тощо.)	Заборона вивезення золота з країни. Максимальні ціни на експорт та всебічне обмеження імпорту.
	Торговельного балансу (Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн)		Жорстка регуляторна політика держави, імпорт лише сировинних товарів, зовнішньо-економічна діяльність як основне джерело примноження капіталу
Друга пол. XVIII – поч. XIX ст.			
Класична школа	Абсолютних переваг (А. Сміт)	Абсолютні витрати виробництва	Вільна торгівля. Абсолютні виробничі та торговельні переваги за рахунок затрат праці та природно-кліматичних умов
	Порівняльних переваг (Д. Рікардо)	Порівняльні витрати виробництва	Ефективність зовнішньої торгівлі навіть за відсутності абсолютних переваг
	Міжнародної вартості (Дж. Міль)	Цінові переваги	Міжнародна спеціалізація врівноважує вигоди, попит та пропозиція формують «інтернаціональну» ціну

Історична школа Німеччини	Національної економії і (Ф. Ліст)	Продуктивні сили	«Виховний протекціонізм», абсолютизація національних особливостей розвитку, переваги в міжнародній торгівлі на основі розвитку продуктивних сил та конкретно-історичних особливостей
Неокласична школа	Теорія рівноваги (А. Маршалл)	Досконала конкуренція та людський капітал	Гранична корисності і продуктивність, зростання економії від підвищення кваліфікації робітників і застосування спеціалізованих машин та обладнання
	Кінець XIX– початок XX ст.		
	Співвідношення факторів виробництва (Е. Хекшер, Олін, П. Самуельсон)	Наявність і результативність факторів виробництва	Отримання порівняльних переваг країнами за рахунок галузей, де інтенсивно використовуються надлишкові фактори виробництва

Джерело: сформовано автором.

Таблиця 2

Сучасні концепції та динамічні фактори міжнародної торгівлі

Напрямок	Теорія, засновники	Динамічний фактор	Концептуальні основи міжнародної торгівлі
Поч. XX ст.			
Еволюційна економіка	Ефективної конкуренції (Й. Шумпетер)	Інновації та підприємництво	Провідна роль підприємництва, ефективна взаємодія сил монополії і конкуренції, інвестиції в основний капітал, які служать втіленню інновацій
Сер. XX ст. – поч. XXI ст.			
Неотехнологічна концепція	Технологічного розриву (М. Познер, Г. Хафбауер)	Науково-технічний потенціал, кваліфікація працівників	Існування відмінностей у рівнях технологічного розвитку країн. Потік інновацій за рахунок високої кваліфікації робочої сили
	Життєвого циклу товару (Р. Вернон)	Новий товар та його життєвий цикл	Неодночасне створення виробничих циклів. Отримання монопольного продукту на стадії зростання
	Внутрішньогалузевої торгівлі (Б. Балласа, Ліндерн, Кемп)	Диференційована продукція	Подібність країн у забезпеченості факторами виробництва та доходів населення, економія на масштабах
Конкурентні концепції	Нова теорія міжнародної торгівлі (П. Кругман, М. Меліц)	Монополістична конкуренція, економія на масштабах	Повна лібералізація торгівлі, концентрація ресурсів на окремих фірмах, розмір всієї галузі визначає витрати окремої компанії
	Конкурентних переваг (М. Портер)	Конкурентні переваги фірми, інновації	Базові конкурентні умови, внутрішня конкуренція, створення економічних кластерів
	Коеволюції (Дж. Мур, А. Брандербургер, Б. Нейлбафф)	Кооперація та співробітництво	Гнучка конкурентна стратегія, що дозволяє поєднувати боротьбу за лідерство із співпрацею
	Глобального випередження конкурентів (Г. Хамел, Прахалад)	Ключові компетенції, інтелектуальне лідерство	Новий продукт, сфера діяльності компанії, технологія та використання ресурсів, система управління, синергія тощо
	Теорія міграції капіталу (А. Сливоцький)	Ділові моделі	Залучення інвестицій через ефективні ділові моделі, що базуються на пріоритетах споживачів

Джерело: сформовано автором.

Історичний процес розвитку зовнішньої торгівлі супроводжується розвитком і формуванням її теорії, еволюційні зміни якої зумовлюються доповненням концептуальними підходами та положеннями, що витікають із досліджень та наукового обґрунтування умов розвитку міжнародних економічних відносин.

Тому на різних етапах розвитку відмінні чинники та фактори ставали визначальними для суб'єктів міжнародної торгівлі у процесі їх конкурентної взаємодії на світових ринках.

Таким чином, можна узагальнити, що міжнародна торгівля, підкорюючись дії загальноекономічних законів і тенденцій, одночасно є фактом розвитку світової спільноти, а еволюційні зміни в концепціях та теоріях спричинені об'єктивними чинниками, насамперед, особливостями історичного періоду розвитку країн. Розвиток міжнародної торгівлі, з одного боку обумовлюється єдністю відносно статичних (накопичений капітал, природно-кліматичні умови, робоча сила) та динамічних факторів (науково-технічний потенціал, кваліфікація працівників, рівень кооперації та співробітництва, ефективність ділових моделей). Продуктивне використання ресурсного потенціалу під впливом науково-технічного прогресу сприяє появі нових динамічних факторів, що дозволяють утримувати сильні конкурентні позиції на світовому ринку.

Швайдак В.М.

аспірант

Національна академія управління

м. Київ, Україна

МОНЕТАРНІ ВАЖЕЛІ РОЗШИРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Забезпечення інвестиційної самодостатності національної економіки передбачає акумуляцію фінансових ресурсів банківської системи держави задля нарощування банківського інвестиційного кредитування.

Консолідація банківської системи України, в результаті якої кількість банків в Україні зменшилась у 2014 – 2016 рр. на 82 банки, а частка загальних активів найбільших 10 банків зросла з 55% у 2014 році до 74,3% на кінець 2016 р., не призвели до покращення інвестиційно-кредитної діяльності комерційних банків. Банківське інвестиційне кредитування має усталену тенденцію до згортання, при чому випереджаючими темпами скорочується довгострокове інвестиційне кредитування. У 2013–2015 роках відбулося суттєве зниження обсягів кредитного фінансування інвестицій – у 2013 році темпи падіння банківських кредитів та інших позик становили – 87,4%, у 2014 р. – 62,6%, у 2015 р. – 95,4%. Відповідно питома вага інвестиційного кредитування у загальному обсязі фінансування капітальних інвестицій скоротилась з 13,9% у 2013 р. до 7,59% – у 2015 р.

У цьому контексті роль держави в інвестиційних процесах є визначальною, оскільки антикризове регулювання національної економіки передбачає проведення активної інвестиційної політики. Ефективність державних інститутів визначається можливістю врегулювання політичних розбіжностей, забезпеченням політичної стабільності й передбачуваною державною політикою, які в сукупності сприяють стійкості та формують підвалини динамічного розвитку економічної системи [1, с. 4–7].

До монетарних важелів інвестиційного кредитування відносимо інструменти монетарної політики, що впливають на процеси інвестиційного кредитування

через інституціоналізацію фінансового ринку, грошову пропозицію, облікову ставку, нормативи обов'язкового резервування, операції на валютному ринку та операції з облігаціями внутрішньої державної позики.

Відновлення банківського інвестиційного кредитування має ґрунтуватись на реалізації експансивної монетарної політики, що передбачає розширення грошової пропозиції. В Україні практика проведення жорсткої монетарної політики, спрямованої на обмеження грошової бази на тлі нарощування грошової експансії основними зовнішньоекономічними партнерами України (країнами ЄС, СНД) призвела до критичного стискання інвестиційної активності.

Обмеження грошової експансії продиктовані (у тому числі) вимогами МВФ щодо неперевикнення встановленого обсягу чистих внутрішніх активів, який розраховується як різниця між грошовою базою та чистими міжнародними резервами. Тобто, нарощування внутрішнього кредитування відбуватиметься лише за умови зростання чистих валютних резервів без урахування заборгованості перед МВФ, що є неможливим при стагнації економіки з огляду на дефіцит платіжного балансу. Коло замикається – зростання економіки неможливе без нарощування внутрішнього кредитування, а кредитування неможливе без виконання вимог МВФ, які обмежують таке зростання. Для отримання чергового траншу МВФ існує дві неприйнятні альтернативи для вітчизняної економіки – або обмежувати грошову пропозицію, або девальвувати національну валюту.

Альтернативою зовнішнім запозиченням є задіяння внутрішніх резервів боргового фінансування, зокрема за рахунок випуску ОВДП на інвестиційні цілі та забезпечення їх розміщення і обігу на вторинному ринку цінних паперів. Такий механізм дозволить забезпечити інвестиційними ресурсами приватний бізнес, розвинути фондовий ринок та послабити зовнішнє боргове навантаження на економіку.

Дієвим інструментом монетарного регулювання банківського інвестиційного кредитування має стати експансивна облікова політика НБУ. Слід зазначити, що в умовах рецесії в більшості країн світу застосовується стимулююча процентна політика, що має на меті активізувати інвестиційну активність. Базові відсоткові ставки центральних банків країн ЄС коливаються у межах 1,5–6 відсотків. Водночас в Україні облікова ставка НБУ є найвищою серед європейських країн, а її зниження не завжди призводить до адекватних змін процентних ставок комерційних банків.

За економічними законами зниження процентної ставки призводить до зростання пропозиції грошей і стимулювання інвестиційної активності внаслідок зростання попиту на дешевші кредити рефінансування, що забезпечує розширення грошової маси, підтримання ліквідності банків та стимулює здешевлення кредитних ресурсів. Зниження ставок рефінансування призводить до зниження ставок комерційних банків для економічних суб'єктів з певним часовим лагом. Банківська система використовує значення офіційної процентної ставки НБУ для корегування процентних ставок за депозитними та кредитними операціями у національній валюті. Стимулююча процентна політика НБУ, наслідком якої є зниження комерційними банками процентних ставок за депозитами і кредитами, спричиняє зміни у розподілі капіталу між сегментами фінансового ринку, які позитивно впливають на динаміку інвестицій, а через них на реальний ВВП.

Особливим напрямом макроекономічного регулювання є забезпечення захисту та стимулювання повернення олігархічних капіталів, раніше виведених з України з їх подальшим інвестуванням у реальний сектор економіки та пріоритетні напрями інноваційної діяльності. На часі впровадження інвестиційно-кредитного ланцюжка залучення вітчизняного капіталу, раніше виведеного з України, та акумулювання через банківську систему олігархічних фінансів на засадах соціально-патріотичної активності [2, с. 15].

Активізація інвестиційної активності можлива за умови проведення експансивної монетарної політики, що полягає у розширенні грошової пропозиції, поступового зниження облікової ставки з комплементарним застосуванням немонетарного механізму протидії інфляційним процесам. Потребує впровадження механізм цільового випуску облігацій внутрішньої державної позики під пріоритетні інвестиційні проекти та встановлення державних преференцій щодо інвестиційного кредитування бізнесу. Це дозволить розширити доступ бізнесу до кредитних інвестиційних ресурсів за прийнятними умовами і відсотковими ставками.

Список використаних джерел:

1. Олешко А.А. Концептуальні засади антикризового регулювання національної економіки / А. Олешко // Економіка та держава. – 2012. – № 9. – С. 4–7.
2. Швайдак В. Н. Мы хотим и можем спасти себя сами / В. Н. Швайдак // Горожанин. – № 31 (557). – 4 – 10 августа 2016. – С. 15.

СЕКЦІЯ 2. ІСТОРИЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ

Holubka M.M.

Researcher of the Department of Theoretical and Applied Economics

Lviv Trade and Economic University

Lviv, Ukraine

SOCIO-ECONOMIC AND POLITICAL VIEWS OF CHURCH REPRESENTATIVES AND THEIR INFLUENCE ON FORMATION OF ECONOMIC KNOWLEDGE IN WESTERN UKRAINE AT THE FRONTIER OF NINETEENTH AND TWENTIETH CENTURIES

A significant role in the development and dissemination of economic knowledge in Western Ukraine was given to the Greek Catholic Church, whose members promoted a cooperative idea, initiated cooperative organizations in their parishes, and led them. Cooperation together with other community organizations was improving people's lives.

In particular, the Ukrainian Greek Catholic Church played an extremely important role in the revival of the national population in Western Ukraine. Priests played a leading role in the cohesion of society in order to address national problems and the restoration of independence and national consciousness of the Ukrainians in Western Ukraine.

Metropolitan of the church Andrey Sheptytskyi recommended to managers of cooperatives in Ukraine actively involve the clergy to work in cooperative organizations. It should be noted that the Greek Catholic clergy encouraged the spiritual depth, breadth Concept and creative approach to everyday economic affairs in the development of the cooperative movement, transformed it into an influential economic and political force which participated in providing material support to the process of formation and development of national consciousness of Ukrainians.

The development of the cooperative movement in Ukraine grew by stimulating the Christian world, which constantly demanded to raise the spiritual development of a person. Was there a need for a development of specific cases for good of the people on earth. In particular, the Greek Catholic clergy, which had a national perspective, sought to use cooperation to protect Ukrainian national interests and meet their cultural, national and spiritual needs. This Greek Catholic clergy realized that the power of cooperation, not only is a result of economic activities of cooperatives but also is in the development of human solidarity and mutual aid. The cooperative movement of the prewar and interwar periods encouraged people to unite in accordance with the spiritual and Christian ethical principles. Active cooperation of Christian political parties with cooperative organizations in Ukraine made it possible to strengthen the position of the Greek Catholic Church in public life in Eastern Galicia. The author notes that the political union of the Greek Catholic clergy in Eastern Galicia noted that economic knowledge plays an important role in the national consciousness of citizens.

At that time there were many Ukrainian cooperatives, which combined several Greek Catholic priests. There were also priests cooperatives, including urban

consumer cooperative «Holly help of priests of the Ukrainian Catholic clergy» in Stanislav, priests' cooperative «Own help» in Lviv. It is also worth noting that the initiators of economic reforms in the lands of Galicia in the period end of XIXth – early XXth centuries almost always were Greek Catholic priests. Ukrainian clergy contributed to the development of cooperation, by bringing up a financial level of the peasantry. Also clergy helped to strengthen the position of the Ukrainian village by spreading economic knowledge, also contributed to the internal cohesion of the Ukrainian peasantry, increased economic standard of living. Farmers in Ukraine contributed to the skillful matching of diligence with the desire and willingness to implement economic innovation in their business activities. The quite organized system of cooperative education stimulated patriotic Ukrainian citizens.

Organizations of the cooperative movement promoted the development of rural areas by stimulating innovation and leading European management methods that contributed to the internal cohesion of the Ukrainian peasantry, and thus became an important precondition for the rise of its economic and cultural improvement of the socio-economic standard of living.

Increased development of relations with national institutions political parties contributed to ensuring the effectiveness of Ukrainian public and cooperative organizations. Ukrainian cooperation also been a source of financial support for socio-political, cultural and educational organizations.

An excursion into the past based on the analysis of economic thought makes it possible to assert those religious leaders in Western Ukraine by using theoretical economic achievements, sought to understand the political, economic and social conditions of existence of the Ukrainian people, which for a long time was under the rule of oppressors. Thanks to the inspired work of prominent representatives of Ukrainian community the first steps to motivate economic activity and attempts to control economic processes in the region, with their own national traditions, were made. We can say that at that time the laws of economic life regulation thanks to the determination of the main practical needs led to the emergence of different kinds of institutions, which further contributed to the development and dissemination of economic knowledge and processes in the system of management in Western Ukraine.

Galician Metropolitan and Archbishop of Lviv actively contributed to the organization and development of the cooperative movement of the then small business in Western Ukraine. He always stressed the need for the development of Ukrainian cooperative movement and his active support of the Greek-Catholic Church. Metropolitan claimed that due to the development of cooperation a welfare of the Ukrainian people and the socio-economic development of the region were possible.

Metropolitan is credited with extraordinary entrepreneurial skills and openness to innovation. A. Sheptytskyi had made investments in oil and European real estate, he was known in business circles of Austria-Hungary as a partner of bank, brokerage and construction companies.

A. Sheptytskyi, by having successfully managed many estates, also financially and in business supported institutions in Western Ukraine. It is necessary to emphasize the importance of the presence of cash and profits of the Metropolitan in the financial and banking sector in Galicia because his projects were financed by banks of Galicia, also created by Ukrainians.

The absence of large Ukrainian enterprises inspired Metropolitan to establish some serious business projects. A. Sheptytskyi had become the largest Ukrainian employer

in Galicia at this stage. A. Sheptytskyi believed that the greatest guarantor of social security is a development of an active economic consciousness in people. Metropolitan-economist thought that any society is weak, if not have its own production and trade and is in the hands of foreign capital. At the same time, A. Sheptytsky in his work followed the Christian approach. He did not understand why a person with economic benefits can hardly use them in full or does so with caution. Of great importance are the person and his relation towards work. Qualitatively working is the person for whom work is not only a mean for survival but for whom work is a duty imposed by God and brings joy.

Metropolitan A. Sheptytskyi, by caring for the economic development of Galicia, actively supported the development of cooperative movement among Ukrainians in Eastern Galicia. Metropolitan sought to give practical advice on social sphere, being guided by Christian values. Sheptytskyi allocated significant funds to help cooperative organizations, supported artists, painters, carvers, founded a National Museum in Lviv. He also encouraged the Greek Catholic clergy to participate actively in the development of cooperative organizations. As a result, many Greek Catholic priests were members of the governing bodies of the cooperative unions, organized reading rooms and were engaged in active social activities. By paying attention to the development of Ukrainian cooperative institutions, Metropolitan A. Sheptytskyi condemned those clerics who underestimated the importance of Ukrainian cooperative movement for the region and considered that «strongly false is the neglect of the socio-economic aspects. The church is not neglecting this modern and material things ... The priest who even due to the petition of Parthian does not want to create a reading room, vault, public sephira and all similar institutions is offensive, does not correspond to his position». He rightly observed that hurt and the poor need not disposable charity, but an organization of new jobs, legal protection against possible abuse, excessive taxation, the rise of an effectiveness of the household and dissemination of economic knowledge among broad sections of the population.

At the beginning of the XIXth century, «Dniester» was attributed to one of the largest organizations of this kind in Western Ukraine, where the participants were all those who insured their property there. Before the 1st World War, the honorary president of «Dniester» was elected to be Metropolitan A. Sheptytskyi and Sylvester Sembratovych got the role of honorary president. Sembratovych S. (1836-1898) was a famous Galician Metropolitan, Archbishop of Lviv, Cardinal; professor, dean of the University in Lviv. Since 1879 S. Sembratovych began publishing the first prayer in Ukrainian folk language.

The clergy, artists, educational and cooperative institutions, publishers, were performing educational, enlightening function in spreading of economic knowledge in Western Ukraine as the future of economic culture depends on the consciousness and behavior, from the institutional conditions, political stability of society; creating legal controls that guarantee the protection of various forms of ownership, security, new economic structures, the possibility of capital investments; mental health of the population, deep professional knowledge and their impact on the economic system of the region.

Ukrainian Greek Catholic Church contributed to the development of national revival of the lands in Western Ukraine. Priests have become the leading social classes, which helped to rally the community around the effective solution of national problems, the end result of which was the restoration of Ukrainian statehood in Western Ukraine and dissemination of economic knowledge among the population.

References

1. Selected social and economic concepts by Metropolitan Andrey Sheptytskyi: Metropolita Sheptycki.pl [Електронний ресурс]. – Access Mode: <http://metropolitaszepczyk.pl/pl/artykuy/artykuy-w-jezyku-ukrainskim/453/454.html>
2. Volynets A. Metropolitan Andriy Sheptytskyi regarding the participation of clergy in political life / A.A. Volynets // Gilea. – 2012. – № 10. – P. 5-9.
3. Helei S. Impact of the Ukrainian Greek Catholic Church in the formation and development of the cooperative movement in Galicia. Academic Conference «Ukrainian cooperative movement» June 12, 2008 [electronic resource]. – Access: <http://esweek.org.ua/ua/ekumenichnij-cotsialnij-tizhden/1-est/dopovidi/215-stepan-gelej>.
4. Gudziak B. The influence of the Ukrainian Greek Catholic Church in the formation and development of the cooperative movement in Galicia. Academic Conference «Ukrainian cooperative movement» June 12, 2008 [electronic resource]. – Access: <http://esweek.org.ua/ua/ekumenichnij-cotsialnij-tizhden/1-est/dopovidi/206-boris-gudzjak>.
5. Ivashkiv T.S., Fedyk L.B. Economic views of the Metropolitan Andrey Sheptytskyi. Scientific Newsletter. Economy 12/2015 [electronic resource]. – Access: <http://visnyk.iful.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/40-12-15>.
6. Kis N. The ratio of the Catholic Church towards the spread of socialist ideas in Galicia in the early XXth century: the revolution of the social doctrine of the church / N. Kis // Ukraine: cultural heritage, national identity, statehood. Vol. 23 / [Ch. Editorial Board Mykola Lytvyn]. Ukraine National Academy of Sciences, Institute of Ukrainian Studies. I. Krypyakevych. – Lviv, 2013. – 706 p. – p. 301-309.
7. Koval F. Christian principles of the Ukrainian cooperative movement / F. Koval. – Lviv, «Achilles», 2002. – 104 p.
8. Metropolitan Andriy Sheptytskyi: life and work: documents and materials (1899-1944 gg.): In 2 vols., 2 books. / Compilation by A. Kravchuk. – Lviv: Missionary, 1998. – Vol 2: The church and social issues. – Kn. 1: Pastoral teaching and activity. – 1998. -572 p.
9. Metropolitan Andriy Sheptytskyi and development of Galician hostess / L. Hentosh, V. Oprysk, I. Paslavskyi, L. Senyk // Lviv newspaper. – 2015 – July 24 [electronic resource]. – Access: <http://www.gazeta.lviv.ua/article/45858>.
10. Pastoral Letter of Met. Andrey Sheptytskyi to the clergy on social issues / Church and social issues. – p. 137-176.
11. Pastoral Letter of Stanislav Archbishop Andrew Sheptytskyi to the faithful: Christian work (№ 1, 1899 p., Aug. 2, Stanislav) / church and social issues. – P. 1-16.
12. Rybak Y. Selected socio-economic concepts by Metropolitan Andrey Sheptytskyi // Servant of God Metropolitan Andrey Sheptytskyi: a collection of popular and scientific reports and articles, and other archival materials, Packaged commemorations to mark the 45th and 50th anniversaries of death of the Metropolitan Andrey Sheptytskyi. – Philadelphia: printing publishing «America», p. 207-215.
13. The role of economic societies and organizations in the formation of the Ukrainian political elite in Eastern Galicia in the late XIX – early XX. Collection of papers. [Electronic resource]. – Access: <http://www.info-library.com.ua/books-text-11281.html>
14. Heritage of Andrey Sheptytskyi: spirituality, activism, ethics, Proceedings of the conference on the 150th anniversary of the Metropolitan of the Ukrainian Greek Catholic Church, Andrey Sheptytskyi (Tolmachev, August 9, 2015) / compiled by A. Bilas. – Ivano-Frankivsk: City NV, 2015. – 92 p.
15. Sheptytskyi A. For the unity of the holy faith, church and nation / A. Sheptytskyi. – Ivano-Frankivsk: City NV, 2008. – 64 p.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Doronina M.S.

Doctor of Science, Economics, Professor

Mykhailenko D.G.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Ph.D. Candidate

*The Research Centre for Industrial Development Problems of NAS of Ukraine
Kharkiv, Ukraine*

DIAGNOSTICS OF INDUSTRY SECTORAL STRUCTURE HARMONY BY «GOLDEN SECTION»

Despite numerous publications revealing the possibilities of practical application of the ideas of the «golden section», this issue remains controversial. Actual field of continuing its studying is sectoral proportions of the industry, their functional role in securing its system development.

Variants of such proportions in the complex system and their functions were published in due time by B. Korobko. In his opinion, any system, including socio-economic one, is characterized by three main components: elements, properties and relations. The interaction between them is performed in chain order, «elements–properties -relations», or in the reverse order [1, p. 74]. However, Korobko provides no real examples of implementation and interpretation of such an interaction.

The authors of this publication have certain experience in explaining the functions of structural construction of systems in the context of studying different coordinates of workforce structure as a socio-economic system [2]. Pilot testing of the ideas of the «golden section» aimed at defining critical points of collective state allowed to make the following conclusions. The function of elements development corresponds to the determination of significant system elements, determining changing some of its properties. The function of socio-economic system properties development ensures the appearance of its new qualities and determines the change in the relationship between the elements. The function of relations development determines the appearance of their new variants, which shift the system to a qualitatively new level of development. The balance of preservation and development functions corresponds to such system state, when no function of proportions has any advantages. The proportions of preserving relations, properties and elements correspond to the state of conservation, consolidation of existing qualities of the system [2, p. 74].

Examples of using the criteria of the «golden section» for the diagnosis of harmony (balance) of economic efficiency and social equity in the industry have not been represented in publications yet. It is logically to rely in such diagnosis on the choice of operation and development balance function as a harmony standard. This hypothesis was tested in the analysis of data characterizing the structure of the GDP generated by industry sectors. Input data for this analysis are shown in Table 1. The hypothetical interpretation of proportions of the golden section in this study is shown in Fig. 1.

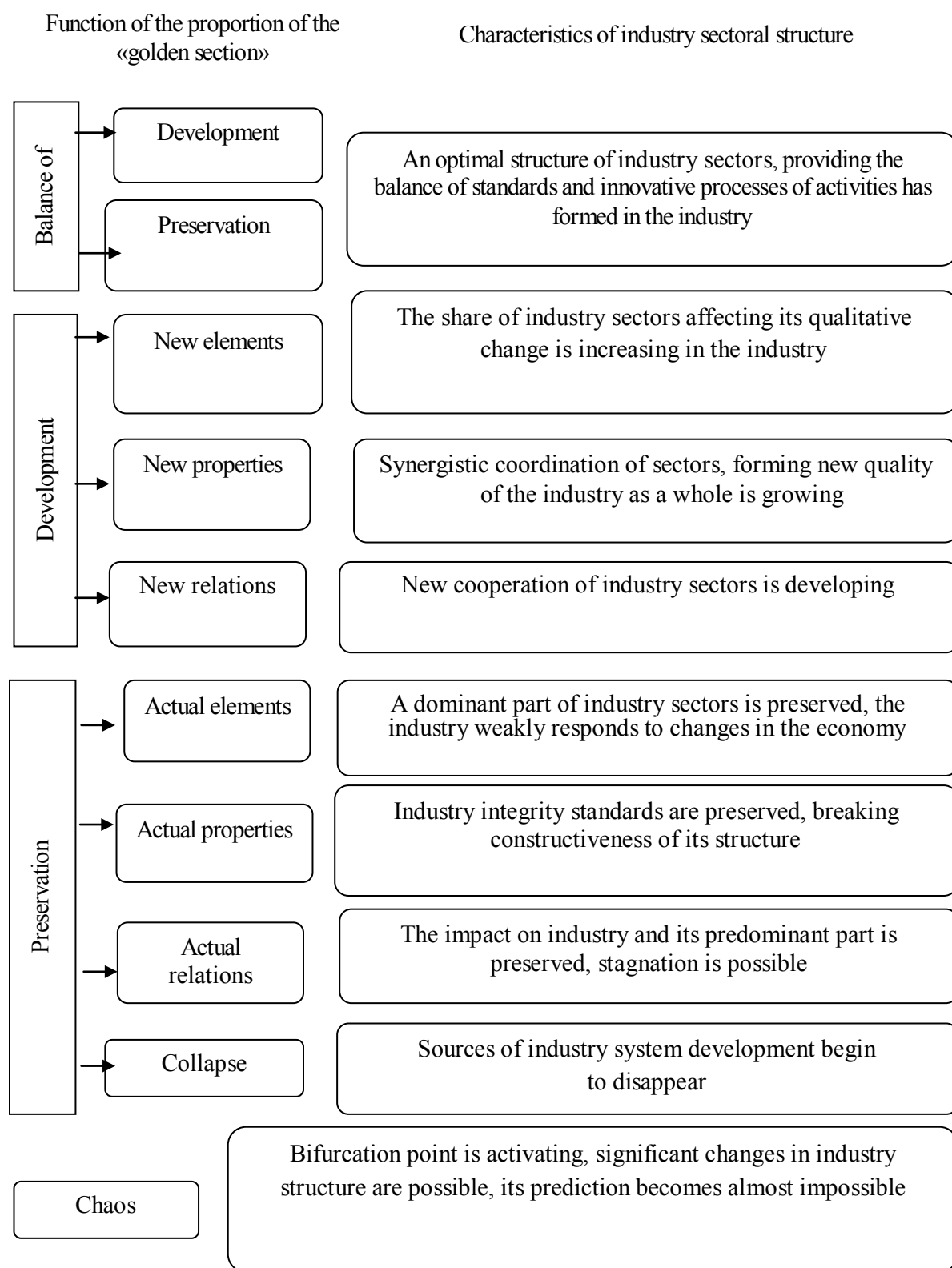


Fig. 1. Characteristics of possible variants of industry harmony as a complex system of sectors

According to the information provided in the table and in the figure, it is possible to make the following conclusions. In 2010 and in 2015 the structure of GDP produced in industry sectors, mostly ensured the implementation of the function of

relations preservation. This is evidenced by the difference between the standard and actual distribution of GDP volumes by industry sectors.

In 2010, the most negative impact on the quality state of the industry integrity in terms of function of «relations preservation» was made by «water supply, wastewater disposal, waste» industry. In 2015, the participation in GDP formation by almost all the industries violated the requirements of the standard «relations preservation» in the system as compared with 2010.

Table 1

GDP distribution among industry sectors,%					
Function		Industry sectors			
		1	2	3	4
Preservation of relations	Standard	57,6	25,7	11,5	5,2
	Fact 2010	58	26,0	12,4	3,2
	Difference	0,4	0,3	0,9	3,2
	Fact 2015	60,1	23,9	13,6	2,4
	Difference	2,5	-1,8	2,1	-2,8
The balance of development and preservation functions	Standard	69,7	21,5	6,7	2,1
	Fact 2010	58	26,0	12,4	3,2
	Difference	11,7	-4,5	-5,7	-1,1
	Fact 2015	60,1	23,9	13,6	2,4
	Difference	8,7	-2,4	-6,9	0,3

Legend: 1 – mining industry and quarry operation; 2– processing industry; 3 – supply of electricity, gas, steam and conditioned air; 4 – water supply, wastewater disposal, waste.

According to the standard «balance of development and preservation functions», the harmony of GDP structure, produced by industry sectors both in 2010 and in 2015 was much lower. However, the deviation from the standard of all the sectors, except for the supply of electricity, gas, steam and conditioned air decreased in 2015. To maintain this tendency, the measures contributing to the decrease in the share of mining in GDP formation and the increase in the share of processing industry shall be taken.

References:

1. Korobko V.I. The Golden Ratio: Some Philosophical Aspects of Harmony / V.I. Korobko / Publ. Int. Association of Construction Universities: Publishing House Orel STU. – Moscow–Orel: 2000. – 204 p.
2. Doronina M. Functional harmony of labour behaviour of the personnel / – № 4 (49). – Przemysl. – 2012. – P. 75–81. M. Doronina // Nauka i Studia

Князєва О.А.

доктор економічних наук, професор

Шамін М.В.

аспірант

Одеська національна академія зв'язку

імені О.С. Попова

м. Одеса, Україна

СКЛАДОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

Першорядного значення у побудові інформаційного суспільства, до якого рухається світ та Україна, набуває рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та підприємств сфери зв'язку та інформатизації. Під впливом побудови нового суспільства змінюється поняття та структура потенціалу підприємства. Зокрема, суттєвого значення набуває наявність трудового потенціалу із притаманним йому фізичними можливостями та кваліфікаційними навичками, а рівень розвитку інтелектуального потенціалу як здатності працівників до саморозвинення та ефективної взаємодії у новому інформаційному просторі. Тому актуальності набувають науково-прикладні питання визначення особливостей та структури інтелектуального потенціалу підприємств, які безпосередньо беруть участь у побудові інформаційного суспільства та формують його матеріальну базу, тобто підприємств сфери зв'язку та інформатизації.

Дослідження, проведені авторами [1, с. 28], свідчать, що в інформаційному суспільстві людина є носієм унікальних здатностей до інтелектуальної праці, завдяки чому акумулює знання, інформацію, навички та стає власником головного фактору виробництва у інформаційному суспільстві, а саме знань та інтелектуальних здібностей. Визначено основні відмітні риси трудової діяльності в умовах інформаційного суспільства, а саме:

- перманентне підвищення вимог до інтелектуальних і творчих здібностей працівників та зміна змісту трудової діяльності;
- суттєве зростання ролі інформаційних зв'язків, медіа– та мережевих ресурсів;
- необхідності постійних інвестицій у підвищення інтелектуального потенціалу та навчання протягом життя задля збереження власної конкурентоспроможності на ринку праці тощо.

У формуванні інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації значну роль відіграє особливості, притаманні цієї сфері діяльності. До цих особливостей відносяться:

1. Інтеграція матеріального виробництва, сфери послуг і технологій при надання послуг, що вимагає різнопланових знань працівників.
2. Наявність глобальної мережі, що призводить до виходу підприємств за національні рамки та вимагає відповідної лінгвістичної підготовки працівників.
3. Наявність державного регулювання тарифів на деякі соціально-значущі послуги, що потребує усвідомлення працівниками елементів соціального партнерства.

Аналізуючи показники розвитку інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації, автори дійшли до висновку, що здебільшого здійснюється аналіз структури кадрового складу, продуктивності праці та рівня середньої заробітної плати. Також ураховується кількість працівників, що пройшли перепідготовку та обсяги фінансування цих заходів. Щодо системи матеріальної мотивації розвитку інтелектуального потенціалу, то вона практично відсутня, оскільки існуюча система базується переважно на показниках результативності праці (виконання чи перевиконання планових показників). Тобто система розвитку інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації має певні недоліки: нерозвинена система неперервного навчання, недосконалість системи мотивації персоналу тощо.

Проте, підприємства є відкритою системою, тому їх інтелектуальний та кадровий потенціал формується не лише на підприємстві, а й у зовнішньому середовищі. Тому для визначення складових інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації виникає необхідність проведення багаторівневого аналізу. Використовуючи в якості підґрунтя існуючі наукової розробки [2, с. 10], автори сформулювали основні характеристики та засоби формування інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації на різних рівнях (табл. 1).

Таблиця 1

Рівні інтелектуального потенціалу

Рівень	Характеристики	Засоби формування і розвитку
Макрорівень Інтелектуальний потенціал суспільства	Визначає рівень розвитку національної науки, її інтеграції зі світовими науковими трендами, а також ступінь доступності населення як до результатів наукової діяльності, так і до закладів освіти	Збереження та розвинення фундаментальної та прикладної науки. Співпраця із світовими науковими центрами. Пошук інвестицій та/чи бюджетних коштів у розвиток науки. Розвинення системи освіти усіх рівнів відповідно до світових тенденцій, запитів суспільства та ринку праці.
Мезорівень Інтелектуальний потенціал території	Визначається геополітичним становищем регіону, щільністю наукових та освітніх установ, суспільними традиціями, родинним складом, а також сформованим на території ринком праці.	Розвинення закладів освіти усіх рівнів, запровадження регіональних освітніх Інтернет-порталів та проєктів, що ураховують специфіку регіону (мовне питання, наявність національних меншин та тимчасово переміщених осіб тощо). Розвинення регіональних наукових кластерів
Мікрорівень Інтелектуальний потенціал підприємства	Визначається особливостями технологічних процесів, необхідним рівнем освіти персоналу, рівнем заробітної плати, умовами праці та побуту.	Розвивається шляхом взаємодії із навчальними закладами, формуванням системи перепідготовки кадрів на підприємстві, співпраці із центрами зайнятості. Також ефективним є удосконалення системи мотивації та психологічного клімату в колективі.
Особистісний рівень Інтелектуальний потенціал працівника	Визначається як природними, так і набутими здібностями та навичками, рівнем освіти, власними та розвиненими творчими здібностями, інвестиціями в розвиток із урахуванням потреб підприємства у певних фахівцях.	Розвивається на підставі реалізації заходів перших трьох рівнів, а також шляхом само розвинення, планування кар'єри, підвищення загального культурного рівня та рівня освіченості, удосконалення професійних знань, вмінь та компетенцій при наявності відповідного мотиваційного середовища.

На підставі визначених рівнів можна сформовано складові інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації, які представлені на рис. 1, ув'язані із визначеними рівнями інтелектуального потенціалу та складаються із сукупності наступних елементів:



Рис. 1. Складові інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації

1. Інтелектуальний науково-технічний потенціал, що формується на макрорівні та ґрунтується на існуючому рівні розвитку науково-технічного прогресу, ступені розвинення системи освіти, можливості займатися науковою діяльністю тощо.

2. Освітній рівень, професійна кваліфікація персоналу, яка формується, переважно, на макро- та мезорівнях та залежить від державної та регіональної структури освітніх закладів, самосвідомості та менталітету населення тощо.

3. Мотиваційне середовище, яке формується на рівні держави, ґрунтується на існуючій системі матеріальної та моральної мотивації підприємства та пов'язано із макрорівнем в частині наявності системи тарифних ставок, що частково обмежує можливості підприємств щодо формування власної системи мотивації.

4. Фактори «емоційного комфорту» та система матеріального та інформаційного забезпечення трудової діяльності формується на мікрорівні та відповідає за оптимальні умови праці та розвинення як загального, так і безпосередньо інтелектуального потенціалу працівників підприємства.

5. Особистісні риси працівника, які формуються на особистім рівні, залежать від фізичного та психічного здоров'я, рівня освіти, менталітету та визначають пріоритети та засоби розвитку інтелектуального потенціалу. Ця складова пов'язана із усіма рівнями.

Визначені складові є основою для подальшої структуризації інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації та формування науково-прикладних засад оцінки цього потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Князева Е.А., Пинчук Т.А., Коваль В.О. Мотивация персонала в условиях построения информационного общества: Монография. – Одесса: ВМВ, 2008. – 208 с.

2. Нестерова О.А. Оценка интеллектуального потенциала трудовых ресурсов: автореф. дис. на соискание ученой степени кан. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / Нестерова Оксана Анатольевна – Томск, 2011. – 24 с.

Кравчук Н.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва*

Федоров О.В.

магістр

*Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна*

РОЗВИТОК ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ: НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

З початком економічних реформ в Україні відбулося багато позитивних зрушень, таких як створення багатокладної економіки, роздержавлення та приватизація, паювання земель та майна колективних сільськогосподарських підприємств, створення ринкових засад функціонування усіх сфер та галузей економіки. В аграрному виробництві нагальність докорінних змін була зумовлена низькою економічною ефективністю суб'єктів сільськогосподарського підприємництва, невирішеністю продовольчої проблеми, втрата Україною провідних позицій експортера на окремих ринках аграрної продукції, стрімке падіння рівня життя сільського населення, низька конкурентоспроможність сільськогосподарських виробників. Проте, економічна реформа не лише не вирішила зазначених проблем аграрної економіки, але й призвела до загострення соціально-економічної та політичної ситуації в країні, обвальної лібералізації цін, виникнення процесів гіперінфляції, цінового диспаритету, зростання рівня злочинності, кризових, а в деяких галузях й застійних депресивних явищ.

Зокрема, результатом розпаювання стало розграбування технічного парку і розорення тваринницьких комплексів, які не могли існувати інакше як у вигляді складових великих виробничих структур. Орендарі земельних паїв відмовились від ресурсоагатного і витратного тваринництва та, не дотримуючись сівозміни, почали, займатися виробництвом здебільшого зернових і технічних культур, що було більш рентабельним та орієнтованим на експорт.

Нині Україна реалізовує на зовнішніх ринках переважно рослинницьку продукцію (понад 63% експорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування). Лише одна культура – соняшник (насіння, олія, макуха, шрот) займає 22% загального агропродовольчого експорту. У скотарстві після лібералізації діяльності банківського сектору винищування поголів'я худоби прийняло найбільш варварський розмах, коли майно сільгоспвиробників, які брали кредити і не мали змоги повернути їх вчасно, стало, за полегшеною процедурою, переходити у володіння кредиторів. В результаті конфіскована банками велика рогата худоба негайно йшла на забій, у тому числі і десятки

тисяч голів племінного стада [1]. Вищезазначене не могло не відобразитися на розвитку тваринництва в Україні та її регіонах в пореформеному періоді.

Якщо поглянути на динаміку поголів'я худоби та птиці, починаючи з 1960 р., то яскравою є тенденція його скорочення порівняно з 2015 р.: корів – на 70%, свиней – на 60%, овець – на 93%, коней – на 83%, птиці – на 20%. Порівняно з показниками 1990 р. ситуація спостерігається приблизно на такому ж рівні (табл. 1).

Таблиця 1

**Поголів'я худоби та птиці в господарствах усіх категорій в Україні,
тис. гол.**

Рік	ВРХ		Свині	Вівці	Кози	Коні	Птиця усіх видів
	всього	у т.ч. корови					
1960	17632,0	7813,5	18193,6	10062,3	568,6	1839,9	129630,4
1970	21352,2	8563,1	20746,2	8613,7	357,4	1321,8	155203,3
1980	25367,6	9271,1	19782,7	8815,3	235,8	836,8	233573,6
1990	24623,4	8378,2	19426,9	7896,2	522,5	738,4	246104,2
2000	9423,7	4958,3	7652,3	963,1	911,9	701,2	123722,0
2010	4494,4	2631,2	7960,4	1100,5	631,2	414,2	203839,8
2013	4534,0	2508,8	7922,2	1066,7	668,3	354,2	230289,8
2014	3884,0	2262,7	7350,7	785,8	285,3	316,8	213335,7
2015	3750,3	2166,6	7079,0	743,9	581,4	305,8	203986,2
2015 р. у% до 1960 р.	21,3	27,7	38,9	7,4	102,2	16,6	18,5
2015 р. у% до 1990 р.	15,2	25,9	36,4	9,4	111,2	41,4	82,9
2015 р. у% до 2000 р.	39,8	43,7	92,5	77,3	63,7	43,6	164,9

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [2].

Водночас, якщо порівняння проводити з 2000 р., то з усіх галузей тваринницького комплексу найкращу динаміку демонструє птахівництво – 65%. У розрізі регіонів України за попередніми даними державної служби статистики у 2016 р. найбільша кількість худоби м'ясного напрямку зареєстрована у Волинській (13,2 тис. гол.) та Чернігівській (9,7 тис. гол.) областях [2]. Найбільше поголів'я корів – у Вінницькій (158,8 тис. гол.), Хмельницькій (135,6 тис. гол.), Полтавській (128,7 тис. гол.) та Львівській (127,6 тис. гол.) областях. Зростає поголів'я птиці усіх видів. Лідерами птахівництва є Вінницька, Київська та Черкаська області. У структурі валової продукції сільського господарства птахівництво формує 15% загального обсягу і понад 42% продукції тваринництва та є найбільш прибутковим [3].

Частка продукції тваринництва виробленої населенням у валовій продукції становить 36% у 2015 р. проти 24,5% сільськогосподарських підприємств. В цілому у всіх категоріях господарств питома вага тваринництва у валовій продукції сільського господарства за останні 6 років знизилася на 6%: з 35,7 у 2010 р. до 29,7 у 2015 р. В розрізі регіонів на першому місці у загальному обсязі виробництва валової продукції тваринництва знаходиться Вінницька, Черкаська та Київська області [4].

За даними державної служби статистики виробництва м'яса усіх видів в Україні має динаміку до зростання, головним чином за рахунок нарощування обсягів виробництва свинини на 12,4% та більше, ніж у 5 разів м'яса птиці. У свинарстві попри постійні коливання поголів'я зростання обсягів виробництва забезпечується ефективним функціонування великотоварних

комплексів, що мають власну кормову базу, і дрібних виробників. Це дозволяє витіснити імпорتنу продукцію з 150 тис. т до 50 тис. т та підвищити експорт. Виробництво яловичини та телятини різко скорочується з 754 тис. т у 2000 р. до 384 тис. т у 2015 р., або у 2 рази. Причинами є відсутність дієвої державної підтримки та ефективної цінової політики.

Привертає увагу суттєве збільшення виробництва яєць (майже у 2 рази) та меду (на 21%) (табл. 2).

Таблиця 2

Виробництво продукції тваринництва у господарствах усіх категорій в Україні

Вид продукції	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2015 р.	2015 р. у % до 1990 р.	2015 р. у % до 2000 р.
М'яса всіх видів, тис. т	4357,8	1662,8	2059,0	2322,6	53,3	140
Молоко всіх видів, тис. т	24508,3	12657,9	11248,5	10615,4	43,3	83,9
Яйця від птиці всіх видів, млн шт	16286,7	8808,6	17052,3	16782,9	103,0	190,5
Вовна всіх видів, т	29804	3400	4192	2270	7,6	66,8
Мед, т	50858	52439	70873	63615	125,1	121,3

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [2].

Попри зростання продуктивності корів на 62% відбувається зниження виробництва молока на 16% у господарствах усіх категорій. Поряд з цим існує проблеми низького рівня якості молока та молоко продукції. За останніми даними Мінагрополітики гармонізує вітчизняні вимоги до молока та молочних продуктів з міжнародним законодавством. Головним завданням вбачається усунення технічних бар'єрів на шляху вільного переміщення продукції на міжнародний ринок. Упродовж останніх п'яти років виробництво молока вищого гатунку та гатунку «екстра» збільшилось в 2,1 рази та на 30% відповідно. Проте, з усього обсягу молока (4251,2 тис. тонн), прийнятого на переробку, лише 6% є молоко «екстра» та 23% – вищий гатунок. Решта (майже 71%) вважається непридатним для переробки [5]. Низька якість молока ускладнює виробництво якісної та безпечної молочної продукції, знижує її конкурентоспроможність.

Гальмують розвиток тваринництва в Україні широкий спектр ендо- та екзогенних чинників, таких як відсутність стабільної та ефективної державної підтримки сільськогосподарських виробників, непрогнозована цінова політика, нерозвинений експортний потенціал, відсутність ринків збуту, відсутність малого та середнього бізнесу у галузі тощо. Особливо проблемним є скотарство, що є інвестиційно менш привабливим та потребує довшого терміну окупності капіталовкладень порівняно з птахівництвом та свинарством. В умовах закриття східного ринку збуту та запобігання кризи перевиробництва нарощення виробництва м'яса та молока потребує у перспективі пошуку каналів реалізації продукції на зовнішні ринки. Водночас слабкою стороною галузі є невідповідність державної системи нагляду і контролю, що стає перепорою експорту молочної продукції в західні країни [6]. Проблемою залишається низька конкурентоспроможність молока. Зокрема, низька якість вітчизняного молока унеможлиблює його вихід на ринки ЄС. Сезонність виробництва викликає загрози коливання цін на молоко у літній період та зниження якості, що призводить до мінімізації цін та недоотримання прибутку

виробниками. Політика керування сезонністю покладена виключно на переробні підприємства. Вирішення зазначеної проблеми можливе шляхом налагодження довготривалих контрактних відносин переробних підприємств з кооперативами шляхом інвестицій у холодильне, транспортне обладнання. Менш захищеними щодо дії негативних чинників зовнішнього середовища залишаються господарства населення, що, маючи 1-2 голови, не вважаються бізнесовою одиницею. Такі виробники не можуть конкурувати з підприємствами ні за якістю, ані за ціною. Тому перспективним є створення невеликих сімейних ферм.

Список використаних джерел:

1. Ємцев В. Галузь скотарства в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / В. Ємцев // Тваринництво України. – № 12. – 2012. – С. 2-7.
2. Статистичний бюлетень. Виробництво продукції тваринництва в Україні за січень-жовтень 2016 р. – Інтернет ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Степанюк О. Тваринництво в Україні – відродження чи занепад? // Сучасне тваринництво. – Інтернет ресурс. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/suchasne-tvarynnytstvo/1105-tvarynnytstvo-v-ukraini-vidrodzhennia-chy-zanepad.html>
4. Статистичний бюлетень: Валова продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) за 2015 р. – Інтернет ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Прес-служба Мінагрополітики. – Інтернет ресурс. – режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/20590>
6. Степанюк О. Тваринництво в Україні – відродження чи занепад? // Сучасне тваринництво. Інтернет ресурс. Режим доступу <http://www.agro-business.com.ua/suchasne-tvarynnytstvo/1105-tvarynnytstvo-v-ukraini-vidrodzhennia-chy-zanepad.html>

Терованесова О.Ю.

*асистент кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту*

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНИЙ СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Зростаюча швидкість змін зовнішнього середовища та їх слабка передбачуваність, посилення конкурентної боротьби на національному ринку, інтеграційних спрямувань України та тенденції глобалізації конкурентних ринків зумовлюють доцільність та необхідності перманентного вдосконалення внутрішніх факторів ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП – RDP) та використання адекватних інструментів для їх перетворення в ресурсно-діяльну активність. Все це виступає підґрунтям значного інтересу з боку практиків та науковців щодо удосконалення управління конкурентно-спроможністю підприємств машинобудування та підвищення рівня його конкурентного статусу для визначення стратегічних пріоритетів розвитку в нелінійних дисипативних середовищах, адаптованих до кожного підприємства.

Проблема управління конкурентним статусом підприємств машинобудування в умовах впливу зовнішніх та внутрішніх факторів як складної соціально-економічної системи характеризується рядом особливостей, а саме: взаємопов'язаність та різноманітність процесів, що відбуваються на підприємстві машинобудування та впливають на його конкурентоспроможність та визначають конкурентний статус; відсутність достатнього обсягу кількісної інформації щодо динаміки процесів зовнішнього середовища та ступеню їх впливу на внутрішні процеси, які відбуваються у системі, у зв'язку з чим виникає проблема прийняття рішень в умовах невизначеності; нестаціонарність процесів, які відбуваються на підприємстві машинобудування і впливають на конкурентоспроможність та рівень конкурентного статусу, що ускладнює побудову їх кількісних моделей.

Зокрема конкурентоспроможність підприємств досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими такими як: А. Воронкова [1], Ю. Іванов [2], Н. Кузьминчук [3], О. Паршина [4], Н. Тарнавська [5], Р. Фатхутдінов [6] та ін. Ефективне управління конкурентним статусом підприємства машинобудування неможливо без оптимізації трансформаційних процесів ресурсного та діяльнісного потенціалу в активність розвитку, що вирішує такі управлінські завдання: дослідження особливостей динаміки процесів трансформації; визначення основних показників та характеристик, що визначають швидкість та інтенсивність трансформацій; вибір та реалізація сценаріїв управління конкурентним статусом в рамках концепції сценарного менеджменту; удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю та підвищення рівня конкурентного статусу.

Відповідно до цільової спрямованості удосконалення системи управління конкурентним статусом підприємства є розробка моделей прогнозування в будь-яких непередбачених ситуаціях, і, як наслідок, підвищення рівня конкурентного статусу в умовах незбалансованих процесів трансформаційних перетворень потенціалу в активність. Для прогнозування ефективності варіантів управління ресурсно-діяльнісним потенціалом досліджуваних підприємств машинобудування, тобто можливих наслідків управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності їх діяльності.

З огляду на особливості моделей системної динаміки, вони є надзвичайно зручним інструментом для вирішення завдань дослідження процесів формування конкурентного статусу та управління ресурсно-діяльнісним потенціалом підприємств машинобудування. Опираючись на систему показників оцінки ресурсно-діяльнісного потенціалу досліджуваних підприємств та її складових, що наведені у табл. 1 та на методіку оцінки рівня розбалансованості складових та ефективності використання РДП, базова концептуальна модель управління ресурсно-діяльнісним потенціалом підприємств машинобудування. До моделі входять три типи змінних:

- вихідні коефіцієнти показників та потенціалу, які є незалежними змінними і значення яких задаються чисельно (відповідно до табл. 1);
- розрахункові змінні, які відповідають інтегральним оцінкам складових РДП (RDP) та РДА (RDA), обчисленим на основі методології інтегрального рейтингового оцінювання;
- результуючі змінні, які є індикаторами стану системи, та відображують інтегральні оцінки РДП (RDP) та РДА (RDA), коефіцієнт трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність ($k_{\text{ЕК}}$); загальне значення рівня

розбалансованості за усіма елементами потенціалу підприємства машинобудування $BP_{РДП}$ (BP_{rdp}).

Сумарна оцінка відхилень рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу машинобудівного підприємства визначається за формулою:

$$BP_{РДП} = \frac{\sum_{i=1}^n РДП - \Pi_i}{n} \quad (1)$$

де $BP_{РДП}$ – рівень розбалансованості (РДП);
 n – кількість елементів РДП підприємства;
 $РДП$ – інтегральний показник РДП.

При оцінці конкурентного статусу підприємств машинобудування особливого значення набуває аналіз ефективності досягнення конкурентного статусу, що може бути представлено як коефіцієнт трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність ($k_{Екк}$) за формулою:

$$k_{Екк} = \frac{РДА}{РДП} \quad (2)$$

Таблиця 1

Показники оцінки ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності

Складові ресурсно-діяльнісного потенціалу (RDP)	Показники потенціалу	Складові ресурсно-діяльнісної активності (RDA)	Показники активності
Організаційно-управлінський потенціал (OUP)	Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (x1)	Маркетингова активність (МА)	Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту (ax1)
	Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (x2)	Виробничо-кадрова активність (VKA)	Фондовіддача (ax2)
Виробничо-кадровий потенціал (VKP)	Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (x3)		Продуктивність праці (ax3)
	Коефіцієнт професійної гнучкості (x4)	Фінансово-економічна активність (FEA)	Рентабельність активів капіталу (ax4)
Фінансово-економічний потенціал (FEP)	Оборотність кредиторської заборгованості (x5)		Коефіцієнт фінансової стійкості (ax5)
	Оборотність дебіторської заборгованості (x6)		Рентабельність позикового банківського капіталу (ax6)
	Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (x7)	Інноваційно-інвестиційна активність (ІІА)	Прибутковість інвестиційних витрат (ax7)
Організація трудової діяльності (OTD)	Коефіцієнт розподілу праці (x8)	Організація та змістовність трудової діяльності (OZTD)	Можливості розподілу робочого часу відповідно індивідуальним потребам (ax8)
	Рівень оплати праці (x9)		Можливість впливу на спосіб/метод ведення робіт (ax9)
Умови трудової діяльності (UTD)	Коефіцієнт безпеки праці (x10)	Умови трудової діяльності (UTD)	Задоволеність санітарно-гігієнічними умовами на виробництві, а також санітарно-побутовим обслуговуванням (ax10)

За отриманими результатами дослідження можна зробити висновок, що управлінські впливи необхідні для регулювання процесів трансформації підприємств машинобудування і повинні бути спрямовані на зменшення рівня розбалансованості. Використання системно-динамічного сценарного підходу дозволить вирішити ключові завдання в формуванні факторів конкурентного статусу як за складовими ресурсного, так і активнісного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А. Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика / А. Е. Воронкова // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 133 – 137.
2. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова; НАН України, Науково–дослідний центр індустріальних проблем розвитку. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
3. Кузьминчук, Н. В. Оцінка впливу організаційно-управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств машинобудування / Н. В. Кузьминчук, Є. Л. Андрєєва // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: Монографія / Під ред. д-ра екон. наук, професора Кизима М. О., д-ра екон. наук, професора Тищенко О. М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 275-287.
4. Паршина О. А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції : [монографія] / О. А. Паршина. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2008. – 280 с.
5. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська; Тернопільський економічний ун-т. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
6. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательство «Эксмо», 2004. – 544 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Бабак К.О.

студентка

Присвітла О.В.

кандидат економічних наук

Дніпровський національний університет

імені Олеса Гончара

м. Дніпро, Україна

ВІРТУАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ

В умовах швидкого розвитку інформаційних технологій та глобальної інформатизації суспільства змінюються принципи діяльності людей в різних сферах суспільного життя. Важливе місце в житті та діяльності людства займають інновації, зокрема Інтернет. Це спричинило зміни в управлінні організацією та процесами в ній. Сучасні економічні умови господарювання характеризуються, значними і швидкими змінами, що характеризуються ускладненням бізнесу в умовах всеосяжної глобалізації, що є причиною переходу до нової стадії розвитку економічних процесів. В наслідок, цих змін постає необхідність для створення нових, гнучких структур, які здатні адаптовуватися до зовнішніх змін в умовах ринкової економіки.

Тому на сьогодні дуже важливим є використання віртуальних організацій. Адже, саме здатність віртуальних організацій швидко реагувати на зміни, перетворюватись в нові структури, реагувати на запити ринку є тією необхідністю в сучасних умовах. Віртуальні організації, складають неабияку конкуренцію традиційним підприємствам.

Поява концепції віртуальної організації пов'язана з публікацією у 1992 р. монографії У. Девідоу і М. Мелоуна «Віртуальна корпорація». Віртуальна організація – певна сукупність об'єднаних однією метою людей, які працюють над досягненням поставлених цілей на основі певної структури за допомогою комунікаційної мережі Інтернет [1]. Активна участь організації в використанні віртуального простору пов'язана зі значно зменшеними фінансовими ризиками, а також меншими капіталовкладеннями. Найчастіше її завдання полягає в запуску нової сфери діяльності, заснованої на Інтернет-технології чи на розширенні сфери маркетингового впливу.

Голдмен вважав віртуальні компанії «гібридами для спільної роботи людей, які об'єднують основні компетенції, ресурси і можливості роботи з клієнтами» [2]. Ці об'єднання можуть створюватися на короткий період для реалізації дорогих проектів, а можуть і на довгий термін, як віртуальні ланцюги постачань.

Кількість працівників в такій організації невелика. Працівники можуть знаходитись навіть у різних країнах, проте кожен з них використовує наявні в тій чи іншій місцевості ресурси, які б сприяли досягненню поставлених цілей та завдань. Для кращого результату організація може запрошувати для роботи сторонніх спеціалістів, які краще розуміються у певній галузі. Це зменшує

витрати самого підприємства на підготовку власних висококваліфікованих кадрів.

Кожен робітник віртуальної організації має своє «віртуальне робоче місце», доступ до якого він отримує через підключення до територіально розділених мереж зв'язку (локальні сервери Інтернету). Робоче місце має приєднуватися до корпоративної мережі підприємства, через яку він виконує свої функціональні обов'язки [3].

Щоб використовувати концепцію віртуальної організації у повному масштабі, необхідно постійно опановувати новими знаннями чи створювати їх. Сучасне інформаційне середовище вимагає від суспільства нового, більш якісного рівня освіти й нових методів її надання. Тому на сьогодні широко використовуються «віртуальні університети», які надають програми вищої освіти з допомогою електронних пристроїв. Інформаційні технології дозволяють спілкуватися студентам та викладачам на будь якій відстані один від одного.

Міжнародний досвід свідчить про те, що університет уже не прив'язаний до географічного розташування.

Open Universities Australia (OUA) являє собою інтернет-організацію вищої освіти, що базується в Австралії. Організація була раніше відома як Агентство відкритого навчання Австралії.

Open Universities Australia (OUA) включає сім австралійських університетів. Керує організацією рада директорів, яка складається з представників університету. Крім того, рада директорів має в своєму складі п'ять незалежних експертних директорів, які не працюють в університеті.

У той час як більшість зарахованих студентів базуються в Австралії, курси доступні для студентів по всьому світу. Організація має близько 170 доступних кваліфікацій, які надаються австралійському університеті і іншими учбовими установами [4].

Система дистанційного навчання в Україні здійснюється переважно у складі звичайної освіти. Існує ряд переваг використання дистанційного навчання, а саме залучення більшої кількості студентів, напрацювання досвіду роботи з новітніми інформаційними технологіями, більш тісна співпраця вітчизняних університетів з іноземними ВНЗ. Крім того, якщо такі форми навчання будуть поширюватись, це призведе до впровадженні новітніх ІТ-технологій у вітчизняній вищій освіті та науці

Отже, віртуальні організації важливі в сучасному житті, вони полегшують життя, до них часто звертаються, вони є актуальними та досить популярними. Їх використання значно економить кошти та пришвидшує та покращує роботу підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Віртуальні організації в умовах інформаційної економіки: специфіка діяльності, конкурентні переваги / Т.О. Загорна [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/128-135.pdf>
2. Goldman S. L. Agile Competitors and Virtual Organizations: Strategies for Enriching the Customer / Goldman S. L., Nagel R. N., Preiss K.. – N.Y.: Van Nostrand Reinhold, 1995.
3. Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/15941024/menedzhment/virtualni_organizatsiyi
4. Режим доступу до ресурсу: https://en.wikipedia.org/wiki/Open_Universities_Australia

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Петіна О.М.

аспірант кафедри економіки та підприємництва

*Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ЗАОХОЧЕННЯ МОЛОДІ ДО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Тема здатності вибудувати орієнтацію у навколишньому середовищі шляхом створення нового знання, яка виражає інноваційність потенціалу молоді, в науковій літературі обговорюється досить широко. Концепції інноваційності молоді висуває ряд авторів: І. М. Ільїнський і В. А. Луков, які розглядають молодь як особливу соціальну групу, здатну виступати в якості ресурсу суспільного розвитку і перетворення. Дослідження можливостей соціального інноваційного проектування у молодіжній політиці на регіональному рівні проводить Г. А. Лукс. Крім того, інноваційний потенціал молоді аналізується в роботах таких дослідників, як С. В. Полутін, О. Н. Вершинський, Н. С. Красножон, О. В. Каракулова, Е. К. Погорська, В. А. Лапшин, Гвоздович Ю. О., Р. Ф. Вагапова, О. І. Іванов, А. Д. Шматко, О. Г. Голіченко, О. С. Гвоздева та інші.

Інноваційний потенціал молоді розглядається соціологами, економістами, психологами з різних позицій. Проте, в теоріях молоді до сих пір недостатньо досліджені питання механізму оцінки інноваційної діяльності, її ефективності, ступеня розвитку інноваційного потенціалу молоді. В. А. Луков підкреслює, що проблема інноваційного потенціалу молоді очевидна і в той же час не зовсім зрозуміла. Він пропонує відрізнити новаційні властивості, інноваційний потенціал та інноваційні можливості молоді. Новаційні властивості, вважає він, притаманні молоді в усі часи, це її атрибут. Новація в даному випадку – все, що молода людина придумас, створить, в тому числі методом експерименту, і те, що відрізняється від досвіду старшого покоління. Новаційна діяльність включає в себе певний ризик і в той же час, обумовлена прагненням до творчого самовираження. Інновація ж розуміється як якісно новий щабель, на відміну від новації. Це не просто придумане нове, а нове запроваджене або, принаймні, приготоване до впровадження в життя. Тим самим дослідник підкреслює важливі характеристики інновації: цінність (для суспільства) і процес впровадження (який також регулюється суспільством) [1, с. 7–16].

Інноваційний потенціал молоді з точки зору тезаурусного підходу може бути розкритий через вивчення умов, які склалися в суспільстві для мотивування молоді до інноваційної діяльності, для реалізації цієї інноваційної діяльності (ставлення суспільства до інновацій – позитивному чи негативному), а також у вже наявному результаті інноваційної діяльності (кількості інноваційних проектів, запропонованих і реалізованих молодими людьми) [2, с. 43]. Відповідно, в якості характеристик інноваційного потенціалу молоді виділяються: новаційні властивості; мотивація до створення та запровадження

новацій та інновацій; участь в практичній інноваційній діяльності; ступінь розвитку інтелектуального і культурного потенціалів. Розвиток і формування даного потенціалу у молоді можна представити у вигляді піраміди (рис. 1).



Рис. 1. Піраміда формування і розвитку інноваційного потенціалу молоді

Джерело: побудовано на основі узагальнення підходів В. А. Лапшина [2]

Кожна з характеристик інноваційного потенціалу молоді виступає в якості ступені даної піраміди. Так, новаційні властивості представляються в даній схемі, як базовий фундамент, основу піраміди, оскільки це природна властивість, що притаманна всій молоді. Другий рівень піраміди – це мотивація до створення та запровадження новацій та інновацій. При цьому мова буде йти не про всю молодь, так чи інакше мотивовану на інноваційну діяльність (що зробило б дослідження майже неможливим), а тієї, що вибрала для себе шлях розвитку інноваційного потенціалу, через систему вищої освіти. І відповідно володіє (або буде володіти) необхідним для здійснення інновацій рівнем освіти (розвитку інтелектуального потенціалу). Перехід на третій рівень піраміди інноваційного потенціалу досягається за рахунок включення молодої людини в практичну інноваційну діяльність. Четвертий рівень – це впровадження власних інновацій, яке в двох напрямках: 1) проведення науково-дослідницької роботи яке формально закінчується присвоєнням наукового ступеня; 2) реєстрація патенту на інновацію.

Успіх розвитку інноваційного потенціалу молоді і в подальшому – інноваційної діяльності, залежить від того, якою мірою безпосередні учасники – молодь, орієнтована на інноваційний процес, створення нового в науці та бізнесі. Тут визначальну роль відіграють методи та форми заохочення талановитої молоді до розвитку складових власного інноваційного потенціалу, який можливо реалізувати працею інноваційною.

В сучасних умовах пріоритетну значимість набувають дослідження саме мотиваційної структури залучення молоді до наукової та інноваційної діяльності, а також створення більш ефективної системи винагороди, заохочення і кар'єрного зростання [3, с. 84]. Результати наукових досліджень авторів монографії «Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації» також переконливо доводять, що для активізації інноваційної

діяльності необхідно залучати систему соціальних та економічних стимулів на усіх рівнях управління [4, с. 251].

Вважаємо за доцільне розробити систему соціально-економічних важелів, спрямованих на розвиток інноваційного потенціалу молоді (ІПМ). На рис. 2 наведена авторська модель впливу соціально-економічних важелів на забезпечення розвитку ІПМ.

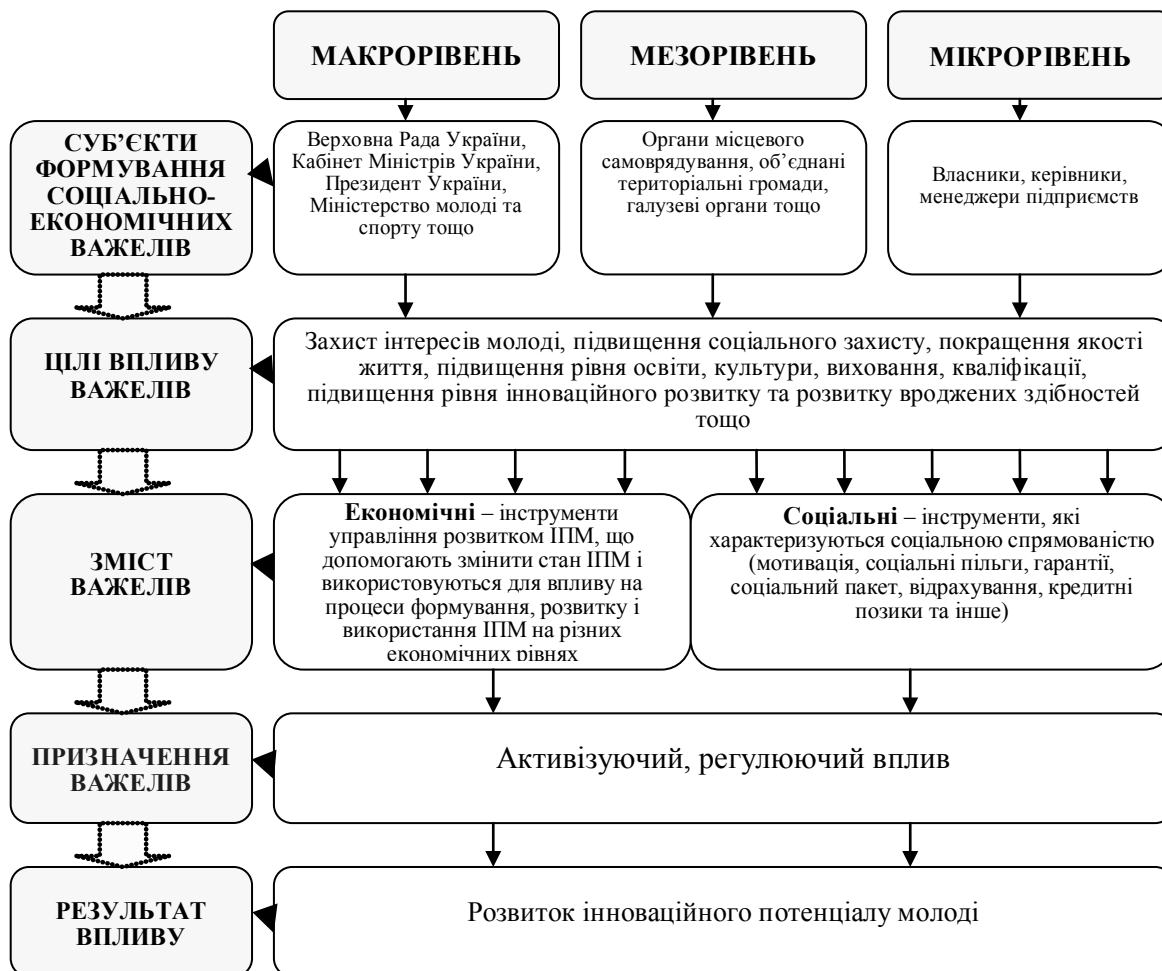


Рис. 2. Концептуальна модель впливу соціально-економічних важелів на забезпечення розвитку ІПМ

Джерело: розробка автора

Таким чином, вплив соціально-економічних важелів на забезпечення розвитку ІПМ здійснюється суб'єктами макро-, мезо– та мікрорівнів. Відповідно до цього, пропонуємо наступні соціально-економічні важелі заохочення молоді до розвитку інноваційного потенціалу, які представлені у таблиці 1.

**Соціально-економічні важелі заохочення молоді
до розвитку інноваційного потенціалу**

Економічні важелі	Соціальні важелі
забезпечення справедливого рівня заробітної плати працівникам інноваційної сфери; гнучкість в оплаті праці, її зв'язок з кінцевим результатом; преміювання; доплати; участь у прибутках; активність з боку трудового колективу підприємств (профспілок) у питаннях запровадження більш прогресивних моделей оплати з метою стимулювання інтелектуальної творчості у праці та ін.	створення соціальної справедливості у визначенні винагороди за різну працю і різний внесок, усунення зрівнялівки в оплаті кваліфікованої і некваліфікованої праці; розробка критеріїв оцінки праці з елементами творчості (зокрема її творчої складової); увага держави, органів місцевого самоврядування, керівників підприємств, організацій до соціальних проблем винахідників та створення ними необхідних умов для творчості; соціальне страхування; надання різноманітних пільг; надання соціального житла; привабливі умови роботи; можливості для розвитку особистості і самореалізації та ін.

Отже, підвищення рівня розвитку інноваційного потенціалу молоді можна досягти шляхом застосування системного підходу на державному, регіональному рівні та безпосередньо на рівні підприємств. Тільки на підставі системного підходу можливо досягти сполучення таких ключових компонентів мотиваційно-поведінкового процесу, як мотиватори розвитку інноваційного потенціалу та інноваційної трудової поведінки, внутрішні якісні риси людини, ефективні методи стимулювання інноваційної активності, без урахування яких неможливо формування і розвиток інноваційно активних кадрів.

Список використаних джерел:

1. Луков Вал. А. Инновационный потенциал: возможно ли его считать атрибутом молодежи // Государственная молодежная политика: российская и мировая практика реализации в обществе инновационного потенциала новых поколений / под общ. ред. Вал. А. Лукова. – Вып. 1. – М. : Изд-во Моск. гуманит. Ун-та, 2011. – 45 с. – С. 7–16.
2. Лапшин В. А. Человеческий потенциал молодежи как источник социокультурных изменений : дис. ... канд. филос. наук. – М., 2013. – 153 с.
3. Петіна О. М. Мотивація як провідний чинник формування і розвитку інноваційного потенціалу молоді / О. М. Петіна // Пріоритети розвитку підприємств у XXI столітті: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 12 квітня 2016 р. – Кіровоградський національний технічний університет. – Кіровоград: КОД, 2016. – С. 83–84.
4. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації : монографія / [М. В. Семикіна, С. Р. Пасєка та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Семикіної. – Черкаси : ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. – 320 с.

Романов А.Д.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту*

*Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янчука
м. Рівне, Україна*

РОЛЬ ЗГУРТОВАНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В ОЦІНЦІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Результативна діяльність персоналу будь-якого підприємства, спрямована на його стабільне функціонування та розвиток, неможлива без продуктивної дружньої творчої атмосфери в колективі, яка реалізується через створення сприятливого соціально-психологічного клімату (СПК). В першу чергу це пов'язано з пріоритетною необхідністю задоволення нематеріальних мотивів працівників через значну інтенсивність праці, максимального їх залучення та самовіддачі у вирішенні проблем підприємства. Все це обумовлює актуальність даного напряму дослідження. Питання регулювання соціально-психологічного клімату розглядається у багатьох роботах таких закордонних та вітчизняних вчених, як: В. Белов, А. Єршов, Є. Кузьмін, Л. Корольов, Н. Мансуров, С. Мишак, Е. Островський, Б. Паригін, Л. Почебут, В. Шепель тощо. Однак у той же час, поняття СПК є багатограним і враховує безліч складових, однією з яких є згуртованість персоналу. Даний показник характеризує готовність працівників до взаємодії, спільного виконання завдань, спрямованих на реалізацію спільних цілей, а відповідно відповідає за досягнення ефекту синергії, за рахунок якого підприємство і отримує прибуток. У зв'язку з цим, метою даної роботи є дослідження сутності згуртованості колективу, чинників, які на неї впливають, та її ролі в оцінці загального стану соціально-психологічного клімату на підприємстві. Згуртованість персоналу ілюструє переважаючий вплив на якість соціально-психологічного клімату міжособової складової, тобто відносин, які панують в колективі, їх конструктивну або деструктивну дію на трудові процеси. Іншими словами, згуртованість колективу відображає соціально-психологічний клімат трудового колективу з точки зору його єдності та інтегрованості. Вона характеризує ступінь прихильності до групи її членів і визначається двома основними змінними – рівнем взаємної симпатії в міжособистісних відносинах і ступенем привабливості групи для її членів. В цілому згуртованість може характеризуватися такими показниками, як: спрацьованість, сумісність, контактність, відкритість, рівень конфліктності тощо. Так, сумісність і спрацьованість визначають ступінь взаємозв'язку й взаємозалежності співробітників. Сумісність формується за рахунок ефективного підбору членів групи (колективу), врахування їх типу темпераменту та інших психологічних характеристик. Спрацьованість формується на базі сумісності, досвіду, який напрацьовується колективом, а також раціонального розподілу функціональних обов'язків кожного члена колективу з урахуванням властивих йому ролей (комунікативних, творчих, поведінкових тощо). Спільно виконуючи завдання, вирішуючи проблеми, люди виробляють специфічні, тільки для цієї групи властиві способи регуляції пізнавальних і емоційних процесів, стратегії поведінки, загальний для групи стиль діяльності. Характеризується

колективними раціоналізаторськими пропозиціями, відсутністю повноважень, які дублюються або не виконуються в загалі, а також досягненням синергічного ефекту в цілому. Контактність – це здатність та готовність людини встановлювати духовний зв'язок з іншими людьми, спрямований на реалізацію взаємодії та впливу на них для досягнення певної мети. У зв'язку з цим, як компонент згуртованості, вона відображає рівень сформованих професійних та особистих комунікацій між членами колективу, їх бажання до спілкування, побудови конструктивного діалогу на основі прагнення досягти спільної мети. Відкритість колективу невід'ємно пов'язана із контактністю, що реалізується через бажання та спроможність будувати зв'язки із зовнішнім по відношенню до групи середовищем, здійснювати обмін інформацією, залучати нових членів колективу, сприймати конструктивну критику тощо. Відкритість є безпосереднім елементом відкритої кадрової політики підприємства, яка орієнтована на залучення до складу персоналу нових співробітників із зовнішнього середовища незалежно від посаду за умови відповідності встановленим вимогам. Характеризується наявністю або відсутністю ротації на підприємстві, програм наставництва та коучингу, обміну досвідом з іншими структурними підрозділами тощо. Рівень конфліктності відображає ступінь протиріччя, яке відбувається через зіткнення поглядів, інтересів, цілей, точок зору суб'єктів взаємодії та відсутність згоди між ними. Однак, слід враховувати, що конфлікт може носити як деструктивний, так і конструктивний характер, тим самим сприяючи або зростанню згуртованості колективу або його руйнуванню. Рівень конфліктності характеризується такими показниками, як: кількість зареєстрованих та вирішених конфліктів, час їх врегулювання, кількість задіяних у конфлікті осіб тощо. Слід також зазначити, що на згуртованість колективу, напрям її розвитку мають вплив безліч чинників, серед яких доцільно виокремити: однорідність та одновекторність цілей, цінностей і поглядів членів групи; цікава всім спільна діяльність, спрямована на досягнення загальних цілей; успішність і результативність групи в досягненні поставлених цілей; однорідний соціальний та віковий склад групи; атмосфера доброзичливості та чемності; реальний авторитет лідера; наявність ефекту змагання (навіть неофіційного) з іншою групою; непростий шлях входження в групу; справедливий розподіл коштів і бонусів. Враховуючи ці чинники, керівництво підприємства може здійснити об'єктивне оцінювання рівня згуртованості колективу. В теорії та практиці існує ряд методик, які дозволяють це зробити: 1) методика О. Немова «Соціально-психологічна самооцінка колективу», яка базується на оцінці позитивних та негативних якостей певного цінного для даного колективу об'єкта (явища), та спрямована на виявлення ступеня інтегрованості колективу. Дана методика передбачає розрахунок показника «ціннісно-орієнтаційної єдності» (ЦОЄ), який характеризує рівень згуртованості групи стосовно відношення до певного об'єкта (лідера, спільної діяльності, особливостей групи тощо). У групі з максимальним ЦОЄ усі учасники групи обирають однакові характеристики [1]. 2) «експрес-методика оцінки соціально-психологічного клімату в трудовому колективі» О. Михалюк та А. Шалито, яка враховує три компоненти соціально- психологічного клімату: емоційний, поведінковий та когнітивний. У якості ключової ознаки емоційної компоненти розглядається критерій привабливості на рівні понять «подобається – не подобається», «приємний – неприємний». При конструюванні питань, пов'язаних з вимірюванням поведінкової компоненти, враховується критерій «бажання – відсутність бажання працювати в даній

групі», «бажання – відсутність бажання спілкуватися з членами даної групи на дозвіллі». Базовим критерієм когнітивної компоненти є «знання – відсутність знання особливостей членів групи» [2]; 3) зорово-аналогова шкала оцінки соціально-психологічного клімату, яка дозволяє оцінити різні показники, які характеризують ті чи інші його аспекти (наприклад, ступінь спрацьованості колективу, його сумісність, успішність виконання завдань тощо). Однак найбільш популярною за своєю простотою та змістовністю є методика К. Сішора, яка передбачає обчислення індексу групової згуртованості [3]. Дана методика складається з 5 запитань з декількома варіантами відповідей на кожне. Ці питання безпосередньо стосуються відношення респонденти до групи, його ототожнення з нею, а також взаємодії між членами даної групи. Відповіді на питання кодуються у балах (максимальна сума 19 балів, мінімальна – 5). Далі бали підсумовуються, а отримане значення ділиться на кількість респондентів. Інтерпретація результатів дозволяє виділити наступні рівні групової згуртованості: вище 18 – високий; 16-18 балів – вище середнього; 12-15 – середній; 8-11 – нижче середнього; 7 і нижче – низький. Таким чином, згуртованість персоналу є невід'ємною складовою сприятливого соціально-психологічного клімату на підприємства, від якої залежить готовність кожного окремого працівника взаємодіяти з усім колективом, не конфліктувати, досягати поставлених спільних цілей та отримувати від цього задоволення.

Список використаних джерел:

1. Немов Р. С. Психология: В 3 кн. Кн. 3: Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математики / Р. С. Немов. – М.: ВЛАДОС, 2008. – 631 с. 9
2. Експрес-методика оцінки соціально-психологічного клімату в трудовому колективі О. Михалюка та А. Шалито [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrportal.ru/tool/modificirovannaya-ekspres-metodika-po-izucheniyu-psihologicheskogo-klimata-vtrudovom?page=0>
3. Определение индекса групповой сплоченности Сишора. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsetesti.ru/86/>, Определение индекса групповой сплоченности Сишо– ра. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsetesti.ru/86/>

Ярошенко Я.А.

студент

Науковий керівник: **Подік І.І.**

викладач

Ірпінський державний коледж економіки і права

м. Ірпінь, Київська область, Україна

НАУКОВА РОБОТА НА ТЕМУ: «СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО»

У сучасному світі соціальне партнерство є одним з найважливіших чинників організації ринкової економіки та одним із суттєвих аспектів взаємодії між людьми в процесі виробництва і суспільного життя. В Україні становлення й розвиток системи соціального партнерства відбувається одночасно з формуванням ринкової економіки, правової держави, громадянського суспільства та їх інститутів.

Соціальне партнерство діє через систему взаємних консультацій, переговорів, угод на різних рівнях, укладання колективних договорів, на підприємствах або у їхніх підрозділах, укладання індивідуальних трудових контрактів між роботодавцем та працівником, а також через систему вирішення спорів, узгодження й захисту інтересів сторін. Тому на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, актуальним є визначення особливостей формування соціального партнерства в Україні, виявлення недоліків функціонування і розробка напрямків його подальшого вдосконалення.

Досліджуючи соціальне партнерство в Україні, можна відмітити певні проблеми, які склались у нашій державі. А саме:

- 1) домінування у свідомості населення України патерналістських настроїв;
- 2) слабкість профспілок, як представника та захисника інтересів працівників та сторони соціального діалогу;
- 3) домінування в процесі соціального діалогу сторони роботодавців;
- 4) подолання негативного впливу фактичної нерівності сторін соціального діалогу;
- 5) подолання формального характеру колективно-договірного процесу;
- 6) посилення відповідальності соціальних партнерів за невиконання прийнятих ними колективних угод та договорів;
- 7) забезпечення можливості оперативного вирішення колективного трудового спору (конфлікту) [2].

Зазначені недоліки української дійсності актуалізують завдання розвитку соціального партнерства і свідчать, що партнерські відносини в нашій країні розвиваються у набагато складіших умовах порівняно з іншими країнами. У зв'язку з цим потрібен наполегливий та цілеспрямований пошук оптимальних моделей соціального партнерства у наших умовах, розробка ефективного механізму взаємодії партнерів.

Основними напрямками переходу соціального партнерства в Україні на концептуально новий рівень розвитку є:

1) Потрібно показати соціуму на максимально детальних прикладах те, що при виборі позиції патерналізму, в соціально-трудої сфері починає домінувати клієнтельний тип відносин між керівниками та працівниками. Такий тип відносин, базуючись на лояльності працівників стосовно керівництва в обмін на врахування останніми їхніх інтересів, виключає як рівноправне співробітництво сторін, так і їх відкриту конфронтацію.

2) Варто посилити позиції профспілок при веденні переговорів, що в свою чергу, сприятиме закріпленню на національному рівні високих національних стандартів. Профспілки, займаючи сильніші позиції, та маючи підтримку соціуму, зможуть адекватно вказувати на проблеми та недоліки різних виробництв, та подавати концепції, для вирішення даних проблем.

3) В Закон України «Про соціальний діалог в Україні» слід внести зміни в напрямі забезпечення обов'язковості прийняття органами соціального діалогу спільних рішень на основі згоди сторін. Цей крок потрібний для вдосконалення соціального партнерства в Україні, зокрема подолання негативного впливу нерівності сторін соціального діалогу на функціонуванні системи соціального партнерства.

Також у сучасних соціально-трудоїх відносинах саме роботодавці є найбільш сильною та впливовою стороною. Вивчені матеріали, дозволяють сказати, що на даний момент, працедавці всупереч задекларованій у статті 3 Закону України «Про соціальний діалог в Україні» рівноправності суб'єктів

соціального діалогу, використовують передбачені українським законодавством механізми та інститути соціального партнерства на свою користь. Тому і потрібно внести поправки до даної статті, унеможлививши у процесі соціального діалогу організації роботодавців відстоювати насамперед власні корпоративні та економічні інтереси.

4) Потрібно ввести в Закон України «Про колективні договори і угоди» норму про обов'язковість поширення норм Тарифної угоди на всі підприємства відповідної галузі, якщо тарифна угода підписана сторонами соціального діалогу, для вирішення проблеми подолання формального характеру колективно-договірного процесу. А також суттєво збільшити суми штрафу, посиливши відповідальність соціальних партнерів за невиконання прийнятих ними колективних угод та договорів.

5) Спростити механізм вирішення колективних трудових спорів (конфліктів), для забезпечення можливості оперативного їх вирішення [2].

Отже нинішній стан відносин соціальних партнерів у сфері праці в Україні характеризується переважанням формальних процедур соціального партнерства. Що в свою чергу не несе в собі вагомих реальних економічних наслідків. Тому варто здійснювати активні реформи із метою його покращення та де бюрократизації.

Список використаних джерел:

1. «Основні напрями вдосконалення соціального партнерства в Україні». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/718>
2. Серія Економіка. Випуск 2 (43). Волинець У.А. «Розвиток Соціального партнерства в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvuuec_2014_2_49.pdf
3. Красномоєць В.А., Пасєка А.С. «Соціальне партнерство в системі соціально-трудова відносин України: особливості формування та перспективи розвитку» [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/stvttp_2013_2_24.pdf
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальне_партнерство
5. Кудряченко Андрій Іванович «Соціальне партнерство: європейський досвід і Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sp/2008_3/17.pdf

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Жнакіна Е.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії*

*Херсонський державний університет
м. Херсон, Україна*

ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

Створення й підтримка конкурентних переваг країни на основі інноваційної діяльності можливе лише в разі стабільності умов ведення бізнесу та наявності фінансових ресурсів, що можуть бути спрямовані на інноваційний розвиток. В Україні фінансові ресурси держави мають бути поповнені за рахунок розширення бази оподаткування та виведення частини платників із тіньового сектору. Й одним зі стимулів переходу підприємств у легальний сектор економіки має стати необхідність технічного й технологічного переозброєння та можливість працювати в сегменті новітніх технологій.

На основі систематизації визначень поняття «інновація» у роботах видатних учених-економістів [1–7] під інноваціями запропоновано розуміти результати взаємодії у науково-технічній, економічній, організаційній та соціальній сферах у формі нових продуктів, технологій, організаційно-технічних та соціально-економічних рішень, наслідком впровадження яких має бути отримання якісних змін у конкурентних перевагах на внутрішніх та зовнішніх ринках.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» термін вживається в такому значенні: інвестиції – це всі види майнових й інтелектуальних цінностей, які вкладаються як об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті яких створюється прибуток або досягається соціальний ефект [8].

Дослідження змістового наповнення поняття «розвиток» на рівні економічних систем та організацій достатньо глибоко були проведені в монографіях С. Мочерного [9] та Г. П'ятницької [10].

Поєднання визначень понять «інновація», «інвестиції», «розвиток» дає нам можливість трактувати інноваційно-інвестиційний розвиток як процес якісних змін стану країни, що залежить від її інноваційного потенціалу за рахунок впровадження інновацій та підкріплений фінансуванням у необхідних обсягах.

Основними проблемами інноваційно-інвестиційного розвитку України є [11]: недостатній обсяг фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; низькі темпи впровадження високих технологій; висока енергоємність внутрішнього валового продукту; зношеність основних фондів; недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності; невиконання суб'єктами господарювання вимог законодавства щодо взяття на облік об'єктів права інтелектуальної власності та відсутність механізму заохочення введення таких об'єктів у комерційний обіг; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; недосконалість механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок; невизначеність пріоритетів

розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва; незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій; недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва.

Пропонуємо розглянути тіньовий сектор економіки як сегмент економіки, що має значний вплив на інноваційно-інвестиційний розвиток держави. На сьогодні тіньова економіка є одним із основних негативних факторів, що заважають розвитку України через зниження інвестиційного потенціалу. Вона вилучає ресурси із процесу економічного й суспільного відтворення, гальмує перехід до інноваційної моделі розвитку через брак інвестиційних ресурсів і неефективне відтворення людського капіталу.

Негативними наслідками існування в економіці значного тіньового сектору є [12]: викривлення конкурентного середовища, що створює не вигідні умови для функціонування легального сектору та спонукає його до переходу в тінь; зниження ефективності заходів державного регулювання економіки; зменшення інвестиційного потенціалу економічної системи через виведення коштів із країни; технологічна й технічна невідповідність значного сегмента економіки стандартам і нормам виробництва й обслуговування, що діють у ринковому середовищі; скорочення обсягів фінансового ресурсу бюджету держави, зростання податкового навантаження на легальний сектор економіки; гальмування відтворення людського капіталу; зростання рівня корупції внаслідок наявності великого обсягу неконтрольованих фінансових потоків.

Важливим чинником активізації інноваційних процесів у країні є державна податкова політика. Досвід промислово розвинутих країн переконує, що найчастіше шляхом запровадження податкових стимулів державою підтримуються такі види інноваційної діяльності [13, с. 83]: проведення досліджень та розробок; придбання обладнання, призначеного винятково для проведення досліджень та розробок; трансфер технологій – придбання патентних та безпатентних ліцензій, прав на об'єкти інтелектуальної власності, результатів досліджень та розробок, послуг технологічного характеру; виробниче проектування; навчання працівників; укладання підприємствами контрактів із дослідниками; співробітництво підприємств із дослідними організаціями (університетами); придбання програмного забезпечення; створення нових інноваційних підприємств.

Результати аналізу зарубіжного досвіду використання податкових інструментів активізації інноваційної діяльності показали, що найбільш поширеними з них є: інвестиційні знижки з податку на прибуток в розмірі, який відповідає певній процентній частці від вартості впровадженого інноваційного устаткування; знижки з податку на прибуток у розмірі витрат на НДДКР; віднесення до поточних витрат сум витрат на окремі види устаткування, використовуваного у наукових дослідженнях; створення за рахунок прибутку інноваційних фондів спеціального призначення, не оподатковуваних прибутком; оподаткування прибутку інноваційно-активних підприємств за зниженими ставками (для невеликих підприємств); «податкові канікули» протягом декількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів [14, с. 363].

Податковий кодекс України включає обмежений перелік податкових інструментів для стимулювання інноваційної діяльності, а саме [15]: звільнення від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу устаткування, що працює на відновлювальних джерелах енергії або забезпечує економію паливно-енергетичних ресурсів; звільнення від оподаткування 50% прибутку підприємств, отриманого від здійснення енергоефективних заходів; звільнення від оподаткування ПДВ операцій з оплати вартості фундаментальних досліджень, НДДКР особою, яка безпосередньо отримує такі кошти з рахунка Державного казначейства України; звільнення від оподаткування ПДВ операцій із ввезення на митну територію України матеріалів та устаткування, що працює на відновлювальних джерелах енергії; звільнення від оподаткування митом матеріалів, сировини та устаткування, що будуть використовуватися у нанотехнологічних виробництвах або працювати з використанням нанотехнологій.

Таким чином, перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку є потужним чинником детінізації економіки країни та найкращим мотивом для підприємств розвивати свої можливості та працювати в легальному секторі економіки. Умови роботи підприємств у тіньовому секторі економіки не дають можливості вести повноцінну інноваційну діяльність та застосовувати новітні технології через неможливість доступу до фінансових ресурсів та необхідність приховувати обсяги реалізації продукції чи послуг.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40-IV // Офіційний вісник України. – 2002. – №31. – Ст. 1447.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394с.
3. Кузнецова А.Я. Фінансові механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. / А.Я. Кузнецова. – Л: ЛБІНБУ, 2004. – 280с.
4. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підруч. / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс. – 1982. – 456 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. / Р.А. Фатхутдинов. – С.Пб.: Питер. – 2002. – 400 с.
7. Друкер П.Ф. Инновация и предпринимательство. / П.Ф. Друкер. – М.: Финансы и статистика. – 1992. – 198 с.
8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
9. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження: монографія / С.В. Мочерний. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
10. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: монографія / Г.Т. П'ятницька. – К.: Логос, 2006. – 568 с.
11. Постанова «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 02.02.2011р. № 389. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>
12. Олейнікова, Л.Г. Інноваційний розвиток як мотив детінізації економіки / Л.Г. Олейнікова // Фінанси України. – 2011. – №3. – С. 35-41.
13. Сердюк І.Г. Стимулювання інноваційної діяльності / І.Г. Сердюк // Фінанси України. – 2003. – №11. – С.81-90.
14. Марченко О.І., Мельничук Г.С. Інвестиційний податковий кредит як стимул до нарощування випуску інноваційної продукції в Україні / О.І. Марченко, Г.С. Мельничук // Вісник ЖДТУ. – 2013. – №1(63). – С.362– 366.

15. Податковий кодекс України за останньою редакцією від 01.01.2017 р. №2755-17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>

Линенко А.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
фінансів, банківської справи та страхування*

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ НОРМАТИВНОЇ СИСТЕМИ ЗНАЧЕНЬ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІД ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Нестабільні умови розвитку вітчизняної економіки змушують машинобудівні підприємства шукати нові шляхи та способи підвищення ефективності своєї господарської діяльності. Тому все більшого поширення набувають процеси об'єднання бізнесу з метою досягнення синергетичного ефекту від інтеграції підприємств.

Дослідженню цих процесів були присвячені наукові роботи таких авторів, як Ю.Г. Бондаренко та Т.В. Кулініч [1], Л.С. Кухній [3], що були використані при апробації методу нормативної системи значень показників для оцінювання економічної ефективності від об'єднання підприємств, а також багатьох інших учених-економістів. Зазначений методичний підхід був описаний у науковій статті В.З. Бугая та Є.Л. Білого [2], проте для аналізу динаміки розвитку окремих підприємств. Утім застосування цього методу для їх об'єднань також є доречним, що підтверджується розрахунками на прикладі аналізу доцільності інтеграції машинобудівних підприємств Причорноморського регіону до холдингової компанії [4].

Як справедливо зазначає Л.С. Кухній, оцінка синергетичного ефекту взаємодії структурних одиниць підприємства чи підприємств повинна базуватися на кількісній багатокритеріальній системі показників, яка враховувала б не тільки фінансово-економічну складову (економічну підсистему підприємства), але й діагностувала ефект взаємодії на соціальну складову (соціальну підсистему підприємства), що в результаті інтегруються в єдиний показник оцінювання межі необхідності об'єднання структурних елементів (підрозділів) та підприємств [3, с. 342].

Для аналізу й оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства в межах об'єднання можна скористатися підходом, що ґрунтується на рейтинговій оцінці економічної динаміки показників суб'єкта господарювання. Був застосований метод нормативної системи значень показників, який передбачає формування еталонної динаміки фінансового стану підприємства та її порівняння з фактичною внаслідок інтеграції до об'єднання підприємств.

Динаміка кожного показника визначається як темп його зростання (спаду). Нормативна система значень показників включає низку показників, кожному з яких відповідає чітко визначений ранг. Наприклад, якщо обрана система з семи показників, то тому з них, який повинен мати найвищий темп зростання,

присвоюється ранг 1, а тому, що повинен мати найнижчий темп зростання, присвоюється ранг 7.

Дана методика полягає у розрахунку фактичних темпів зростання обраних показників та заміні отриманих величин рангами. За тим же правилом можна отримати реальну динаміку та порівняти її з еталонною. Відхилення реальної динаміки від еталонної, виражене за допомогою коефіцієнта кореляції цих двох рядів, буде репрезентувати інтегральну оцінку цієї реальної динаміки [2, с. 30].

Вибір показників, які складають нормативну систему значень показників, проводиться на основі фінансових коефіцієнтів. У якості еталонної прийнята система нормативних значень показників темпів їх зростання.

Наступним кроком в оцінці є визначення відхилення реальної динаміки розвитку від еталонної за допомогою коефіцієнта кореляції. Коефіцієнт кореляції рангів – це один із показників сили зв'язку (ранговий коефіцієнт кореляції Спірмена).

Зробити висновок про практичну значущість отриманих результатів аналізу можна на основі щільності зв'язку фактичних та еталонних рангів за допомогою шкали Чеддока.

Варто зазначити, що дана методика є досить зручною та оперативною, може використовуватись як експрес-оцінка, оскільки не потребує розрахунку великої кількості коефіцієнтів [4, с. 111].

Однак, проведений аналіз свідчить про недосконалість цієї методики, оскільки неможливо зробити однозначних висновків, а також оцінити доцільність майбутньої інтеграції підприємства до об'єднання. Тому варто також використовувати альтернативні методичні підходи. Так, для аналізу доцільності об'єднання підприємств можна адаптувати методику аналізу інтегральних показників господарської діяльності, застосовувати інструментарій економіко-математичного моделювання щодо участі підприємства в об'єднаннях різних організаційних форм.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко Ю.Г. Об'єднання підприємств як механізм підвищення ефективності інвестиційної діяльності в регіоні [Електронний ресурс] / Ю.Г. Бондаренко, Т.В. Кулініч // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2015. – № 819. – С. 227–240. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/31543/1/30-227-240.pdf>.
2. Бугай В.З. Оцінка динаміки розвитку активів підприємств чорної металургії / В.З. Бугай, Є.Л. Білий // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2008. – № 1 (3). – С. 28–33.
3. Кухній Л. Методичні аспекти оцінювання синергетичного ефекту інтегрування підприємств (на прикладі підприємств світлотехнічної галузі України) [Електронний ресурс] / Леся Кухній // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 2 (13). – С. 340–349. – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15klashu.pdf>.
4. Линенко А.В. Аналіз доцільності інтеграції машинобудівних підприємств Причорноморського регіону до холдингової компанії / А.В. Линенко, А.О. Завальнюк // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Випуск 10. – С. 109–112.

Ратошнюк Т.М.

кандидат економічних наук

Капітула Л.Л.

кандидат економічних наук

*Інститут сільського господарства Полісся
Національної академії аграрних наук України
м. Житомир, Україна*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ФОРМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Чинниками сприяння не лише стабілізації економіки, а й економічного зростання прийнято вважати вдосконалення організації й управління виробництвом, використання досягнень НТП у відтворювальному процесі, зростання продуктивності праці тощо. Кожен із цих чинників так чи інакше пов'язаний з економічними інтересами. Від узгодження їх залежить розв'язання багатьох проблем індивідуального розвитку суб'єктів господарювання й регіональної конкурентоспроможності, що спричинені деградацією ресурсного потенціалу, технологічною й економічною розбалансованістю. Водночас, як показує зарубіжний і вітчизняний досвід, єдність інтересів забезпечується в межах інтегрованих структур [1].

Існуючі організаційно-правові форми підприємницької діяльності зумовлюють об'єктивну необхідність синергетичної структуризації сучасного аграрного підприємництва, яка вбачається можливою в трьох напрямках. До першого слід віднести поширення та всебічний розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, що забезпечить переваги великомасштабного агробізнесу поряд із збереженням мотиваційних переваг приватного господарювання. До другого – нагальну потребу в докорінній трансформації економічних відносин у сільському господарстві внаслідок залучення сільськогосподарських товаровиробників до вертикальних інтеграційних процесів. До третього – посилення значення використання інтелектуальної власності в розвитку аграрного сектору економіки.

При визначенні доцільності створення тієї чи іншої інтегрованої структури, насамперед, слід враховувати: особливості застосовуваних технологій; показники фінансової стійкості учасників; ступінь взаємної значимості підприємств [2]. Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для відповідального перед державою, соціально-орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових задач бізнесу завжди належали до першочергових.

Стримуючими факторами подальшого розвитку агробізнесу є наявність проблем загальнодержавного рівня, природним продовженням яких є проблеми обласного рівня.

Проблеми загальнодержавного рівня: існування правових, економічних та адміністративних перешкод в реалізації прав на підприємницьку діяльність; військовий конфлікт на сході України, що потребує значних фінансових ресурсів для захисту територіальної цілісності та інтересів держави;

нестабільність фінансової системи, розбалансованість валютного ринку, зростання девальвації національної грошової одиниці гривні; невідповідність бюджетної та податкової політики реаліям економіки, «тінізація» заробітної плати, податкове навантаження на фонд оплати праці; зниження рівня інвестиційної привабливості України, у зв'язку з військовим конфліктом на сході України; підвищення тарифів на енергоресурси: природний газ та електроенергію; зростання цін на споживчому ринку; скорочення внутрішнього споживчого попиту, обороту роздрібною торгівлі; недосконалість нормативно-правової бази у сфері адміністративних послуг, дозвільної діяльності; видача більше половини усіх дозвільних документів на центральному рівні та складність процедур їх одержання; значна кількість контролюючих органів та функцій нагляду (контролю) за діяльністю суб'єктів господарювання; висока вартість кредитного ресурсу для суб'єктів бізнесу, обмеженість довгострокового кредитування; недостатня державна підтримка суб'єктів підприємництва, які займаються впровадженням інноваційних технологій, виробництвом конкурентоспроможної продукції.

Проблеми обласного рівня: незавершеність реформування системи надання адміністративних послуг в центрах надання адміністративних послуг, у т.ч. з видачі дозвільних документів; порушення суб'єктами господарювання норм і гарантій з оплати праці, використання роботодавцями робочої сили без оформлення трудових відносин; низький рівень заробітної плати найманих працівників; обмеженість фінансових ресурсів для забезпечення належної роботи центрів надання адміністративних послуг; неналежне фінансування районних та міських програм розвитку малого і середнього підприємництва; низький рівень обізнаності суб'єктів підприємницької діяльності щодо можливостей використання міжнародної технічної допомоги; низька ефективність роботи об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва у питаннях надання правової, інформаційно-консультативної, фінансової допомоги підприємцям, особливо на початковому етапі діяльності; недостатній кваліфікаційний рівень освіти кадрів, які займаються підприємницькою діяльністю або бажають розпочати власну справу у бізнесі; територіальна нерівномірність розвитку малого і середнього бізнесу; низька активність суб'єктів малого і середнього підприємництва щодо впровадження інновацій у виробництво.

Сучасні світові реалії розвитку економічних відносин засвідчують факт забезпечення ефективності великого бізнесу завдяки виробництву значних масштабів, використанню новітніх технологій, оперуванню великими обсягами фінансових та матеріальних ресурсів та, особливо важливо, використанню обмеженої кількості працівників високого кваліфікаційного рівня [3]. Тобто процеси автоматизації та механізації, що швидко розвиваються, надають можливість власникам великих підприємств використовувати дедалі менше працівників, залишаючи безробітними значну частину економічно активного населення країни, в якій вони працюють. У розвинутих країнах описана проблема працевлаштування вивільненого з великомасштабного виробництва населення знайшла вирішення завдяки сприянню розвитку приватної ініціативи та малого і середнього підприємництва. Але, разом з тим, виникають питання можливості ефективного розвитку та функціонування малого та середнього бізнесу в нашій країні набувають з кожним днем все більшої актуальності.

Дослідження показують, що основоположними принципами вільного розвитку аграрного підприємництва є такі: використання різноманітних форм

власності, господарювання і розмірів підприємств; переважний розвиток малого підприємництва; збереження і раціональне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продовольства [4].

Перший принцип передбачає розвиток підприємництва на основі всіх форм власності – державної, колективної та індивідуальної (приватної).

Сутність другого принципу полягає в необхідності поєднання різних організаційних форм підприємницької діяльності: агрокомбінатів, агрофірм, виробничих систем, державних підприємств, товариств, спільних підприємств, акціонерних і пайових товариств, агроцехів промислових підприємств, кооперативів, сімейних і індивідуальних господарств. Це забезпечить стійкість аграрної економіки в екстремальних ситуаціях і конкурентність у господарюванні.

Третій принцип розвитку підприємництва, виходячи з концепції демонополізації, передбачає необхідність поєднання різних розмірів підприємництва незалежно від організаційних форм. Це можуть бути великі, середні і малі агрокомбінати, агрофірми, кооперативи, фермерські господарства, господарства населення, агроцехи промислових підприємств, агродільниці міських жителів, кооперативи. Різниця в розмірах господарських одиниць в аграрному секторі зумовлена двома важливими природними факторами: нерівномірним територіальним розселенням людей, що склалось історично, і різною характеристикою агропотенціалу земель.

Четвертим принципом розвитку підприємництва є широке залучення до нього громадян на основі прискореного розвитку дрібного аграрного підприємництва з дотриманням оптимальних співвідношень різних типорозмірів господарств.

П'ятий принцип розвитку підприємництва передбачає сприяння поглибленню спеціалізації і розширенню кооперації. Підприємництво тісно пов'язане з професіоналізмом, базується на ньому, породжує і поглиблює його. Професіоналізм, у свою чергу, породжується спеціалізацією праці і також сприяє її поглибленню. Поглиблення спеціалізації з метою збереження виробничо-технічних зв'язків вимагає розвитку і розширення кооперації.

Зарубіжна практика розвинутих країн підтверджує, що з розвитком малого підприємництва поглиблюється спеціалізація і особливо швидко розширюється кооперація. Невеликий розмір господарств не виключає їх спеціалізації.

Шостим принципом розвитку підприємництва є збереження і більш результативне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продовольства, що зумовлено перш за все специфікою економічної ситуації в країні. Розвиток малого підприємництва потребує створення нової малооб'єктної матеріально-технічної бази виробництва. Проте держава, суспільство в цілому, а тим більше потенційні підприємці не мають необхідних ресурсів для реалізації цього завдання найближчим часом. Вихід із становища, що склалося, – це розвиток підприємництва на наявній матеріально технічній базі виробництва продовольства і поступове створення більш ефективної аграрної основи.

Список використаних джерел:

1. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу [Текст] / За ред. М. М. Ільчука. – К.: Вища освіта, 2002. – 398 с.: іл.
2. Журавльова Т.В. Особливості підприємницької діяльності в аграрному секторі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/

sekcija_section_3_2015_10_30/osoblivosti_pidpriemnickoji_dijalnosti_v_agrarnomu_sektori/
104-1-0-1549

3. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві / Півторак В.С. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 52 с.
4. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.

СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Брятко А.А.

*аспірант кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин*

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

АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА СЛОВАЧЧИНИ: НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ Й ТАКТИЧНІ ПРОГАЛИНИ

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

Словаччина [1]											
Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Макроекономічні показники											
Розмір ВВП (млрд дол.)	70,5	86,3	100,3	88,9	89,5	98,1	93,4	98,4	100,7	87,2	-
Темп зростання/падіння ВВП (%)	8,4	10,8	5,6	-5,4	5,0	2,8	1,6	1,5	2,5	3,8	-
Відхилення від світового ВВП (%)	4,1	6,5	3,8	-3,7	0,7	-0,3	-0,8	-0,9	-0,1	1,2	-
Баланс поточного рахунку (розмір до ВВП)	-7,7	-5,3	-6,2	-3,4	-4,7	-4,9	0,9	1,8	1,2	0,2	-
Експорт/імпорт (розмір до ВВП)	81/85	83/84	80/83	67/69	76/78	85/86	91/88	94/89	92/88	93/91	-
Темп інфляції	2,9	1,1	2,8	-1,2	0,5	1,6	1,3	0,5	-0,2	-0,2	-
Бюджет (%)	-3,0	-1,7	-2,0	-7,2	-6,6	-4,8	-4,5	-	-	-	-
Валові накопичення до ВВП	29,7	28,8	28,6	21,1	24,0	24,9	20,9	21,0	21,7	23,2	-
Кредитний ринок											
Кредитування (до ВВП)	33,8	37,4	40,7	44,9	45,1	46,6	46,8	48,0	49,9	53,4	-
Ставка рефінансування [2]	3,0	4,0	3,75	1,5	1,0	1,25	0,75	0,5	0,15	0,05	0,0
Короткострокові кредити до зовнішнього боргу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Державний борг до ВВП	34,9	32,6	31,8	39,6	44,2	46,7	55,6	58,5	58,7	-	-
Валютний ринок											
Міжнародні резерви (млрд дол.)	13,3	18,9	18,8	1,8	2,1	2,4	2,5	2,1	2,6	2,8	-
Обмінний курс (до дол. США)	29,70	24,69	21,36	-	-	-	-	-	-	-	-
Грошова пропозиція (M2,%)	172,9	171,4	166,2	-	-	-	-	-	-	-	-
Фондовий ринок											
Капіталізація до ВВП (%)	8,2	8,0	5,4	5,7	4,6	5,5	4,9	4,9	-	-	-
Золото											
Попит ЦБ (млрд дол.)	0,717	0,941	0,981	1,111	1,436	1,564	1,700	1,230	1,228	1,080	-

Розвиток економіки Словаччини в передкризові роки мав доволі сталий характер. Ключовими напрямками роботи уряду в цей період були побудова системи управління та регулювання на принципах доступу іноземного капіталу, децентралізації прийняття рішень, розвиток фінансового сектору, формування умов розвитку в ключові промислові галузі виробництва, інтеграція до загальноєвропейських структур.

ВВП країни в період з 2001 по 2004 роки стабільно зростав на 4,5-5,5% щороку. Після вступу до ЄС темпи зростання збільшились, досягнувши максимального показника 10,8% у 2007 році. Загалом, напередодні кризи макроекономічна ситуація в країні складалася не найкращим чином. Країна проводила підготовку до вступу до зони Євро, ревальвувала національну одиницю в передкризовий рік на 13,5%. Крім того, мало місце значене дефіцитне сальдо на лише поточного рахунку, але й торгівельних операцій, досягши напередодні кризи -6,2% та -3% відповідно.

Позитивними факторами можна вважати нарощування значних міжнародних резервів до 18,9 млрд. дол. напередодні кризи, низький дефіцит бюджету (-2,0% перед кризою), скорочення державного боргу приблизно на 1,3% щороку [1].

Виходячи з такої ситуації уряд Словаччини прийняв програму антикризових заходів для протидії гострій фазі фінансово-економічної кризи, яка складалась з наступних компонентів:

1. Державні інвестиційні витрати (фінансування загальнонаціональних інфраструктурних, енергетичних та телекомунікаційних проектів).

2. Стимулювання приватного інвестиційного попиту:

– збільшення статутного капіталу Словацького експортно-імпортного банку і Словацького банку гарантій і розвитку, що спеціалізуються на довгостроковому кредитуванні;

– державне гарантування по кредитах малого та середнього бізнесу

– формування системи інвестиційних пільг через зниження вимог до мінімального розміру капіталовкладень.

3. Підтримка зайнятості і споживчого попиту:

– гарантування вкладів у повному обсязі для фізичних осіб, організацій некомерційного сектору та малих підприємств;

– спрямування дотацій для підприємствам на створення робочих місць, цільової допомоги безробітним, субсидування регіональних соціально-орієнтованих організацій;

– податкові пільги, що поширюються на осіб з низьким рівнем доходів та малі підприємства;

– державна допомога безробітним у виплаті іпотечних кредитів [3, с. 303].

Із вступом країни до зони Євро, кількість інструментів фінансового регулювання різко скоротилась, що спричинило до впровадження антикризових кроків виключно у відповідності до заганоєвропейської стратегії. Ключовим напрямком економічного регулювання стали програми підтримки автомобільної, електронної промисловості та сфери туризму розраховані на 2009-2012 роки та продовжені ще на 5 років.

В результаті антикризових заходів вдалося скоротити дефіцит поточного рахунку. Наприкінці 2011 року цей показник наблизився до нульової відмітки, а з 2012 року став профіцит ним (0,9%). Однак дана тенденція не мала стійкого характеру. За станом на кінець 2015 року позитивна складова платіжного балансу трималась на позначці 0,2% або 193 млн. дол. [1].

Проблемою віхою економіки Словаччини було від'ємне сальдо торгівельного балансу. В період гострої фази кризи мало місце значне послаблення експортного потенціалу. Докризові показники експорту були досягнуті лише у 2011 році. Однак, традиційна політика направлена на стимулювання експортерів дозволили переломити негативне сальдо, зробивши його позитивним у 2012 році. Дана тенденція зберігалася і в подальшому, тримаючись на позначці 3-5% від ВВП.

Баланс поточних трансфертів також є однією з вразливих точок економіки Словаччини. Антикризові дії уряду змогли лише скоротити негативну тенденцію, але не припинити її. В період дії пакету заходів (2008-2010 роки) даний показник скоротився з -1,8 млрд. дол. до -878 млн. дол. Разом з тим, вже у 2011 році негативний баланс почав збільшуватись, досягнувши максимуму у 2013 на рівні в -1,7 млрд. дол. В подальшому відбулася зміна тренду. За станом на кінець 2015 року він складав -568 млн. дол. [1].

В період гострої фази глобальної кризи та посткризового регулювання відбулося значне зростання боргу з 31,8% у 2008 році до 55,6% від ВВП у 2013. Лише з другої половини 2013 року почався процес стабілізації. За станом на початок 2015 року державний борг склав 58,7% від ВВП (59 млрд. дол.) [4]. Структура зовнішнього боргу починаючи з 2013 року виглядає наступним чином: 23% – прями інвестиції, 8% – банки, 15% – реальний сектор економіки, 36% – державні органи управління, 18% – центральний банк [5]. Зважаючи на те, що в 2015 році країна мала 2,8 млрд. дол. міжнародних резервів, можна казати про значну вразливість економіки до зовнішніх шоків.

В результаті аналізу антикризової політики Словаччини, можна говорити про стабілізацію ситуації. До позитивних моментів можна віднести скорочення дефіциту поточного рахунку та балансу поточних трансфертів, а також стабілізацію боргового навантаження. Слабкою стороною економіки залишається висока залежність від експорту.

Список використаних джерел:

1. Data base. World Bank. [Electronic resource]. Available at: <http://data.worldbank.org> [June 2016].
2. Base interest rate of the National Bank of Slovakia. National Bank of Slovakia. [Electronic resource]. Available at: <http://www.nbs.sk/en/statistics/data-categories-of-sdds/interest-rates/interest-rates-of-the-ecb> [May 2016].
3. Куликова Н.В., 2009. Центральная и Юго-Восточная Европа – 2008: Испытание мировым кризисом. Москва: ИЭ РАН, 402 с.
4. Slovakia Government Debt to GDP 1998-2016. Trading economics. [Electronic resource]. Available at: <http://www.tradingeconomics.com/slovakia/government-debt-to-gdp> [June 2016].
5. Внешний долг стран мира. SVSPB [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php> [Апрель 2016].

Грущинська Н.М.

доктор економічних наук,

завідувач кафедри міжнародної економіки і економічної дипломатії

Дипломатична академія України

при Міністерстві закордонних справ України

м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах глобальної конкуренції сучасні країни використовують широкий арсенал інструментів і методів економічної дипломатії для захисту національних інтересів. Актуальність використання коштів економічної дипломатії відображає конструктивний характер взаємодії країн в двосторонніх і багатосторонніх торгових відносинах. Економічна дипломатія спрямована на виконання цілей і завдань торговельної політики, захисту внутрішнього ринку від кризових впливів в світовій економіці, особливо жорсткою іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захисту прав і економічних інтересів вітчизняних підприємств і інших суб'єктів господарювання за кордоном. Покликання дипломатії – забезпечення національної безпеки держави шляхом ведення переговорів. Іншими словами, певна антикризова політика для зменшення або скасування гострих кутів у співпраці двох або більше сторін. Економічна дипломатія – це особливий фундаментальний антикризовий інструмент, тому що спрямована саме на економічні інтереси країни. Прикладом може бути введення економічних санкцій і відповідна реакція на них, яка призводить до їх скасування, зменшення або збільшення.

В сучасних умовах, функції економічної дипломатії обумовлюються, в першу чергу, розвитком і модернізацією структури світової економіки на всіх рівнях: глобальному, національному, регіональному. У міру поглиблення глобалізації дипломатичне напрямки експорту піднялося до рівня торгово-економічного, економічного управління національними інтересами за кордоном на всіх стадіях: порядок входження національних елементів в закордонну економіку, забезпечення гарантій, організація підтримки національним фірмам та окремим суб'єктам щодо розвитку та зміцнення іноземних позицій національної економіки, формування механізмів регулювання суперечок.

Забезпечення національних інтересів та захист національної безпеки залишаються пріоритетним завданням економічної дипломатії; вони органічно включають в себе позиції своїх національних чинників на світовому ринку, що розширюється. Основними для економічної дипломатії стають поняття поєднання національного виробництва, традицій, національних пріоритетів. Економічна дипломатія не тільки допомагає вирішенню поточних і орієнтованих на найближче майбутнє завдань, але також впливає на характер оцінок навіть віддалених суспільно-економічних перспектив.

В сучасних умовах в дипломатії України формується багатосторонній характер і економічна дипломатія набуває креативні форми реалізації. Традиційні форми реалізації дипломатії із застосуванням креативних, нетрадиційних форм є запорукою успіху і розвитку.

У нових умовах прояву креативних форм дипломатії, створюють передумови для інших підходів до вирішення завдань, які ставляться перед економічною дипломатією. Рішення даних проблем вимагає інформаційного, інноваційного, культурного та інших підстав для застосування антикризових дій.

Наведемо приклади економічної дипломатії інших країн світу, в першу чергу вибірково країни Європейського Союзу. Литва є найбільшим торговим партнером України серед країн Балтії, що підтверджується позитивною динамікою торговельно-економічних відносин двох країн. Економічна дипломатія Литви зосереджена на активних наміри країни стати учасником Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

Пріоритетами реалізації економічної політики Польщі є підтримка розвитку малого і середнього бізнесу, сприяння залученню інвестицій та активне просування польської економіки в світі. Разом з тим, наявність залежності від ринків ЄС та ряду інших проблем. Відповідно, необхідність поліпшення економічної дипломатії є загальними цілями Польщі та України як стратегічних партнерів.

Динаміка розвитку двосторонніх економічних відносин обумовлюється не тільки внутрішніми потребами країн, сусідством, а й політичними чинниками. Якщо для періоду 2014-2015 років було характерно скороченням польських інвестицій в Україну, то в першому півріччі 2016 інвестиції значно зросли і склали сумарний обсяг інвестицій за 2015 рік. Для України Польща є четвертим торговим партнером після Росії, Китаю, Німеччини. З боку України дані показники значно бідніший, що, безумовно, розкриває можливості для активізації економічної дипломатії.

Економічна політика Угорщини окреслена в програмі «Відкриття на Схід», а саме здійснення економічної експансії і перетворення Будапешта на європейський майданчик для ведення бізнесу.

Економічна дипломатія Угорщини отримує підтримку на державному рівні (державний міністр), МЗС координує інші установи, робота яких зосереджена на зростанні експорту угорського малого і середнього бізнесу, залучення іноземних інвестицій і т.д.

Країни Азіатського простору. Джерелами дальшого економічного розвитку Південної Кореї можна вважати спожитий японський досвід, а з часом і формування власної унікальної моделі «корейського економічного дива». У розкритті феномена «економічного дива» Республіки Корея важливим є вивчення моделі партнерства держави і бізнесу. В результаті заходів економічної дипломатії в Південній Кореї була створена розгалужена система державних і недержавних установ, які просували інтереси корейських компаній на зарубіжні ринки, що дозволило країні створити потужний промисловий потенціал, який став конкурентоспроможним на світовому ринку. Разом з тим, країна потребує вдосконалення структури експорту, заснованого на визначенні компаративних переваг товарів, а не за часткою їх у структурі експорту.

Економічна дипломатія Китаю. Просування вітчизняної продукції на міжнародний ринок і створення відповідних умов для двосторонньої торгівлі – завдання економічної дипломатії. Китай як уже «гігант, який прокинувся», «індустріальна майстерня світу», крім того, є і майстром імітації: від брендового одягу до харчових підробок (вареники з картоном, штучні яйця, горіхи з цементним ядром і ін.). При прогнозованому зростанні доходів китайського споживача, зростає і його зацікавленість у якісній продукції,

відкриває можливості перед українським виробником – підкорити китайський ринок.

25-річчя встановлення дипломатичних відносин з 106 країнами світу (нині Україна як суверенна держава визнали 174 країни світу і 171 встановила дипломатичні відносини) дозволяють зробити дипломатичні підсумки для України: відносно зміцнення національної безпеки, становлення енергетичної дипломатії поряд з відсутністю поглиблення відносин з ключовими партнерами України, в тому числі Україна-ЄС; необхідність динамізації розвитку економічної дипломатії.

Лошенко О.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

СТРУКТУРА МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ У СВІТІ

Сьогодні у світі стрімко зростають обсяги міжнародної трудової міграції. При цьому політики країн світу щодо трудових мігрантів суттєво відрізняються. Уряди країн та інші компетентні міжнародні інституції і організації приділяють значну увагу питанням вивчення загроз та прогнозування можливостей міжнародної міграції для трудових мігрантів, що зумовлює необхідність аналізу структури міграційних потоків у світі та розробки ефективної політики їх регулювання.

У період з 2000 р. по 2015 р. у світі швидко зростала кількість мігрантів, яка за останні 15 років збільшилась на 41,11%. Головними факторами цього процесу виступали різке падіння рівня народжуваності, відчутна недостатність робочої сили на ринках праці, низька заробітна плата, стихійні лиха, конфлікти і війни, а також розширення доступу до інформації через мережу Інтернет.

У найбільш розвинених країнах спостерігається найбільша кількість мігрантів, яка станом на 2015 р. становить 140,48 млн. осіб; друге місце посідають країни, що розвиваються – 91,27 млн. осіб, на третьому місці найменш розвинуті країни – 11,95 млн. осіб. При цьому за останні 15 років розрив між розвиненими країнами та країнами, які розвиваються посилюється, що, у першу чергу, пояснюється отриманням різного рівня доходів у них.

Країни з високим рівнем доходу у 2015 р. становлять 71% від загальної кількості міжнародних мігрантів, що дорівнює 173 млн. осіб, з них 124 млн. мігрантів належать до країн з високим рівнем доходу, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), та 49 млн. осіб, що належать до країн з високим рівнем доходу, що не входять до ОЕСР. Решта 29% припадають на країни з середнім та низьким рівнем доходу, що становлять 61 млн. осіб та 9 млн. осіб відповідно.

Найбільша кількість іммігрантів зосереджена у Європі, яка у 2015 р. становила 76,15 млн. осіб, тобто 31,25% від загальної кількості мігрантів у світі. Друге місце займала Азія – 75,08 млн. осіб, тобто 30,8% від загальної кількості мігрантів у світі. Дещо менша частка іммігрантів у 2015 р. зосереджена в Північній Америці (54,49 млн. осіб), далі йде Африка (20,65 млн. осіб),

Латинська Америка і Карибський басейн (9,23 млн. осіб), Океанія (8,1 млн. осіб) [2].

Лідером по залученню іноземного населення виступають Сполучені Штати Америки, у 2015 р. кількість мігрантів тут склала 46,63 млн. осіб, що дорівнює 19,1% від загальносвітової кількості мігрантів. Причинами цьому слугують висока заробітна платня, можливість самореалізації та підвищення кваліфікації, належні умови праці для мігрантів, соціальне забезпечення, високий економічний розвиток країни, розвиток інфраструктури та інші. Важливим також у країні є питання біженців, у 2016 році країна може прийняти 85 тисяч біженців з різних країн світу, а в 2017 збільшити їх число ще на 15 тис. осіб [3].

Друге та третє місце за кількістю мігрантів у світі зайняли Німеччина та Росія, обидві країни прийняли близько 12 млн. мігрантів кожна. Причинами, які спонукають притік мігрантів до Німеччини у 2015 р. стали не тільки високий економічний розвиток, лояльна політика країни щодо мігрантів, можливість отримання німецької освіти, а і високий поріг прийняття біженців країною. У 2015 р. Німеччина прийняла щонайменше 800 тис. біженців [4].

Починаючи з 2013 року Росія поступилася своїм другим місцем, що спричинено військово-політичним конфліктом у країні та скасуванням міграційних пільг для українців [5].

За ними йдуть Саудівська Аравія (10,19 млн. осіб), Велика Британія та Північна Ірландія (8,54 млн. осіб), Об'єднані Арабські Емірати (8,1 млн. осіб), Канада (7,84 млн. осіб), Франція (7,78 млн. осіб), Австралія (6,76 млн. осіб) та Іспанія (5,85 млн. осіб). Україна у цьому списку посіла 13 місце з 4,83 млн. іммігрантів.

Також, починаючи з 2013 року, відбувся прилив значної кількості мігрантів до Об'єднаних Арабських Еміратів, з 2010 р. по 2013 р. їх кількість зростає на 4,54 млн., тобто більше ніж у два рази, а у 2015 р. склала уже 8,1 млн. [2]. Такі різкі зміни пов'язані з тим, що лише за останні 5 років у ОАЕ створено більше 1 млн. робочих місць для мігрантів, також країна приваблює своєю високою заробітною платнею (1500-2700 дол. США у місяць), соціальними гарантіями та розвиненою інфраструктурою [6].

Вплив міжнародної трудової міграції на економіку світу спричиняться не тільки припливом іммігрантів до країн-реципієнтів, а й відтоком робочої сили, що вказує на доцільність розглянути регіони та основні країни-донори мігрантів. У топ-10 країн-донорів міжнародних мігрантів найбільшим донором мігрантів у 2015 р. є Індія (16 млн. осіб), за нею лідируючі позиції займають Мексика (12 млн. осіб) та Росія (11 млн. осіб). Україна займає сьому позицію серед країн з найбільшим відпливом мігрантів (6 млн. осіб) [2].

Значний внесок країни-донори роблять і у збільшення чисельності вчених, інженерів і техніків у країнах-реципієнтах іноземних трудових ресурсів. За останніми даними Світового Банку, частка мігрантів з вищою освітою складає 27,6% від загальної кількості мігрантів, що входять до ОЕСР, серед них 28% – жінки [1].

Найбільша концентрація жінок-мігрантів спостерігається в Європі, Північній Америці та Океанії, в той час як у Латинській Америці та Карибському басейні частка жінок-мігрантів дорівнює частці чоловіків-мігрантів в Азії і Африці, в складі іноземців домінують чоловіки. Основними нішами застосування праці жінок-мігрантів є сфера громадських послуг (персонал готелів, ресторанів, казино та ін.), домашнє обслуговування (хатня прислуга та доглядальниці),

галузь дозвілля і розваг (танцівниці в барах, учасниці театралізованих шоу-програм та ін.), секс-індустрія.

Більшість міжнародних мігрантів є у робочому віці, у 2015 р. мігрували особи віком від 20 до 64 років, середній вік мігрантів склав 39 років. Наймолодші міжнародні мігранти живуть у Африці, середній вік тут 29 років, наступною йде Азія – 35 років, після неї – Латинська Америка та Карибській басейн – 36 років, старші мігранти їдуть у Європу – 43 роки, Північну Америку – 42 роки та Океанію – 44 роки.

Вагому роль у сучасних умовах розвитку міжнародної трудової міграції, на наш погляд, відіграють також грошові перекази заробітчани, які є обов'язковим атрибутом глобалізації міграційних процесів. Зворотний рух міграційного капіталу і, особливо, його розміри справляють значний вплив, головним чином, на країни походження мігрантів.

Найбільше грошових переказів надходить зі Сполучених Штатів Америки, а саме 61 млрд. дол. США у 2015 р., більшість цих коштів направлена до Мексики та Китаю. Також, у п'ятірку лідерів у 2015 р. входять Саудівська Аравія (майже 39 млрд. дол. США.), Швейцарія (24 млрд. дол. США.), Китай (20 млрд. дол. США.) та Росія (19,7 млрд. дол. США) [1].

Таким чином, міграційні потоки у світі пов'язані із демографічним станом, високим рівнем безробіття та низькою заробітною платою. Зміни у структурі міграційних потоків у певній країні пояснюються її економічними процесами, соціальними обставинами та зовнішніми політичними подіями. Основні зусилля повинні бути спрямовані на формування ефективної міграційної політики, яка забезпечуватиме економічну рівновагу та соціальну справедливість на ринках праці кожної країни.

Список використаних джерел:

1. Migration and Remittances Factbook 2016 [Електронний ресурс] // World Bank Group. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/4549025-1450455807487/Factbookpart1.pdf>.
2. International Migration Report 2015 [Електронний ресурс] // Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf
3. США заявили про готовність прийняти 100 тисяч біженців [Електронний ресурс] // «Інформаційно-аналітичний тижневик «Дзеркало тижня. Україна». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://zn.ua/WORLD/ssha-zayavili-o-gotovnosti-prinyat-100-tysyach-bezhencev-189334_.html
4. Массовая миграция: уроки Европы [Електронний ресурс] // Інформаційний інтернет-ресурс \ «Голос Америки\». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://blogs.voanews.com/russian/us-russia/2015/09/09/массовая-миграция-уроки-европы>
5. Скасування міграційних пільг для українців у Росії: нові правила зі старими завданнями [Електронний ресурс] // Центр досліджень соціальних комунікацій. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1847:skasuvannya-migratsijnikh-pilg-dlya-ukrajintsi-v-u-rosiji&catid=8&Itemid=350.
6. Арабские Эмираты: 5 фактов о новой стране – мечте трудовых мигрантов [Електронний ресурс] // Інтернет-видання \»Dubai Life\» – Режим доступу до ресурсу: <http://dubai-life.info/1202-arabskie-emiraty-5-faktov-o-novoj-strane-mechte-trudovykh-migrantov/>.

Миськовець Н.П.

асистент

*Національний університет водного господарства і природокористування
м. Рівне, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО) є найбільшою і найбільш авторитетною міжнародною організацією в справі розвитку міжнародного співробітництва у сфері сільського господарства, лісництва та рибальства, діяльність якої має велике практичне значення для економіки країн-членів. ФАО володіє унікальним міжнародним досвідом у сфері застосування новітніх агропромислових прийомів і ноу-хау, виведення високоврожайних, посухостійких зернових культур і високопродуктивної худоби, боротьби з хворобами і шкідниками в сільському господарстві, лісництві, веденні відповідального рибництва та рибальства. ФАО володіє потужною дослідницькою та інформаційними базами, що дозволяють оперативно передавати країнам-учасникам для практичного використання в економіці самі останні досягнення і розробки у сільському, лісовому та рибному господарстві [1].

Особливе практичне значення мають розроблені в рамках ФАО міжнародні норми і стандарти на сільськогосподарську, лісогосподарську та рибну продукцію, виконання яких має ключове значення для експортерів в умовах жорсткої конкуренції в міжнародній торгівлі та загострення боротьби за потенційні ринки збуту.

Авторський аналіз показує, що у міністерства, що забезпечують участь України у ФАО, є чималі резерви та невикористані можливості по цілому ряду напрямків роботи організації. Відповідно перед ними стоїть найважливіше завдання вдосконалення інституційного механізму регулювання корпоративного екосистемного підприємництва в Україні. Вирішення цих питань дозволить, без сумніву, підвищити ефективність участі України в міжнародних торгових відносинах, та забезпечити імплементацію екосистемного корпоративного підприємництва на основі стандартів ФАО [2].

Механізмом координації корпоративного екосистемного підприємництва в ФАО є конференція представників всіх держав-членів Організації, яка скликається один раз у два роки. Статутом передбачена можливість скликання позачергових (спеціальних) сесій Конференції. Конференція визначає загальну політику Організації, затверджує її програму та бюджет на наступний дворічний період, приймає правила, процедури і фінансовий регламент; дає рекомендації з питань продовольства і сільського господарства для їх практичного використання; може робити рекомендації будь-якої міжнародної організації з будь-якого питання, що належить до компетенції ФАО. Крім держав-членів у роботі сесії Конференції можуть брати участь асоційовані члени (без права вирішального голосу), на ній можуть бути присутніми спостерігачі від держав-членів Організації, міжурядових і неурядових організацій [3; 4].

Систематизація функціональних підрозділів ФАО в сфері координації корпоративного екосистемного підприємництва дає змогу виокремити основні

форми взаємодії які найбільш популярні серед її членів. По-перше, це встановлення партнерських відносин з приватним сектором. Вперше, стратегія встановлення партнерських відносин з приватним сектором була підготовлена у відповідь на зауваження Комітету за програмою і фінансового комітету і приведена у відповідність з зусиллями по децентралізації, перегляду стратегічної рамкової програми і стратегії партнерських відносин ФАО в рамках загальної концепції Генерального директора перетворення в організації. Загалом функціональні виміри забезпечення координації корпоративного екосистемного підприємництва в системі організації ФАО представлені на рис. 1.



Рис. 1. Функціональні виміри забезпечення координації корпоративного екосистемного підприємництва в системі організації ФАО [1; 2; 5]

ФАО визнає приватний сектор як ключову заінтересовану сторону у боротьбі з відсутністю екосистемного підприємництва [6]. Зокрема, вона визнає, що поліпшення координації і співробітництва між державним і приватним секторами може запропонувати певний потенціал для більш ефективного здійснення Стратегічних цілей ФАО. Тому ФАО приймає відкритий і активний підхід до оптимізації вигод від більш тісної співпраці, включаючи діалог, обмін інформацією та знаннями, ініціативи в області фінансування і спільні дії. Залежно від характеру діяльності, співробітництво може бути обмежена за термінами або здійснюватися на постійній основі, мати різні рівні офіційного оформлення і різну географічну спрямованість. Завдяки активізації діалогу та консультацій між урядами і приватним сектором, Організація прагне до підвищення ефективності та відкритості процесів розвитку.

Це поширюється на сільське господарство, рибальство, лісове господарство, раціональне використання природних ресурсів, виробничо-збутові продовольчі ланцюги, що з'єднують фермера і споживача, а також різноманітні товари і послуги.

Слід зазначити, що програми ФАО тільки частково реалізовані в Україні і здебільшого в рамках приватного сектора. Приватний сектор може доповнювати технічну діяльність ФАО на місцевому, регіональному і глобальному рівнях. Приватні компанії можуть доповнювати державні програми, а також програми, які ФАО розробляє на місцевому рівні, з метою активізації місцевих ринків. Міжнародні, великі і середні підприємства можуть надавати підтримку місцевим МСП і іншим суб'єктам, зміцнюючи національний потенціал і сприяючи економічному зростанню.

Отже в процесі систематизації напрямів вдосконалення інституційного механізму регулювання корпоративного екосистемного підприємництва в Україні було виявлено, ФАО має достатньою кількістю стандартів та вимог екосистемного підприємництва: Кодекс ведення відповідального рибальства; Міжнародний договір про генетичні ресурси рослин для виробництва продовольства і ведення сільського господарства; Добровільні керівні принципи відповідального регулювання питань володіння і користування земельними, рибними і лісовими ресурсами та інші [7; 8]. Також слід підкреслити, що стандарти ФАО з екосистемного підприємництва мають узгодженість з керівними принципами ООН і міжнародними угодами. Дотримання загальних керівних принципів ООН так як спільна з ними узгодженість є необхідною умовою взаємовигідних партнерських відносин.

Список використаних джерел:

1. Alimentarius C. Codex standard for named vegetable oils //Codex Stan. – 1999. – Т. 210. – С. 1999.
2. AO U.N. Food and Agriculture Organization //UN, Italy (<http://apps.fao.org>). – 2002.
3. Chang V., Guetl C. E-learning ecosystem (eles)-a holistic approach for the development of more effective learning environment for small-and-medium sized enterprises (smes) //2007 Inaugural IEEE-IES Digital EcoSystems and Technologies Conference. – IEEE, 2007. – С. 420-425.
4. Van den Bergh J. C. J. M., Verbruggen H. Spatial sustainability, trade and indicators: an evaluation of the 'ecological footprint' //Ecological economics. – 1999. – Т. 29. – №. 1. – С. 61-72.
5. Seibel H. D. Food and Agriculture Organization (FAO) of the United Nations. – 2005.

6. Staples A. L. S., Sayward A. L. The birth of development: how the World Bank, Food and Agriculture Organization, and World Health Organization changed the world, 1945-1965. – Kent State University Press, 2006. – Т. 1.
7. Smith M. CROPWAT: A computer program for irrigation planning and management. – Food & Agriculture Org., 1992. – №. 46.
8. Tomlin C. D. S. et al. The pesticide manual: a world compendium. – British Crop Production Council, 2009. – №. Ed. 15.

Полякова Ю.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

РОЛЬ ЗОЛОТА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Золото як метал, що відноситься до групи дорогоцінних та благородних, окрім вивчення відповідними науками його суто фізичних або хімічних характеристик, розглядається як загальний еквівалент та резервний актив в умовах розвитку світової економіки. У світовій фінансовій системі роль золота традиційно змінювалася в залежності від зовнішніх обставин та еволюційного розвитку.

На сьогодні відмітною ознакою цього металу є його активне застосування усіма країнами світу як страхового та резервного фонду. Офіційні запаси золота, що зберігаються у центральних банках різних країн та в МВФ, становлять на сьогодні понад 31 тис. тонн [1]. Можна погодитися, що золото поступово втратило роль грошового матеріалу та закріпилося у сфері приватного споживання та накопичення, оскільки функціонувало одночасно із іншими фінансовими активами. Золото позбулося функції світових грошей та перетворилося на інвестиційний актив.

Світовий ринок золота на сьогодні характеризується як сукупність міжнародних і внутрішніх ринків, які здійснюють торгівлю фізичним золотом і похідними інструментами, що корелює із фінансово-економічним розвитком країн. Основними учасниками ринку золота є банківський сектор, біржі, ринок фізичного металу, промисловість, посередники, дилери, золотовидобувники [2]. До основних країн-постачальників золота на міжнародний ринок, відносяться ПАР, США, Канада і Китай. Одним з найбільш розвинених ринків золота є американський.

Отже, золотий запас відображає валютно-фінансовий стан країни та її кредитоспроможність на світовому ринку. У зв'язку із цим золото продовжує відігравати провідну роль у міжнародних валютно-кредитних відносинах, через те, що використовується як засіб регулювання платіжного балансу та поповнення валютних резервів; слугує загальним купівельно-платіжним засобом і ознакою суспільного багатства; виконує функцію стабілізатора під час економічних або політичних ускладнень; виступає засобом страхування від інфляції, тому що вкладення в іноземні валюти є більш ризикованим.

Чинники, що впливають на ціну на золото:

- вартість видобутку золота (сучасні тенденції показують зростання витрат на видобування цього дорогоцінного металу);
- зміни курсів валют, фондових індексів і цін на нафту (найбільший вплив справляють такі валюти як долар США та швейцарський франк);
- коливання цін на інші дорогоцінні метали (срібло, платина, паладій);
- попит на золото в окремих галузях промисловості (ювелірна галузь, стоматологія).

Наприклад, індикатором стану світової економіки вважається співвідношення цін золота і платини, яке змінюється в залежності від циклічності економічного розвитку. Протягом періоду стабільного зростання світової економіки платина є в 2-2,5 рази дорожчою за золото завдяки тому, що у природі вона зустрічається рідше, для її отримання необхідно переробити у три рази більше руди, ніж для добування золота, і для виготовлення ювелірних виробів цей метал використовується у значно менших обсягах. Під час світових криз попит на платину знижується, метал втрачає в ціні і тому його інвестиційний потенціал є нижчим, ніж у золота [3]. Саме за таких обставин золото залишається одним із найоптимальніших способів вкладення коштів.

Світовий ринок демонструє тенденції зростання попиту на золото. Розглянемо приклад Китаю, де у 2013 році попит зріс на 32% до 1,12 тис. тонн на загальну суму 51,6 млрд. дол. США [2]. Мета політики китайського уряду полягає у лібералізації внутрішнього ринку дорогоцінних металів і зміцненні ролі національної валюти на світовому ринку, а це, в свою чергу, потребує збільшення її золотого забезпечення та диверсифікації власних резервів. В основі такої політики лежить економічне зростання, зміцнення юаня, збільшення чисельності середнього класу та заощаджень місцевого населення.

Центральні банки країн, які володіють значними золотими запасами, виступають провідниками у напрямі реалізації інтересів країн, що може впливати не лише на ціну на золото, а й на тренди розвитку міжнародної економіки.

Отже, світовий ринок золота є досить динамічним. Операції із золотом, як і з іншими дорогоцінними металами, залишаються актуальними і для України, особливо в умовах економічної нестабільності. В загальному вітчизняний ринок золота є нестійким та невеликим за обсягом здійснюваних операцій у порівнянні із іншими країнами. Згідно з даними аналітичних досліджень, прогнозується збільшення інвестицій в золото, тому для українського ринку важливою рисою є інвестування у дорогоцінні метали як надійний та стабільний метод підвищення платоспроможності країни.

Список використаних джерел:

1. Бодрова Н. Світові ринки дорогоцінних металів: сучасний стан та основні чинники впливу / Бодрова Н. // Вісник НБУ. – 2011. – №7. – С. 26-32.
2. Пухальська А. П. Аналіз кон'юнктури та тенденцій сучасного розвитку ринку золота / Пухальська А. П., Коротаєва О. В. // Вісник Запорізького Національного університету. – 2014. – №2. – С. 217-225.
3. Федорчук А. Платина повертає позиції / Федорчук А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/business/platina-povertaye-poziciyi-.html>.

Шпаковська Є.О.

студентка факультету економічних наук

Чорноморський національний університет

імені Петра Могили

м. Миколаїв, Україна

ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНУ ЕКОНОМІКУ

Важливу роль в економічному розвитку національної економіки відіграють іноземні інвестиції. Залучення іноземних інвестицій сприяє активізації інвестиційного процесу, використанню передового зарубіжного досвіду, зростанню інвестиційного потенціалу територій, впровадженню нових технологій, розвитку малого і середнього бізнесу. Чим інтенсивніше здійснюється інвестування, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення.

На жаль, обмеженість внутрішнього інвестиційного потенціалу та низька привабливість реального сектора вітчизняної економіки для іноземних інвесторів не сприяють формуванню передумов для модернізації необоротних активів, виробничих технологій, інфраструктури, що знижує загальну конкурентоспроможність.

Протягом 2009–2016 років найбільші обсяги прямих інвестицій надходили від нерезидентів із 10 країн. Основними іноземними інвесторами України в 2016 році були Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Великобританії, Віргінські острови, Франція, Швейцарія, Італія [1].

В Україні в середньому третина іноземних інвестицій надходить у промисловість, однак в основному фінансуються низько технологічні галузі та виробництва (металургія, загальна хімія, харчова промисловість). Ще третина іноземних вкладень припадає на фінансову діяльність, яка, хоч і є необхідною для здійснення всіх видів господарської діяльності, але не може розглядатися реальною основою добробуту країни у довгостроковій перспективі [2].

Неоднорідною є інвестиційна привабливість регіонів України. Лідерами в залученні інвестицій багато років поспіль є місто Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська та Одеська області. Регіонами з низьким рівнем залучених прямих іноземних інвестицій є Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька та Чернігівська області. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Обсяг здійснених в Україну прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одного жителя країни в 2010 році становило 1011,1 дол. (табл. 1). Найбільше значення цього показника за досліджуваний період склало у 2013 році 1327,8 дол., потім обсяг прямих інвестицій на душу населення зменшився, і у 2014 р. становив 1072,0 дол., а у 2015 р. – 1026,1 дол.

Таблиця 1

Обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення 2010–15 рр., дол.

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг інвестицій	1011,1	1134,3	1246,1	1327,8	1072,0	1026,1

Джерело: Державна служба статистики України

В Україні існує ряд перешкод для залучення коштів іноземних інвесторів. Ключовими характерними особливостями, які стримують поліпшення інвестиційного клімату, відокремлюють:

1. Відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, який є прийнятним та наслідується усіма політичними «командами».

2. Обмеженість потенціалу залучення інвестицій в Україну через приватизацію державних підприємств

3. Переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи.

4. Суттєве податкове навантаження.

5. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів.

6. Низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління, що обумовлює виникнення конфліктів та протистоянь із залученням силових органів, блокування діяльності підприємств, нагнітання соціальної напруженості.

7. Негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату; низький рівень підготовки суб'єктів національної економіки до формування інвестиційних пропозицій; значні диспропорції регіонального та галузевого розвитку, що обумовлюють концентрацію інвестицій у вузьких сегментах ринків та територій; застарілість інфраструктури тощо [3].

Керівництво України декларує спроби вирішити проблеми скорочення іноземних інвестицій в Україну. Зокрема, нова стратегія реформ «Стратегія-2020», відповідно до прогнозів Адміністрації Президента, забезпечить чисті надходження прямих іноземних інвестицій в Україну в обсязі 40000 млн. дол. [4].

Для підвищення інвестиційної активності і створення сприятливого інвестиційного клімату загальними умовами мають стати:

- забезпечення політичної стабільності в країні;
- зміцнення виконавчої влади, довіри населення і суб'єктів господарської діяльності до її дії, реформ взагалі;
- досягнення макроекономічної стабільності, збалансована і послідовна макроекономічна та антимонопольна політика, створення реальних передумов поживлення економіки та подальшого економічного зростання;
- удосконалення та забезпечення стабільності економічних законодавчих і нормативних актів, податкових і митних режимів, створення сприятливого податкового клімату в країні;
- здійснення податкової реформи, що передбачає спрощення податкової системи та зниження податкового тиску на підприємства;
- розробка чіткої, обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій;
- надання інвесторам страхових гарантій;
- боротьба з корупцією та злочинністю;
- створення на території проблемних регіонів спеціальних економічних зон і спеціального режиму інвестиційної діяльності, який передбачає пільговий режим оподаткування;
- створення надійної транспортної мережі;

- прийняття законодавства про приватну власність на землю;
- вступ України в міжнародні торговельні, фінансові та економічні організації, членство в яких буде сприяти прискореній інтеграції України у світову економіку і полегшить доступ до отримання іноземних інвестицій, позик на більш вигідних умовах;
- зміцнення позицій банківського сектора, що здатен гарантувати інвестиції і, зокрема, розвиток системи іпотечних банків;
- впровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування;
- реструктуризація банківської і страхової системи;
- досягнення рівномірного розподілу обсягів іноземних інвестицій по всій країні шляхом підвищення інвестиційного потенціалу регіонів, не привабливих для іноземних інвесторів;
- розвиток інфраструктури шляхом будівництва технопарків;
- надавання державою об'єкти інвестування в оренду, що забезпечить інвестору меншу втрату коштів, у випадку невдачі, держава залишиться власником об'єкта;
- розвиток фондового ринку;
- розвиток системи інформаційних і консультаційних послуг [5].

На сучасному етапі розвитку ринку іноземні інвестиції виступають основним джерелом отримання новітніх конкурентоспроможних технологій. Іноземні інвестиції є тим ресурсом, який у найближчій перспективі може сприяти ефективності функціонування підприємств, а значить і відігравати значну роль в економічному розвитку України. Тому застосування економічних важелів впливу на впровадження іноземного капіталу – необхідна передумова сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Швець В.Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращання [Електронний ресурс] / В.Я. Швець. – Режим доступу: <http://duer.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7652.pd>
3. Інвестиційний клімат України: проблеми формування та заходи поліпшення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Marrch/12.htm>
4. Обсяг іноземних інвестицій в Україну скорочується – незважаючи на високий попит з українського боку // Finance.ua. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/337572/obsyag-inozemnyh-investytsij-v-ukrayinu-skorochuyetsya-nezvazhayuchy-na-vysokyj-popyt-z-ukrayinskogo-boku>
5. Магун Н.І. Шляхи активізації залучення іноземних інвестицій в економіку України / Н.І. Магун. [Електронний ресурс]– Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66325.doc.htm

СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Буряк П.Ю.

доктор економічних наук, професор

м. Львів, Україна

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Економічні перетворення, які на сучасному етапі вносять зміни у фінансову сферу, вимагають здатності вчасно реагувати на них в ринковому середовищі. А для підприємств сучасні умови господарювання, які характеризуються економічною кризою, політичною нестабільністю у державі та високою конкуренцією, зумовлюють необхідність розробки та реалізації ефективної фінансової стратегії, яка дозволить забезпечити платоспроможність, прибутковість підприємства та його стійке положення у конкурентному середовищі.

Фінансова стратегія є важливим елементом та невід'ємною складовою у стратегічному управлінні підприємства, оскільки дає можливість сформувати фінансові резерви як засобу для протистояння можливим змінам зовнішнього середовища і направлена на вирішення таких питань як визначення тенденцій розвитку фінансового стану підприємства, його перспективних фінансових можливостей та вибір найефективніших способів їх досягнення.

У науковій літературі єдиного підходу щодо тлумачення поняття «Фінансова стратегія підприємства» ще не сформовано, тому ця проблема своєї актуальності не втратила й на сьогодні потребує дослідження та узагальнення.

У таблиці 1 нами наведено визначення даного поняття окремими вченими та дослідниками (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «Фінансова стратегія підприємства» у трактуванні окремих вчених та дослідників

Автор	Визначення поняття “Фінансова стратегія підприємства”	Джерело
Бланк І.А.	система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства та найбільш ефективних шляхів їх досягнення	2
Ковальов А.В.	база для створення, збереження, змін фінансових ресурсів, визначення їх оптимального використання для досягнення мети організації	4
Боднар О.С.	найважливіша підсистема корпоративної стратегії	3

Джерело: складено на основі [2, с. 69; 3, с. 61; 4, с. 112]

Отже, огляд економічної літератури свідчить про існування різних підходів щодо трактування сутності поняття «фінансова стратегія підприємства» та про те, що вчені акцентують свою увагу на різних особливостях та аспектах даної категорії.

Головною метою фінансової стратегії підприємства є підвищення ефективності діяльності та максимізація його ринкової вартості, а основним призначенням – побудова ефективної системи управління фінансами,

спрямованої на вирішення питань бюджетної, кредитної, інвестиційної політики, управління фінансовими потоками, доходами, витратами, оцінки результатів діяльності і вартості бізнесу [5, с. 141].

Що стосується завдань фінансової стратегії, то А. М. Поддєрьогін [6, с. 260] в якості таких визначає наступні:

- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- вивчення економічних і фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

Свою чергою варто розглянути і класифікацію видів фінансової стратегії. Наприклад Н.Н. Ілишева вважає, що існує два види фінансової стратегії [7, с. 132]:

1. Загальна, яка регламентує досягнення загальних цілей і завдань фінансової діяльності, а також систему фінансових стратегій окремих завдань.
2. Фінансова стратегія окремих завдань, яка розробляється з метою досягнення конкретних цілей і завдань та є компонентом вищезазначеної фінансової стратегії.

В. В. Баранов виділяє такі види фінансових стратегій [1, с. 23] в залежно від джерел фінансової діяльності підприємства, що використовуються: стратегія самофінансування; стратегія позичкового фінансування; стратегія венчурного фінансування; стратегії, спрямовані на використання нетрадиційних джерел фінансування.

Доцільно виділити і такі види фінансової стратегії, як: фінансову стратегію стабілізації; фінансову стратегію зростання; фінансову стратегію виживання; фінансову стратегію ліквідації, а також комбіновану фінансову стратегію.

Розглянувши види фінансової стратегії підприємства, зазначимо, що вибір тієї чи іншої фінансової стратегії визначає особливості роботи підприємства на весь стратегічний період і тому на сучасному етапі найважливішим завданням для підприємства є зважений вибір фінансової стратегії з можливістю оперативної її корекції відповідно до змін зовнішнього середовища.

Розробка фінансової стратегії починається із прогнозування основних напрямків розвитку фінансів, визначення принципів їх організації та використання, розподілення фінансових ресурсів між різними напрямками економічної діяльності.

Також при розробці фінансової стратегії слід враховувати динаміку змін макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових та товарних ринків, ризик неплатежів, інфляційні коливання, фінансові кризи, галузеві особливості діяльності підприємства та можливості диверсифікації діяльності підприємства.

Н. П. Бараннікова визначає такі основні етапи розробки фінансової стратегії підприємства [9]:

1. Визначення періоду реалізації стратегії.
2. Аналіз факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства.
3. Формування стратегічної мети фінансової діяльності.

4. Розроблення фінансової політики підприємства.

Отже, оскільки фінансову стратегію розробляють на тривалий термін (від 3 років і більше), то її найважливішим завданням є визначення обсягів, джерел та форм залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства, а особливістю розробки фінансової стратегії є те, що в процесі оцінюється перспективне фінансове становище підприємства під впливом зміни окремих факторів та умов середовища.

У підсумку зазначимо, що фінансова стратегія підприємства передбачає формування довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства та вибір найбільш оптимальних шляхів їх досягнення. А на основі різностороннього врахування фінансових можливостей підприємства та на основі об'єктивної оцінки як зовнішніх, так і внутрішніх факторів забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства тим умовам, які склалися на ринку.

Узагальнюючи вище наведене, зазначимо, що на сучасному етапі фінансова стратегія відіграє значну роль в діяльності підприємства як в кризовий період, так і в період його стабільної діяльності. А оскільки кожне підприємство здійснює свою діяльність в середовищі, яке постійно змінюється, тому важливо постійно аналізувати фактори, які впливають на його діяльність визначати силу їх впливу на діяльність підприємства та вживати заходи по їх нейтралізації. Для цього фінансову стратегію необхідно переглядати з певною періодичністю, орієнтуючись при цьому на нові цілі. Як результат скорегована фінансова стратегія підприємства з врахуванням несприятливих факторів повинна сприяти нейтралізації загрози його банкрутства в майбутньому та забезпечувати високі темпи його операційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Баранов В.В. Финансовый менеджмент. Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях: учебное пособие / В.В. Баранов. – М. : Дело, 2002. – С. 23.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2003. – 528 с., с. 69.
3. Боднар О.С. Концепція управління аналітико-експертною діяльністю у сфері освіти регіону / О.С. Боднар // Наукові записки / Серія : Педагогіка. – № 1. – 2013. – С. 60–66.
4. Ковальов А.В. Синергія. Синергетичний ефект / А.В. Ковальов, К.Гальченко : зб. пр. V Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. «Альянс наук: вчений – вченому». – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/>, с. 112.
5. Петров А.Н. Стратегический менеджмент [Текст]/ Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2010. – 496 с.
6. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підруч. / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Г.Г. Нам, А.М. Павліковський, О.В. Павловська, В.З. Потій, А.П. Куліш, О.О. Терещенко, Н.П. Шульга, С.А. Булгакова ; [керів. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін]. – 3-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
7. Ильшева Н.Н. Финансовая стратегия организации : понятие, содержание и анализ / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов // Финансы и кредит. – 2004. – № 17.
8. Фінансовий менеджмент : підруч. / Н.І. Берзон, В.І. Горілий, В.Д. Газман та ін. ; [під ред. Н.І. Берзон]. – М.: Вид. центр «Академія», 2003. – 336 с.
9. Фінансовий менеджмент : підруч. / Н.П. Бараннікова. – 2-ге вид. перероб. і доп. – М. : ЮНИТИ. – 2008. – С. 415.

Горлова А.Д., Потапов А.І.

студенти

Науковий керівник: **Саєнко О.Р.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Податковий менеджмент посідає важливе місце у системі державного управління економічними та соціальними процесами. Рациональна організація процесу оподаткування набуває ще більшої значущості в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, коли податковий менеджмент стає своєрідним буфером, який послаблює вплив кризових явищ на соціально-економічне становище у державі.

В Україні питання підвищення ефективності державного податкового менеджменту сьогодні належать до найактуальніших суспільних завдань. Це пояснюється тим, що при відносно невисоких порівняно з розвиненими країнами податкових ставках, в Україні сформувалася одна з найбільш неефективних та обтяжливих податкових систем у світі, що підтверджується міжнародними рейтингами.

Податковий менеджмент являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням [1, с. 15].

Під податковим менеджментом підприємства розуміємо раціональне управління податковою діяльністю підприємства з оптимальним податковим навантаженням та мінімальними податковими ризиками з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства в системі фінансового менеджменту в рамках чинного податкового законодавства [2, с. 39].

Податковий менеджмент може також визначати вибір видів господарської діяльності (особливо тих, які мають пільгове оподаткування), можливість інвестиційного розвитку як на підприємстві, так і в державі в цілому.

Одним із найважливіших показників ефективності податкового менеджменту підприємства є мінімізація податкових зобов'язань шляхом законного використання існуючих протиріч Податкового кодексу України. Суб'єкт господарювання повністю розкриває свою облікову та звітну інформацію у податковій та фінансовій звітності. Основою належно організованого податкового менеджменту на підприємстві є максимізація доходу за рахунок мінімізації податків [3, с. 40].

На практиці в податковий менеджмент включає такі складові: організацію надійного податкового обліку; контроль над правильністю розрахунків сум податків; мінімізацію податків у рамках чинного законодавства.

Основним завданням для підприємств є організація системи правильного й своєчасного застосування інструментів податкового планування, яке є інструментом податкового менеджменту. У рамках цієї системи повинні бути розроблені схеми оптимальної структури організації господарської діяльності з урахуванням вимог чинного податкового законодавства, одночасного

використання наданих у рамках його дії можливостей. Тільки виконання повного спектра робіт дозволить найефективніше організувати податковий менеджмент на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Барулін, С.В. Податковий менеджмент: Навчальний посібник / С.В. Барулін, Е.А. Єрмакова, В.В. Степаненко. – М. : Омега-Л, 2008. – 269 с.
2. Іванов, Ю. Податкове планування: суть, відмінності, методи / Ю. Іванов // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультація. – 2004. – № 40. – С. 37-40.
3. Півняк, Ю.В. Оптимізація податкових платежів підприємства/ Ю.В. Півняк // Экономика и управление. – 2006. – №1. – С. 39-43.

Дропа Я.Б.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Петик М.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДЕРЖАВИ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ

В умовах реформування економіки України залучення достатнього обсягу фінансових ресурсів є визначальною передумовою повноти забезпечення потреб об'єктів соціальної інфраструктури, дієвості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, рівня матеріального добробуту та духовного розвитку населення, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності та зростання фінансового потенціалу країни загалом. Водночас, успішне функціонування фінансової системи пов'язано із управлінням фінансовими ресурсами держави, головна частина яких зосереджена у бюджетній системі. Її ефективність визначає дієвість урядової політики у сфері фінансів, створює передумови для забезпечення стабільності економіки та країни в цілому.

Частина вартості валового внутрішнього продукту у формі фінансових ресурсів держави зосереджена у бюджетах різних рівнів, що дає змогу проводити єдину фінансову політику, забезпечувати перерозподіл коштів на користь пріоритетних галузей економіки, фінансувати потреби соціальної сфери усіх територіальних громад на однаковому рівні, незалежно від того, на якій території функціонують установи соціальної інфраструктури чи проживає особа.

Дослідженню економічного змісту та особливостей формування фінансових ресурсів держави присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: О. Д. Василик, Н. І. Коваленко, І. О. Лютий, В. М. Опарін, Ю. В. Пасічник, К. В. Павлюк, В. М. Федосов, С. І. Юрій та низка ін.

Сучасності притаманне різноманіття підходів до тлумачення сутності фінансових ресурсів держави, зважаючи на вирішення пріоритетних для суспільства завдань, зокрема:

- економічне зростання – забезпечення умов для виробництва більшої кількості та вищої якості товарів і послуг;
- повна зайнятість – забезпечення роботою усіх, хто бажає і може працювати;
- економічна свобода – право працівників, споживачів і підприємців вільно реалізувати своє право вибору ресурсів, видів діяльності тощо;
- соціальна справедливість – розподіл доходу у суспільстві таким чином, щоб підтримати прийнятне співвідношення між доходами найбідніших і заможних верств населення [1, с. 43].

Вважаємо, що фінансові ресурси держави – це джерела утворення її майна та активів у вартісному вираженні, що формуються у процесі пере-розподілу частини доходів суб'єктів фінансової системи або знаходяться у розпорядженні держави на правах власності, і слугують для забезпечення виконання покладених на неї функцій. Сукупність джерел формування фінансових ресурсів держави представлено на рис. 1.

Динаміку бюджетних ресурсів, державних запозичень України та витрат на їхнє обслуговування подано на рис. 2.

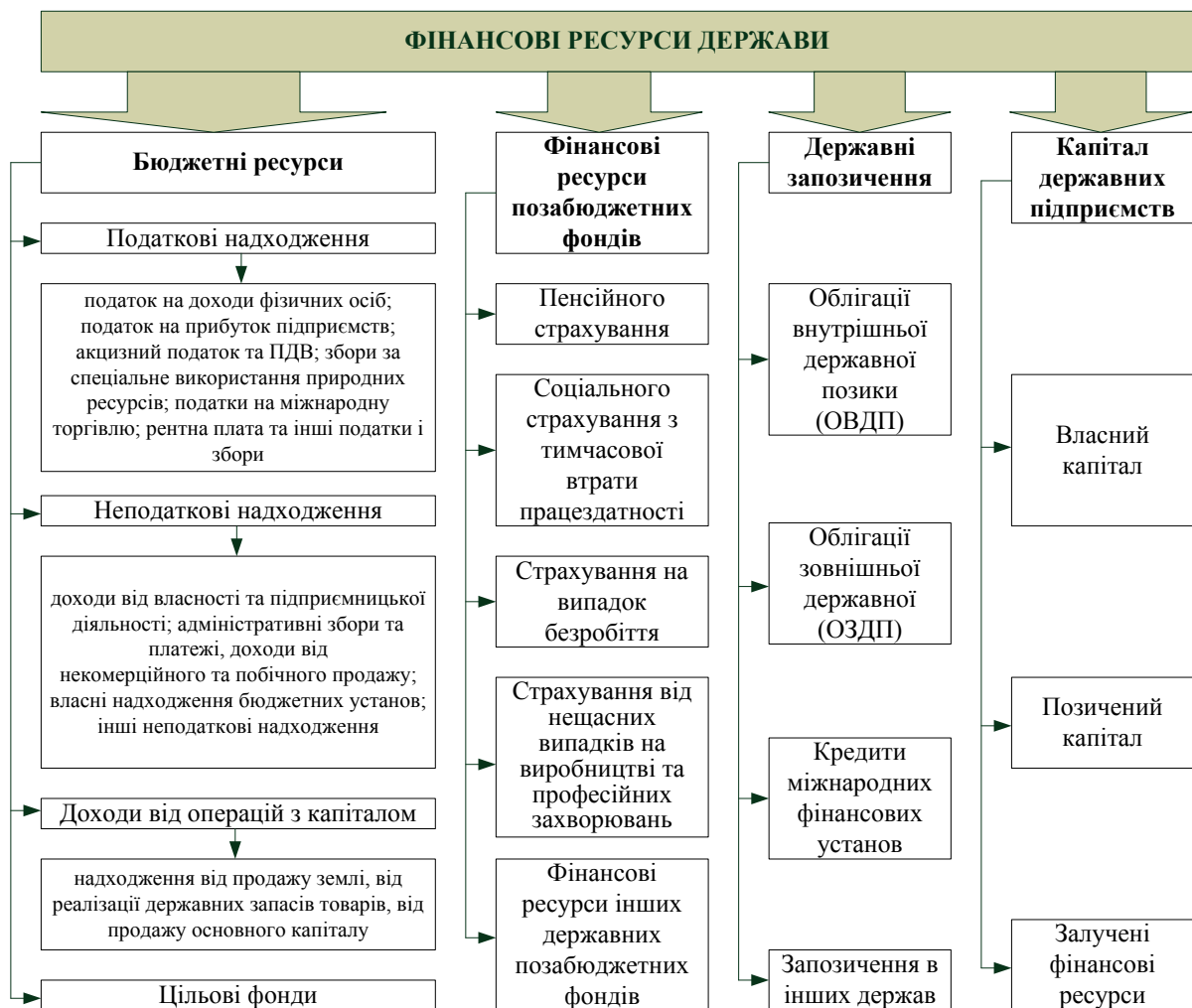


Рис. 1. Джерела формування фінансових ресурсів держави

Дані рис. 2 свідчать про постійне зростання державних запозичень, а, відповідно, і витрат на обслуговування боргу, частка яких у доходах зведеного бюджету за період 2005-2015 рр. зросла з 10,28 до 78,85% (на 68,57 пунктів) та набула загрозливого для економіки України розміру, і може призвести до дефолту, оскільки в останні роки державне кредитування здійснюється для обслуговування раніше отриманих позик. Подолання такої кризової тенденції визначається ефективністю управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання та домашніх господарств як базового сектору фінансової системи, що в сучасних умовах є головною ланкою економіки, оскільки їхня частка в обсягах випуску продукції та сплаті податків у централізовані фонди держави постійно зростає.

Визначальним чинником забезпечення фінансової спроможності держави реалізовувати усі свої функції є достатність ресурсів бюджету, які формуються за рахунок податкових та неподаткових надходжень та визначають фінансовий потенціал держави у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку.

Необхідно зазначити, що головні проблеми виконання функцій держави лежать не у площині формування та використання ресурсного забезпечення, а у пошуку оптимально співвідношення між джерелами мобілізації необхідних ресурсів та напрямками їхнього використання. Стосовно останнього, то, на нашу думку, необхідно дотримуватися найбільш поширеного функціонального підходу, відповідно до якого виділяють економічну, політичну, соціальну та ідеологічну функції держави. Для країн, які відчувають постійну нестачу фінансових ресурсів (до них належить і Україна), проблема їхньої оптимізації є вкрай складною, оскільки необхідно не тільки здійснювати пошук альтернативних джерел коштів, але і визначати пріоритети у фінансуванні тієї чи іншої функції.

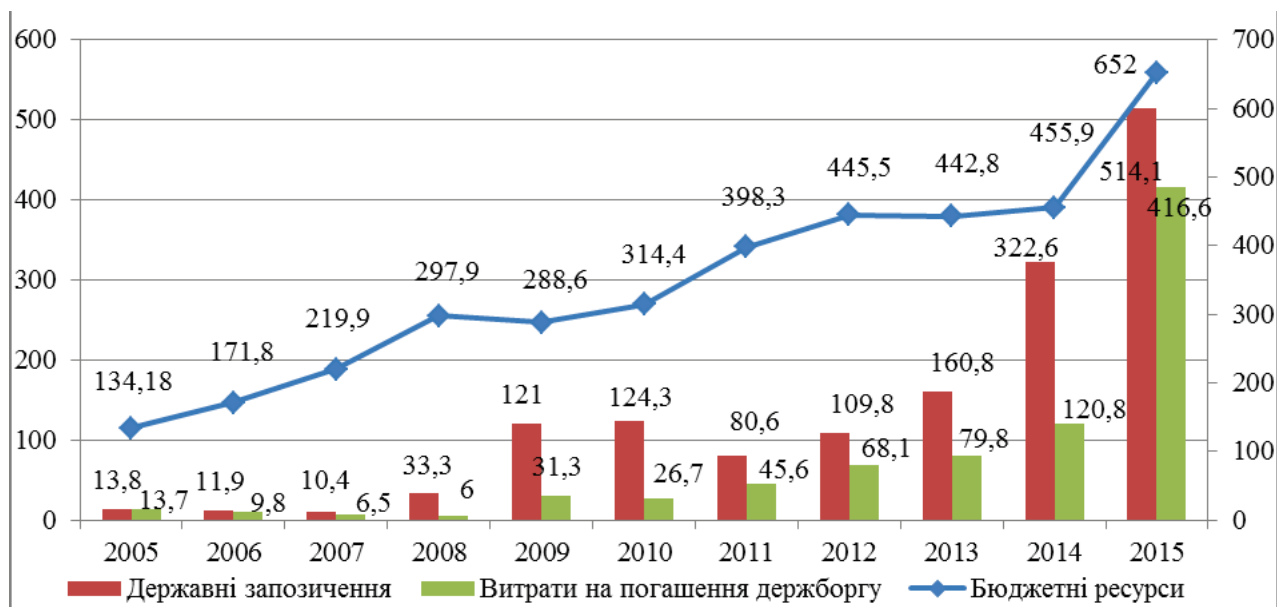


Рис. 2. Динаміка обсягу бюджетних ресурсів, державних запозичень та витрат на обслуговування державного боргу в Україні, млрд. грн [2]

Складність формування і використання фінансових ресурсів для виконання функцій держави в Україні обумовлена такими головними чинниками:

1. Вузькість податкової бази, яка визначає розмір постійних надходжень до бюджету і забезпечує формування фінансових ресурсів держави із власних джерел. Зауважимо, що оптимальне формування ресурсної бази бюджетів усіх рівнів характеризує соціально-економічний потенціал сталого розвитку держави в цілому та її фінансову безпеку.

2. Вагома частка тіньового сектору економіки, внаслідок функціонування якого держава недоотримує значну частку податкових надходжень. Тіньовий ринок відволікає на себе значну частину фінансових потоків, які могли б забезпечити розширення офіційної податкової бази та сприяти збільшенню надходжень до бюджету у майбутньому.

3. Значний перекіс у бік виконання соціальної функції держави, що обумовлено традиціями фінансування соціальних гарантій у якомога більшому обсязі, слабкою соціальною відповідальністю як бізнесу, так і населення, що вимагає забезпечення виконання низки соціальних програм та перетворення соціальної функції держави на спекулятивний інструмент політиків, у результаті якого зобов'язання держави зростають без відповідної фінансової основи.

4. Значний ризик нецільового, нераціонального або неефективного використання коштів державою [3, с. 48].

Виконання сучасною державою своїх функцій передбачає формування і використання ресурсів бюджетів усіх рівнів. Обмеженість фінансових ресурсів створює ситуацію, коли на фінансування соціальної сфери спрямовують практично усі власні кошти держави, а, відповідно, на виконання інших функцій залучають позики.

Отже, для зростання фінансових ресурсів держави, значна частина яких концентрується у бюджетах різних рівнів і мобілізується із постійних джерел, необхідно стимулювати збільшення податкового потенціалу суб'єктів господарювання та домогосподарств, що у перспективі дасть змогу виконувати державою свої функції у повному обсязі і за рахунок власних коштів.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Н.І. Еволюція теоретичних поглядів щодо сутності фінансових ресурсів держави / Н.І. Коваленко // Економіка та держава. – 2012. – №12. – С. 42 – 44.
2. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень “IBSED”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>.
3. Савчук В.А. Фінансове забезпечення виконання функцій держави / В.А. Савчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 22. – С. 46 – 49.

Дубас А.О.

*кандидат економічних наук,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи*

Юріяк Г.В.

студент

*Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Київ, Україна*

ФІНАНСОВА КРИЗА В УКРАЇНІ: ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

На фоні економічної, політичної, фінансової нестабільності, недосконалості ринку товарів і послуг, системи інвестування, зростання кількості банкрутств вітчизняних підприємств характерним є зростання інтересу до проблем дослідження фінансових криз підприємства, природи їх виникнення, механізмів попередження та ліквідації наслідків.

Фінансова криза підприємства – одна з найбільш серйозних форм порушення його фінансової рівноваги, що відображає циклічно виникаючі протягом його життєвого циклу під впливом різноманітних факторів протиріччя між фактичним станом фінансового потенціалу підприємства й необхідним обсягом фінансових потреб, що несе найнебезпечніші потенційні загрози його функціонуванню [1, с. 324].

Криза – це широкомасштабна, непередбачена, переломна подія, яка призводить як до негативних наслідків у господарській діяльності (що зумовлюють розбалансування системи підприємства), так і до позитивних наслідків, які підвищують ефективність діяльності підприємства, приводячи в дію трансформаційні сили, сприяючі його еволюції.

В економічній літературі достатньо уваги приділяється дослідженню факторів, що призводять до появи фінансових криз та кризових явищ (рис. 1), оскільки об'єктивна ідентифікація передумов виникнення криз дає змогу підприємству ефективно протидіяти їхнім, здебільшого негативним та руйнівним, наслідкам.

Наслідки кризи можуть бути як позитивні для підприємства, так і негативні. Крім того, вони здатні спричинити якісні та кількісні зміни в організації, зворотні та незворотні, довгострокові та короткострокові. Відтак, наслідки кризи можуть ініціювати оновлення організації чи її ліквідацію, послаблювати кризовий стан чи загострювати його [2, с. 68].

Узагальнивши вплив фінансових криз на діяльність підприємств, слід виділити такі групи наслідків [3, с. 186]:

- фінансові (зміна структури капіталу підприємства, порушення в обігу грошових потоків тощо);
- адміністративні (негативні тенденції в системі та процесі управління підприємством, неефективність апарату управління та ін.);
- маркетингові (пов'язані з ринковими змінами);
- виробничо-технологічні наслідки (порушення організації виробничого процесу, технологічних циклів, технічного забезпечення тощо);

– неявні наслідки (зменшення або втрата довіри і лояльності споживачів та постачальників, зниження рівня конкурентоспроможності підприємства, падіння авторитету, іміджу тощо).

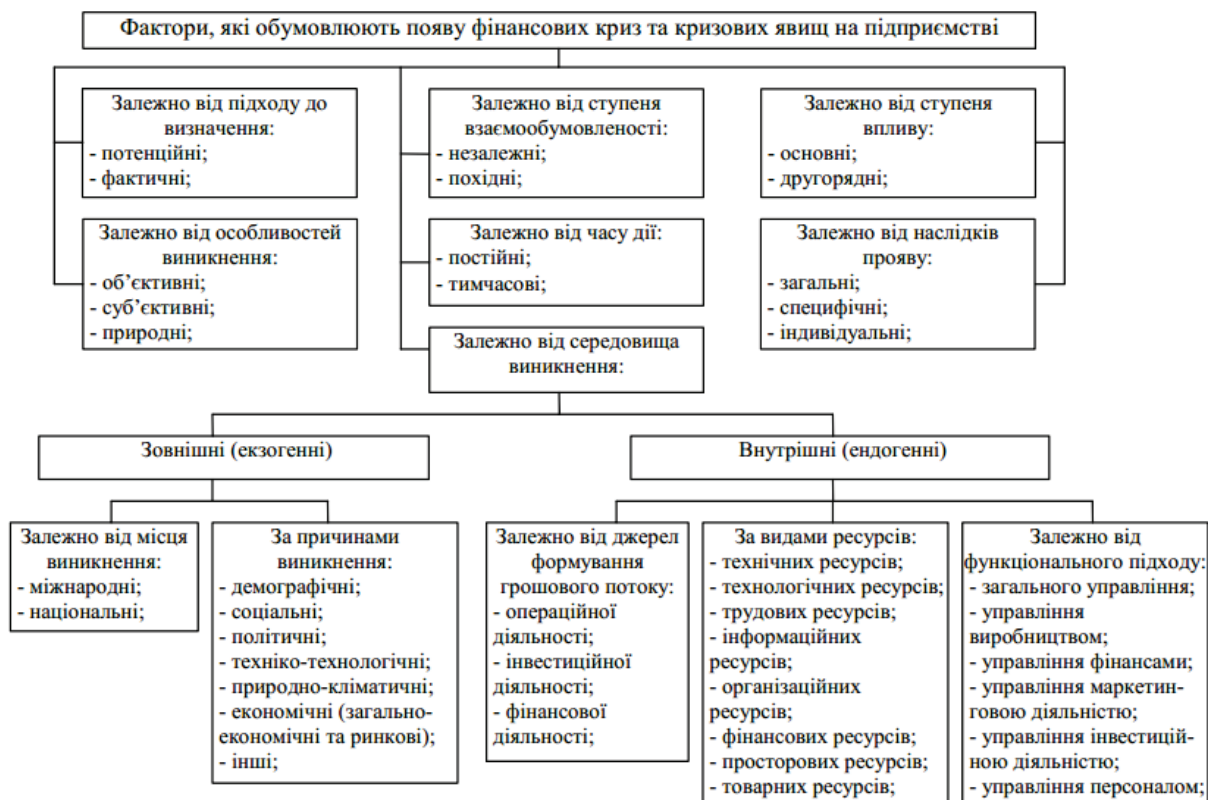


Рис. 1. Узагальнена класифікація факторів, що обумовлюють появу фінансових криз та кризових явищ

За даними міністерства статистики України протягом останніх п'яти років кількість збиткових підприємств є значною (табл. 1) і коливається в межах 30-40%, що свідчить про несприятливі умови господарювання в країні.

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів діяльності великих та середніх підприємств України (млн. грн.)

	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2012 рік	35067,3	63,0	210607,6	37,0	175540,3
2013 рік	-22839,7	65,0	179259,6	35,0	202099,3
2014 рік	-590066,9	65,5	202704,5	34,5	792771,4
2015 рік	-373516,0	73,3	352980,4	26,7	726496,4
січень-вересень 2016	9993,3	66,7	177940,9	33,3	167947,6

Так, за 2012-2016 рр. результати діяльності підприємств суттєво змінились, прибуток від діяльності підприємств в 2012 році склав 35067,3 млн. грн., а в

2014 році підприємства вже мали збитків на суму 590066,9 млн. грн. Загалом фінансовий результат збиткових підприємств у 2014 році порівняно зі збитковими підприємствами 2013 року збільшився у 3,9 раз, що зумовлено настанням фінансової кризи в економіці України. Слід відмітити, що питома частка цих підприємств в 2015 році суттєво зменшилась і складала 26,7%, що є найменшим значенням за досліджуваний період, проте сума їх збитків від господарської діяльності становила 726496,4 млн. грн. У січні-вересні 2016 року спостерігалась позитивна тенденція зміни фінансових результатів збиткових підприємств, їх збитки скоротились в 4 рази, проте слід зауважити, що прибутки прибуткових підприємств також зменшились до 177940,9 млн. грн. (в 2 рази порівняно з 2015 роком). Нажаль, в 2016 році частка збиткових підприємств знову збільшилась, що свідчить про нестабільність економіки країни в умовах кризи.

Слід зазначити, що фінансові кризи мають складний, руйнівний, непередбачуваний та комплексний вплив на суб'єкт господарювання і економіку загалом. Відтак підприємствам, з метою забезпечення власної економічної стабільності як запоруки подальшого успішного функціонування, доцільно приділяти достатньо уваги прогнозуванню можливих загроз, діагностиці криз і кризових явищ, застосуванню системи раннього попередження та реагування.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – Киев: Ника-Центр, 2001. – 528 с.
2. Андрушко О.Б., Капустяк М.С. Теоретико-методологічний підхід до ідентифікації кризового стану підприємства // Регіональна економіка. -2013. – №4. – С. 66 – 72.
3. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Клебанова Т.С., Бондар О.М., Мозенков О.В., Раєвнева О.В., Дубровіна Н.А. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 271с.
4. www.ukrstat.gov.ua

Запара О.В.

викладач циклової комісії

економіко-математичних дисциплін та менеджменту

Університетський коледж

Київського університету імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Прямуючи шляхом зближення з міжнародними стандартами формування фінансової звітності, національне бухгалтерське законодавство надає можливість підприємствам самостійно приймати рішення про встановлення облікової політики. Господарюючі суб'єкти повинні вести облік та складати звітність, виходячи з самостійно розробленої, залежно від особливостей діяльності та умов господарювання облікової політики, а не тільки на підставі норм, регламентованих державою. Необхідно чітко усвідомити, що

підприємство, використовуючи різні методи бухгалтерської оцінки фактів господарського життя в абсолютно однакових господарських ситуаціях, може представити в бухгалтерській звітності зовсім різні результати господарсько-фінансової діяльності [1, с. 14-22].

Особлива увага на в обліковій політиці підприємстві, на нашу думку, має приділятися обліковому забезпеченні в інформаційній складовій фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

Підходи до терміну «облікове забезпечення»

Автор	Підхід
Вольська В.В. [2, с. 55]	сукупність процесу збору, підготовки, реєстрації та зведення облікової інформації підприємств залежно від законодавчо встановленої системи ведення обліку, і проведеного на основі цієї інформації глибокого аналізу із застосуванням певних методів і прийомів.
Юзва Р.П. [2, с. 56]	сукупність облікових і аналітичних процесів, об'єднаних у обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченнями.
Головай Н.М. і Пославська Л.І. [2, с. 59]	стан підприємства на будь-який момент часу і з будь-яким рівнем деталізації, при врахуванні можливих загроз з боку зовнішнього середовища
Мулик Я.І. [3, с. 14]	процес збору, підготовки, реєстрації та обробки облікової інформації та прийняття на її основі управлінських рішень направлених на забезпечення захисту фінансових інтересів підприємств на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Головною метою облікового забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарювання є надання достовірної інформації для управління економічними процесами підприємства при виборі напрямів підтримання його безпеки та стійкого розвитку. Основними завданнями здійснення облікового забезпечення є: діагностика фінансово-господарського стану підприємства з метою упередження його неспроможності (банкрутства); оцінка стану безпеки та фінансової надійності потенційних партнерів підприємства; підготовка інформації для прийняття управлінських рішень відносно співпраці з партнерами в умовах виявлених загроз та небезпек; ідентифікація ризиків і пов'язаних з ними потенційних загроз; мінімізація ризиків пов'язаних з недостовірною обліковою інформацією; сприяння гармонізації інтересів підприємства в цілому як юридичної особи та окремих співробітників як фізичних осіб з метою мінімізації внутрішніх загроз; забезпечення захисту отриманої інформації, яка відноситься до комерційної таємниці підприємства [4, с. 143].

Отже, можна підкреслити наступне, що з одного боку облікове забезпечення інформаційної складової фінансової безпеки підприємства є інформаційною платформою в оцінці стану, рівня, динаміки, зіставлення та порівняння фінансової безпеки, а з іншого – це вид професійної діяльності у галузі управління фінансово-економічною безпекою суб'єкта господарювання.

На нашу думку, на облікове забезпечення інформаційної складової фінансової безпеки підприємства впливає систематизованість облікової діяльності, своєчасність обліку (будь-яка операція повинна бути заду коментована в момент її здійснення, а якщо це неможливо, то відразу після

завершення операції), точність і об'єктивність обліку, повнота обліку (облік повинен охоплювати всі сторони господарської діяльності), економічність і раціональність обліку (при достатній повноті та своєчасності облік має здійснюватися при мінімальних витратах), врахування галузевих особливостей діяльності підприємства, організаційно-правова форма функціонування, обсяг і ступінь диверсифікації фінансово-господарської діяльності та інші фактори.

Також, на думку автора, одними з загроз облікової безпеки підприємства є робота в тіньовій економіці, подвійний облік на підприємствах, оприлюднення неправдивої інформації на сайті НКЦПФР для акціонерів та інших користувачів, що унеможливує правдиві розрахунки, ставить під сумнів фінансовий аналіз, доцільність інвестування в це підприємство.

На нашу думку, керівництво має вживати наступних заходів з питань облікового забезпечення фінансової безпеки підприємства:

- 1) підписання договору про комерційну таємницю;
- 2) не потрібно здавати в ремонт електронні носії на яких є облікова інформація або ж необхідно здійснювати ремонт в присутності матеріально відповідальних осіб;
- 3) намагатися уникати бухгалтерських помилок, перекручувань;
- 4) бухгалтерські записи здійснювати в момент проведення операції або після завершення;
- 5) не економити на електронному цифровому підписі;
- 6) постійно відстежувати зміни з питань процедури ведення бухгалтерського обліку;
- 7) для забезпечення цілісної системи фінансової безпеки необхідна чітка налагоджена взаємодія всіх структурних підрозділів;
- 8) проводити психологічні тести на підприємстві з метою виявлення працівників схильних до зловживання службовим становищем, крадіжок, шахрайств, фінансових махінацій, перекручення облікової інформації.

Список використаних джерел:

1. Ботьботенко І.В. Облікова політика як елемент інформаційного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства/І.В. Ботьботенко// Вчені записки Університету «КРОК» / Ун-т економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 20. – К., 2009. – С. 13-24.
2. Мулик Я.І. Обліково-аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємств: Дис...канд. екон. наук: 08.00.09. – Вінниця, 2015. – 208 с.
3. Мулик Я.І. Обліково-аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09. – Вінниця, 2015. – 21 с.
4. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень / Л.В. Гнилицька // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В.Даля, 2011. – № 1(37). – С. 142-150.

Маркіна А.С.

магістр

Дніпропетровський університет

імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Будь-які фінансово-економічні моделі призначені для дослідження як різних функціональних складових економіки (виробничо-технологічної, соціальної, територіальної структури), так і його окремих частин.

Розглядають моделі всієї економіки в цілому та її підсистем – секторів, галузей, регіонів, комплексів моделей виробництва, споживання, формування та розподілу прибутків, трудових ресурсів, ціноутворення, фінансових зв'язків тощо.

Певні особливості щодо побудови моделі для дослідження прибутку має й металургійна галузь.

У складі металургійного комплексу (металургійної промисловості, металургії) України – підприємства з видобутку і збагачення руд чорних і кольорових металів, нерудних матеріалів, з виробництва чавуну, сталі, прокату, труб сталевих, метизів, феросплавів, вогнетривів, коксу, з виробництва твердосплавної, вуглецевої, напівпровідникової продукції, з переробки ломів і відходів, виробництва ряду видів хімічної продукції, великий комплекс підприємств допоміжного призначення, а також науково-дослідні та проектні організації.

Частка металургії у ВВП країни становить близько 38%, у промисловому виробництві – 27,3%, експорті – 34,2%. Як споживач продукції та послуг суб'єктів природних монополій металургія використовує від загальнопромислового рівня 32% електроенергії, 25% природного газу, 10% нафти і нафтопродуктів, її частка у вантажних залізничних перевезеннях – 20%.

Чорна металургія України – галузь народного господарства України. Частина продукції, яку виробляють металургійні підприємства, становить 30% загалом у промисловому виробництві і 42% від загальних обсягів експорту України.

Найбільші підприємства галузі в Україні: «Запоріжсталь», «Азовсталь», «Криворіжсталь», «Дніпроспецсталь», Харцизький трубний завод, Авдіївський коксохімічний завод, Дніпропетровський металургійний завод, Дніпропетровський металургійний комбінат, Єнакіївський металургійний завод, Макіївський металургійний комбінат, Нікопольський південнотрубний завод та ін.

Чорна металургія з повним технічним циклом виробництва є важливим чинником створення промислових і економічних районів. Для чорної металургії характерним є високий рівень концентрації виробництва: 98% чавуну і 97% сталі виробляється на підприємствах з річним обсягом виплавляння понад 1 млн т. За рівнем концентрації виробництва чорних металів Україна посідає одне з перших місць у світі.

Кольорова металургія включає видобуток, збагачення, металургійну переробку кольорових руд, дорогоцінних і рідкісних металів, у тому числі виробництво сплавів, прокату кольорових металів, переробку вторинної

сировини і видобуток кольорових каменів. Внаслідок браку покладів різних руд кольорових металів кольорова металургія України розвинена слабше, ніж чорна, і представлена окремими галузями. Провідними галузями кольорової металургії в Україні є алюмінієва, цинкова, магнієва, титанова, ртутна, феронікелева.

Показники чистого прибутку металургійних підприємств України за 2013-2015 рр. за даними Держкомстату подано в табл. 1.

Таблиця 1

Показники чистого прибутку металургійних підприємств України за 2013-2015 рр. за даними Держкомстату

Рік		Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2015	Промисловість загалом	-188267,9	72,6	75334,3	27,4	263602
	металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	-44346,5	73,4	7901,2	26,6	52247,7
2014	Промисловість загалом	-178730,9	62,4	59910,7	37,6	238642
	металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	-41948,8	62	5874,3	38	47823,1
2013	Промисловість загалом	-4181,1	62,3	64470,8	37,7	68651,9
	металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	-13022,3	63,9	1895,1	36,1	14917,4

Як бачимо з даних табл. 1, підприємства металургійної галузі України в 2013-2015 рр. збільшують суму збитків – з 13022 млн. грн. до 44346 млн. грн., однак доля прибуткових підприємств в загальній кількості галузі зросла з 63,9% до 73,4%.

Динаміка чистого прибутку промислових підприємств (загалом) та металургійної галузі за 2013-2015 рр. подана на рис. 1.

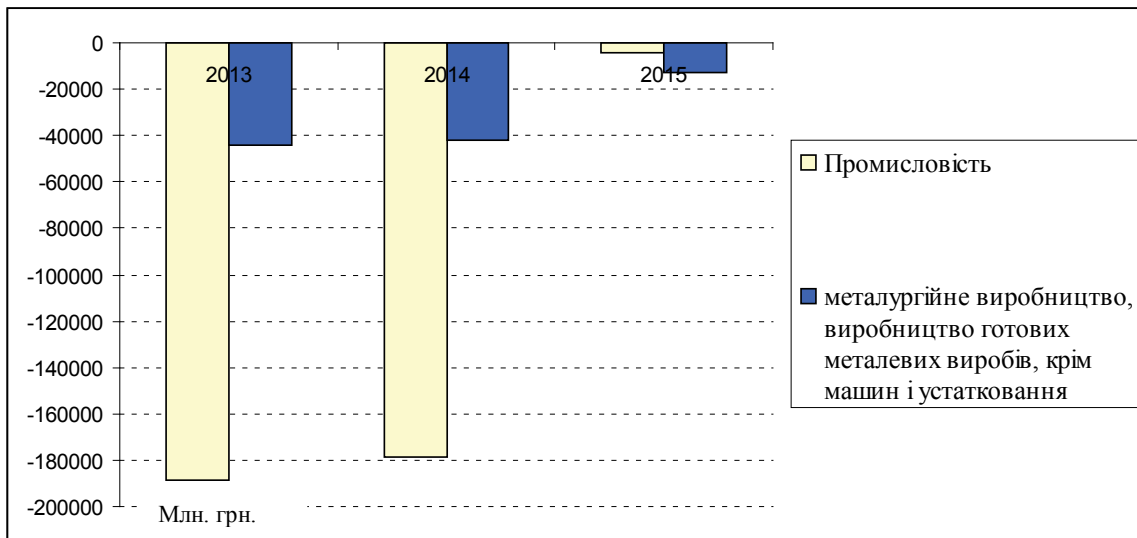


Рис. 1. Динаміка чистого прибутку промислових підприємств (загалом) та металургійної галузі за 2013-2015 рр.

Як видно з даних рис. 1, зростання кількості прибуткових підприємств металургійної галузі в 2013-2015 рр. дозволили загалом зменшити збитковість галузі при зниженні збитків в промисловості в цілому.

Економіко-математичне моделювання прибутку металургійних підприємства, в якому останній виступає як залежна змінна Y доцільно проводити на основі економетричних моделей співвідношення та використовувати незалежні X_1 та X_2 величини.

На практиці часто досліджують ступінь впливу таких чинників як: собівартість реалізованої продукції та розмір доходу від реалізації продукції на зміну валового прибутку підприємства або загальної суми доходів та витрат на кінцевий результат – чистий прибуток. Завдання полягає в тому, щоб розкрити характер і ступінь впливу аргументів на функцію. Рішення цієї задачі дозволяє розкрити механізм управління величиною показника, що вивчається. Форма зв'язку між явищами виражається аналітичним рівнянням, на підставі якого по відповідних аргументах чинників визначаються значення результативного показника функції [2, с. 5].

Отже, сьогодні прибуток – одна з основних форм грошового накопичення, що створюється у галузях економіки: вона займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів управління і є рушійною силою ринку.

Прибуток визначає для підприємницької діяльності рішення трьох корінних взаємозалежних проблем: що продавати, як продавати і для кого продавати, і, таким чином, визначає політику формування прибутку – політику планування, організації, аналізу і контролю витрат і доходів в середині підприємства. Дослідження формування прибутку, ефективності підприємства, витрат діяльності, валових доходів, є найважливішим чинником при прийнятті організаційних і господарсько-управлінських рішень, створення сприятливих умов для реалізації планів і програм щодо формування прибутку та підвищення прибутковості підприємства.

Список використаних джерел:

1. «Економіка України 2016 року» // [електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.business.ua/politics/ekonom_ka_ukra_ni_2016_roku-282704/
2. Сіневич О.В. Роль прибутку в умовах трансформації економіки // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – №53. – С. 76-78.
3. Лаврінський Г.В. Моделювання економічної динаміки / Лаврінський Г.В., Пшенишнюк О.С., Устенко С.В., Шаратов О.Д.– К. : Вид-во «Атіка». – 2006. – С. 276.

Парфененко Т.М.

студент

*Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна*

УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Поняття ризик нерозривно пов'язано з життєдіяльністю людини і налічує стільки ж років, скільки існує цивілізація. Його існування пов'язане з неможливістю в багатьох випадках достовірно передбачати настання тих чи інших подій, які можуть не залежати від бажань, уподобань і бажань суб'єкта. Підприємницька діяльність здійснюється в жорстких умовах ринкової економіки, також не є винятком. Чи буде стійким попит на нову продукцію? Чи зможе позичальник своєчасно розрахуватися за зобов'язаннями? Яка буде вартість акцій через певний проміжок часу? Настане чи не станеться страховий випадок? Точні відповіді на ці та багато інших питань в більшості випадків не можуть бути відомі наперед. Ризик бізнесу в умови ринку – своєрідна плата за свободу підприємництва.

Оскільки ризики є невід'ємною складовою бізнесу будь-яка фірма незалежно від видів і масштабів господарської діяльності змушена здійснювати управління ними з метою створення вартості. А в умовах проведення ринкових реформ і трансформації української економіки вміння адекватно оцінювати виникаючі ризики і ефективно управляти ними набуває особливого значення. Тому менеджмент фірми повинен добре розуміти сутність основних ризиків, з якими пов'язана її діяльність, прогнозувати можливі наслідки, володіти відповідними методами їх аналізу та нейтралізації.

Тому виявлення економічної суті фінансових ризиків і встановлення форм їх впливу на результати фінансової діяльності підприємства є одним із актуальних завдань.

Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з невизначеністю. Причому ринкові операції з підвищеним ризиком приносять найбільший прибуток. Ризик завжди пов'язаний з елементом непередбачуваності, що відбивається на діяльності будь-якого підприємства, отже, ризик потрібно розрахувати до максимально допустимого рівня.

В Україні з розвитком ринкових відносин важливу роль стала грати конкуренція. І для успішної діяльності підприємства необхідно впроваджувати нові технічні та технологічні рішення, пов'язані безпосередньо з ризиком [1, с. 304]. Таким чином, для успішного і стійкого розвитку підприємству

потрібно мати систему управління фінансовими ризиками в своїй системі управління.

Відповідно до більшості визначень ризик розуміється як можливість збитку або настання несприятливого результату в результаті дії зовнішніх чинників у зв'язку із здійсненням прийнятого рішення. Але ризик може означати і ймовірність настання виграшу, досягнення більшого результату [2, с. 50].

Управління ризиками організації – процес, який здійснюється радою директорів, менеджерами та іншими співробітниками, що починається при розробці стратегії і зачіпає всю діяльність організації. Для досягнення зростання вартості керівництво визначає стратегію і мету так, щоб забезпечити оптимальне співвідношення між прибутковістю і ризиками підприємства [3, с. 14].

Методологія побудови моделей для оцінки ризиків дуже різноманітна: існує велика різноманітність експертно-аналітичних, ймовірно-статистичних, фінансово-математичних моделей. Основна проблема таких моделей полягає в тому, що вони є статичними. Динамічні моделі для підприємств носить прогностичний характер, і прогноз проводять для декількох сценаріїв для створення економічно обґрунтованого ризикованого вибору. В основі будь-якого прогнозу лежать статичні дані. Система вимірних параметрів задає об'єкт дослідження, за відомостями будується і аналізується динаміка спостережуваних параметрів, а зовнішнє середовище, що діє на підприємство, задається факторними змінними. В результаті побудовано економіко-математична модель, за якої з певною ймовірністю можна отримати прогноз стану досліджуваного об'єкта. Підприємствам потрібно прогнозувати стан ринкового середовища для підтримки своєї конкурентоспроможності, і процес прийняття рішення вже відбувається «в умовах визначеності» [4, с. 33].

Ухвалення рішення для підприємств – це прийняття якоїсь моделі економічної поведінки на деякий період. І поки наслідки прийняття даного рішення фактично не підтверджені, виникає ризик значного відхилення від очікуваних результатів економічної діяльності. Даний ризик стає внутрішнім ризиком, і, отже, якість виконання прийнятої моделі залежить від внутрішніх виробничих процесів [5, с. 528].

Управління фінансовими ризиками складається з наступних етапів:

1. Визначення рівня ризику у відповідності зі стратегією розвитку. На етапі вибору стратегічної альтернативи при постановці мети керівництво оцінює ризик, на який може піти підприємство.

2. Удосконалення процесу прийняття рішень з реагування на виникаючі ризики. На даному етапі вибирається спосіб реагування на ризик – скорочення ризику, ухилення від ризику, прийняття ризику або перерозподіл ризику.

3. Скорочення числа непередбачених подій і збитків у господарській діяльності. Підприємство виявляє потенційні події і встановлює відповідні заходи по їх скороченню.

4. Визначення та управління всією сукупністю ризиків. Процес управління ризиками дає підприємству можливість більш ефективно реагувати на різні впливи ризиків.

5. Використання сприятливих можливостей. Якщо керівництво прийме до уваги і ймовірні ризики, то воно буде здатне виявити всі події, які представляють собою потенційні можливості, і буде їх використовувати.

6. Рациональне використання капіталу. Керівництво, маючи більш повну інформацію про ризики, може більш ефективно оцінювати загальні потреби в капіталі і оптимально розподіляти і використовувати його.

Область управління ризиками – одна з найважливіших областей управління підприємством, тому що ризик є неминучим фактором підприємницької діяльності, отже, роль управління ризиками в управлінні збільшується. Уміння управляти ризиками дозволяє підприємству вести безперервний бізнес і реагувати на появу нових видів ризику.

Процес управління фінансовими ризиками охоплює всю діяльність підприємства, і в залежності від мети діяльності підприємства виділяють такі види ризиків: стратегічні, операційні, в області підготовки звітності та дотримання законодавства.

Таким чином, питання управління фінансовими ризиками підприємства займає важливе місце в сучасному світі. Грамотна політика управління фінансовими ризиками збільшує доходи підприємства, розширює можливості підприємницької діяльності та сприяє виходу на міжнародний рівень.

Список використаних джерел:

1. Васін С.М., Шутов В.С. Управління ризиками на підприємстві: навчальний посібник. – М.: КНОРУС, 2010. – 304 с.
2. Ліфіренко С.А. Проблеми ризику та шляхи їх вирішення в управлінській діяльності / С.А. Ліфіренко // Адміністративне право і процес. – 2010. – № 3. – С. 50, 51.
3. Річард М. Стейнберг, Майлс І.Ей. Еверсон. Управління ризиками організацій: короткий виклад, концептуальні засади. 2004. – 14 с.
4. Денисенко В. І., Дьяченко А. П. Системне моделювання ризиків промислових підприємств // Управління ризиком. 2009. № 1 (49). – С. 33-37.
5. Балабанов, І.Т. Основи фінансового менеджменту. – М.: Фінанси і статистика, 2007. – 528 с.

Собчук С.І.

аспірант кафедри фінансів

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ ЯК ІНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

В бюджетній системі будь-якої держави постійно виникають економічні відносини між бюджетами усіх рівнів, що є невід'ємною частиною бюджетного процесу. Застосування бюджетних відносин та їх реальний вплив на процеси соціально-економічного розвитку країни здійснюється при використанні бюджетного механізму держави. Саме тому ґрунтовні дослідження теоретичних та методологічних питань щодо організації й функціонування даного механізму є досить актуальними для національної фінансової науки та практики. Також в Україні невирішеною є проблема щодо взаємодії бюджетів, тому між центральною владою країни та місцевими органами самоврядування можуть виникати деякі суперечки стосовно розподілу наявних фінансових ресурсів,

тому питання відносно підвищення ефективності організації всіх міжбюджетних відносин наразі є відкритим та потребує свого вирішення.

Міжбюджетні відносини виступають одним із ефективних інструментів забезпечення стабілізації й стимулювання розвитку економіки країни. Бюджетний унітаризм – це організація відносин між Державним бюджетом України та місцевими бюджетами, а також між окремими ланками місцевих бюджетів на засадах єдиних визначених і законодавчо закріплених державою принципів, інструментів і методів, які використовуються для забезпечення соціально-економічних інтересів місцевих органів влади та органів самоврядування і спрямовані на досягнення єдиних стандартів громадських послуг на всій території країни. Слід відзначити, що в бюджетному унітаризмі організація міжбюджетних відносин визначається центральними органами влади відповідно до формальних інституціональних основ. Разом із тим проблема розвитку бюджетного унітаризму пов'язана з визначенням рівня допустимості централізації коштів у державному бюджеті і, відповідно, тієї межі, за якою суб'єкт держави втрачає стимул до формування своїх місцевих бюджетів за рахунок власних джерел [1, с. 116]. З метою формування України як демократичної та правової держави, забезпечення розвитку людського потенціалу в країні, досить значною є потреба в побудові ефективної системи місцевого самоврядування, що буде здатна своєчасно та якісно задовольняти потреби громадян, забезпечувати реалізацію їх прав та свобод. Важливу роль в процесі реформування місцевого самоврядування відіграє процес децентралізації влади, що включає в себе передання частини завдань, функцій і повноважень з центрального рівня на місцевий та їх розмежування між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування.

На сучасному етапі розвитку економічних систем, механізм міжбюджетних відносин знаходиться в процесі динамічних перетворень, що зумовлено потребами вирішення основних питань соціального та економічного благополуччя всіх адміністративно-територіальних одиниць та країни в цілому, усунення багатьох розбіжностей в фактичному розвитку регіонів країни, через підвищення ефективності керуванням фінансовими ресурсами місцевого самоврядування.

Збільшення доходів місцевих бюджетів варто здійснювати шляхом перерозподілу доходної бази між державним та місцевими бюджетами й доходів, які не враховуються при розрахунках обсягів міжбюджетних трансфертів. Зростання ефективності витрат бюджетних ресурсів на місцевому рівні може відбутися через передачу на місцевий рівень багатьох видаткових повноважень, введення в дію програмно-цільового методу планування на місцевому рівні, вдосконалення та підвищення ефективності систем моніторингу та оцінювання витрачання бюджетних коштів, що віднесені до делегованих повноважень місцевих органів влади, розподіл яких не дозволяє проводити фінансування даних повноважень в повній мірі, наприклад на позашкільну освіту, центри соціальної реабілітації дітей-інвалідів, центри професійної реабілітації інвалідів, центри соціально-психологічної реабілітації дітей, соціальні гуртожитки, грошову компенсацію фізичним особам, що надають соціальні послуги, місцеві зоопарки, зростання прозорості утворення та виконання всіх місцевих бюджетів й використанням середньострокового планування.

Здійснення реформи міжбюджетних відносин з метою досягнення визначених цілей та ефективності її проведення, повинно бути тісно

пов'язаною із самою реформою місцевого самоврядування та адміністративно-територіальною реформою, яка дозволить створити систему адміністративно-територіальних одиниць, які будуть здатні виконувати покладені на них функції та обов'язки. Здійснюючи оптимізацію розподілу й перерозподілу ВВП при використанні бюджетного механізму, державна влада постійно регулює всі соціально-економічні процеси на будь-якому етапі її розвитку, беручи до уваги його характерні особливості, об'єктивні й суб'єктивні чинники.

На протязі декількох останніх років бюджетна система України характеризується істотними змінами, що зумовлені дією політичних й організаційних аспектів, в той же час вона не є стабільною та послідовною в своєму розвитку. Основними проблемами в бюджетній системі постали недосконалість нормативного забезпечення, діючої системи державного управління, неефективність здійснених видатків, низький рівень фінансового менеджменту в системі управління державним боргом, непрозорість системи державних фінансів.

Поняття бюджетної пріоритетності досить суттєво здійснює вплив на всі структурні перетворення в економіці країни, її соціальній сфері, на рівень людського капіталу, на конкурентоспроможність національної економіки. Розвиток громадянського суспільства викликає потребу щодо відповідних інституційних змін, які мають відбутися у взаємовідносинах між всіма учасниками бюджетного процесу й покращення ефективності бюджетної політики в загальній системі державного впливу на економіку [2, с. 27]. Отже, досить важливим є:

- аналіз оцінки ефективності проведення пріоритетних напрямів бюджетної політики як одного із інструментів соціального та економічного розвитку регіонів;
- запровадження ефективних бюджетних механізмів в системі інституційного забезпечення розвитку суспільства;
- покращення показників результативності міжбюджетних відносин та державного регулювання економіки.

Інституційні фактори викликають значне зростання якісного рівня організації інституту місцевого самоврядування, введення в дію основоположних інституційних засад в суспільстві задля комплексного вдосконалення системи бюджетного регулювання, розробки й реалізації інституційної моделі бюджетної системи України, вдосконалення економічного й бюджетного простору, активне регламентування інституційного механізму здійснення бюджетної політики, що позитивно позначиться на соціальних та економічних процесах.

Таким чином, підвищення рівня й якості життя населення в Україні являється першочерговою проблемою. З метою її вирішення в рамках обмеженості державних ресурсів варто було б, в першу чергу, завершити процес децентралізації, збільшити використання альтернативних джерел фінансування, в тому числі й здійснення приватного інвестування чи фінансування видатків за через громадські організації.

Список використаних джерел:

1. Савчук Н. В. Міжбюджетні відносини в бюджетній системі України / Н. В. Савчук // Економіка розвитку. – 2014. – № 1. – С. 116-121.
2. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни // Казна Україна. – 2014. – № 6. – С. 25-28.

Тищенко С.І.

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
і математичного моделювання*

Баньков О.О.

студент

*Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ ЯК ОСНОВНОГО ФАКТОРУ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ

Спостерігаючи динамічні процеси на фінансовому ринку, варто звернути увагу на те, що минуло кілька етапів, протягом яких змінювалося правове, організаційно-економічне підґрунтя діяльності кредитних спілок.

Діяльність кредитних спілок як інститутів ринку фінансових послуг базується на специфічному організаційно-економічному механізмі, за допомогою якого узгоджуються інтереси носіїв попиту і носія пропозиції щодо фінансових послуг [1, с. 17]. У рамках дії цього механізму кредитна спілка, з одного боку, накопичує фінансові ресурси – власні, залучені та запозичені, а з іншого – використовує їх для надання позичок своїм членам. Відтак, організаційно-економічний механізм діяльності кредитних спілок є своєрідною субстанцією реалізації інтересів цього фінансового інституту на ринку фінансових послуг і водночас мікро-середовищем надання фінансових послуг у процесі здійснення конкретних форм організації руху фінансових ресурсів – формування ресурсної і капітальної бази кредитної спілки, кредитування домогосподарств, трансформація заощаджень в інвестиції.

Однією із форм організації руху фінансових ресурсів, опосередкованого дією фінансово-кредитного механізму, в контексті надання фінансових послуг кредитними спілками є формування капіталу, який відіграє визначальну роль у процесі створення та функціонування кредитної спілки [2, с. 148]. Загалом, капітал як управлінська категорія характеризує загальну вартість фондів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестовані у формування активів суб'єкта господарювання. Розглядаючи економічну сутність капіталу фінансових установ (в тому числі небанківських і кооперативного типу), необхідно в першу чергу відмітити такі його особливості:

1. Капітал є основним фактором фінансово-господарської діяльності кредитної спілки, джерелом формування її активів і ресурсним забезпеченням надання позичок своїм членам. Варто звернути увагу на те, що трактування капіталу в такому широкому розумінні є умовним, оскільки на практиці капіталом є лише той, що сформований з власних коштів (власний капітал), решта – це залучені кошти членів кредитної спілки (дезитні вклади) та запозичені кошти від інших юридичних осіб (кредити третіх осіб). У своїй сукупності всі ці складові формують ресурсну базу кредитної спілки, яка забезпечує діяльність цієї фінансової установи на ринку фінансових послуг.

2. Капітал найчастіше ототожнюється з тими фінансовими ресурсами, які приносять найбільший дохід при найменшому ризику. У такому вигляді капітал може функціонувати ізольовано від інших джерел фінансових ресурсів – у

формі позичкового капіталу (джерело проведення довгострокових вкладень), який забезпечує формування доходів з найменшим ступенем ризику та вартості в операційній та інвестиційній сферах діяльності фінансової установи.

3. Капітал кредитної спілки є головним джерелом формування рівня добробуту її співвласників. Він забезпечує необхідний рівень достатку як на даний момент часу, так і в майбутньому. Та частина капіталу, яка споживається в поточному періоді трансформується в різноманітні форми ресурсів і фондів, що спрямовуються на задоволення поточних потреб співвласників (тобто практично перестають виконувати функцію капіталу). Та частина капіталу, яка накопичується, має забезпечувати задоволення потреб співвласників у майбутньому (формування рівня їх майбутнього добробуту).

4. Капітал є головним індикатором ринкової позиції та вартості фінансової установи. У кредитній спілці таким індикатором перш за все є власний капітал, який сформований за рахунок вступних внесків і частини доходів, цільових і благодійних внесків у капітал. Разом з тим, обсяг власного капіталу, який використовує установа, характеризує одночасно і потенціал залучення нею платних фінансових зобов'язань (для кредитних спілок – це паїв, депозитів членів спілки, позичок від інших кредитних спілок, кредитів банків), які забезпечують (при виваженій інвестиційній і кредитній політиці) отримання пасивних доходів. У сукупності з іншими, менш значущими факторами, вони формують базу для позиціонування на ринку фінансових послуг і ринкову вартість фінансової установи.

5. Динаміка капіталу є важливим чинником визначення рівня ефективності фінансово-господарської діяльності. Здатність власного капіталу до самозростання швидкими темпами характеризує високий рівень формування і ефективного розподілу отриманого доходу, здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Водночас зниження розміру власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності [3].

Усе вищезазначене характеризує капітал як джерело забезпечення індивідуальних і колективних інтересів усіх членів кредитної спілки та інших суб'єктів, так чи інакше причетних до діяльності цієї фінансової установи. Тому формування оптимальної структури капіталу й ефективне управління власним капіталом, залученими і запозиченими ресурсами є надзвичайно відповідальним завданням фінансового управління і, зокрема, політики кредитних спілок на ринку фінансових послуг.

На практиці всі фінансові інститути формують свій капітал з урахуванням його цільового призначення, відповідно до організаційних форм і видів діяльності з чіткою нормативно-правовою регламентацією [4, с. 91]. Така регламентація визначається як державними нормативними актами, так і нормативними положеннями самого фінансового інституту, що відображені в його статуті, засновницьких документах і внутрішніх положеннях [5, с. 92].

Зростання капіталу кредитної спілки може відбуватися двома способами: екстенсивним та інтенсивним. У такому контексті джерелом забезпечення стабільного функціонування кредитної спілки є резервний капітал. Це та частина капіталу, яка може бути розформована лише у разі ліквідації кредитної спілки. Що ж стосується пайового капіталу, то за економічною природою і функціональним призначенням він є власним капіталом кредитної спілки, а за формою прояву у практичній діяльності – зобов'язаннями кредитної спілки перед її членами.

Отже, незважаючи на те, що величина власного капіталу спілки є регуляторним показником, кожна фінансова установа в контексті політики формування капіталу обирає цільові орієнтири, відштовхуючись від завдань оптимізації його структури та мінімізації витрат і ризиків.

Список використаних джерел:

1. Науменкова С.В. Еволюція теоретичних підходів до розкриття змісту та ролі фінансового посередництва / С.В. Науменкова, П.П. Перконос // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2011. – Випуск 557-558. – С.16-20.
2. Славова Н.О. Кредитні спілки: поняття, класифікація, загальна характеристика / Н.О. Славова // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 5. – С. 147-150.
3. Шкварчук Л.О. Фінансовий ринок: навч. посіб. / Л.О. Шкварчук. – К.: Знання, 2013. – 382 с.
4. Кравець В.І. Інституційні особливості функціонування комерційних банків та кредитних спілок на фінансовому ринку України / В.І. Кравець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 89–92.
5. Терещенко Г.М. Перспективи розвитку кредитних спілок в Україні / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 87–94.

СЕКЦІЯ 9. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Мордань Є.Ю.

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

Глибока Н.А.

студент

*Сумський державний університет
м. Суми, Україна*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ПРОТЯГОМ 2010-2015 РОКІВ

Споживче кредитування є одним з найпоширеніших та найпопулярніших видів банківських операцій. В Україні більшість населення не мають змоги купувати товари тривалого користування за рахунок своїх поточних доходів, а тому досить часто їх купівля здійснюється за допомогою споживчого кредиту. З кожним роком людські потреби ростуть, а задовольнити їх стає дедалі важче, тому потрібно розвивати банківську інфраструктуру, насамперед споживче кредитування, для того, щоб покращити рівень життя населення та країни в цілому. Так, як даний вид кредиту спрямований на задоволення потреб суспільства та на покращення його добробуту, питання вивчення та аналізу даного виду кредиту є досить актуальним на сьогодні.

Згідно з Законом України «Про захист прав споживачів» споживчим кредитом є кошти – що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції [1]. Споживчі кредити можуть бути як товарними так і грошовими, залежно від об'єкту кредитування. У першому випадку таким об'єктом є будь-який товар або послуга, у другому – гроші. Товарний споживчий кредит надається з розстрочкою платежу на товар тривалого користування – побутову техніку, аудіо– та відеотехніку та інше. Такий вид споживчого кредиту користується популярністю серед українців, адже його можна отримати безпосередньо у мережах торгівлі, він складає 30-50% всіх покупок, що здійснюються в кредит. Грошовий споживчий кредит надається банківськими або небанківськими кредитними установами у вигляді позик фізичним особам для задоволення їх потреб. Споживчі кредити надаються на певний строк, протягом якого фізична особа повинна повернути кошти. Динаміка споживчих кредитів в Україні за строком їх надання у період 2010-2016 років наведена в таблиці 1.

Отже, за офіційними даними Національного банку України обсяг кредитів наданих на споживчі цілі за 2010-2015 роки скоротився на 11%, а саме з 122 млрд. грн. до 110 млрд. грн.

Проте, варто зауважити, що протягом 2010-2013 рр. спостерігалася тенденція до зростання обсягів споживчих кредитів, і в 2013 році було досягнуте його максимальне значення у розмірі 137 млрд. грн., це так звана стадія «підйому». Така ситуація зумовлена існуванням відносної економічної та політична стабільність в Україні, виходом із світової кризи, залученням на вітчизняний

банківський ринок іноземного капіталу, зростанням доходів населення, що підвищило їх купівельну спроможність та здатність брати кредит. Темпи зростання споживчого кредитування за 2010-2013 роки перевищували темпи росту реальної заробітної плати та доходів населення, а також прослідковувалася їх висока прибутковість у порівнянні з іншими видами кредитів.

Таблиця 1

Динаміка споживчих кредитів в Україні за 2010-2015 рр., млн. грн [2]

Рік	Споживчі кредити					
	у тому числі:					
	усього	за строками погашення:			у розрізі валют:	
до 1 року		від 1 до 5 років	більше 5 років	національна валюта	іноземна валюта	
2010	122 942	23 138	32 297	67 507	52 478	70 464
2011	126 192	32 324	37 338	56 530	71 091	55 100
2012	125 011	35 874	41 678	47 460	85 384	39 627
2013	137 346	50 872	47 555	38 919	108 224	29 122
2014	135 094	51 769	40 928	42 398	95 763	39 332
2015	110 056	34 674	32 058	43 325	69 193	40 864

Зовсім протилежна ситуація почала проявлятися у 2014-2015 рр. Так, обсяг споживчих кредитів почав знижуватися, кількість кредиторів різко зменшилася (майже на третину), а вартість таких кредитів зросла. Складна економічна та політична ситуація в країні, девальвація національної валюти та низькі доходи населення є одними з основних причин скорочення таких кредитів до 110 млрд. грн. у 2015 році порівняно з 137 млрд. грн. в 2013 році. Також, треба зазначити, що більше 40% споживчих позик було раніше надано в іноземній валюті, а падіння курсу гривні автоматично збільшило обсяг кредитного портфеля в національній валюті.

Взагалі сегмент споживчого кредитування має багато проблем, а саме таких як:

- невисокий рівень доходів населення;
- низький рівень розуміння населенням умов кредитування;
- низький розвиток інфраструктури кредитного ринку(тобто установ, які забезпечують рух грошей, товарів, послуг, цінних паперів);
- недосконала система оцінки ризиків кредитування, невміння правильно обрати оптимальний варіант;
- недостатньо кваліфікований персонал;
- зменшення довіри до банків та падіння платоспроможного попиту населення.

Для вирішення цих проблем можна запропонувати такі шляхи вдосконалення сегменту споживчого кредитування в Україні:

- 1) перегляд та вдосконалення механізму здешевлення кредитів;
- 2) удосконалення процесу перевірки та аналізу позичальника;
- 3) проведення навчальних тренінгів, курсів для персоналу;
- 4) удосконалення якості обслуговування, консультацій клієнтів;
- 5) перегляд принципів споживчого кредитування, можливо внесення змін до їх умов [3].

Отже, переглянувши останні події на ринку споживчого кредитування можна зробити висновок, що Україна має досить велику кількість проблем, які досить

важко буде усунути в найближчий час, але все ж таки в перспективі це зробити можливо. Споживчі кредити спрямовані на задоволення потреб населення, без них неможливо досягти добробуту в суспільстві, а разом з тим це сприяє розвитку банківської системи, розвиває кредитні відносини та економіку країни в цілому. Майбутній розвиток даного сегменту ринку залежить насамперед від економічної та політичної ситуації, стабільності валютного курсу, покращення якості активів банків. В Україні динаміка споживчого кредитування досить неоднозначна, а наразі вона має тенденцію до спадання обсягів даних кредитів. Саме тому необхідно створити всі необхідні умови для досягнення соціально-економічної стабільності в країні, що сприятиме покращенню фінансового клімату та забезпечить розвиток банківської системи України.

Список використаних джерел:

1. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991р. № 1023-XII. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
3. Проблеми розвитку споживчого кредитування в Україні. В. М. Харабара. [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2016/9.pdf

Адаменко М.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку*

Данілова С.П.

магістр

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ

Фундаментальним інструментом, який забезпечує ефективне і своєчасне вирішення банківських проблем, в тому числі і кризових, є кваліфікаційне управління активами і пасивами. Цю економічну категорію розглядають як один з елементів фінансового банківського менеджменту.

Управління активами і пасивами банку – це цілеспрямований процес постійного регулювання структури та динаміки активів і пасивів банку, спрямований на забезпечення економічної ефективності банку з позицій оптимізації ризику та забезпечення достатнього рівня ліквідності.

Процес управління активами і пасивами включає досягнення поставлених завдань через реалізацію різноманітних стратегій, методів, моделей та підходів, а також дотримання принципів управління [1, с. 41].

В межах управління активами і пасивами виділяються наступні завдання для керівництва і менеджменту банку:

– необхідність максимально можливо контролювати об'єм, структуру, прибуток і витрати як активів, так і пасивів;

– управління активами і пасивами повинно характеризуватися внутрішньою єдністю;

– політика банку повинна розроблятися так, щоб максимізувати дохід і мінімізувати вартість банківських послуг як за активами, так і за пасивами [2, с. 479].

В ході управління активами і пасивами обирається одна з двох альтернативних стратегій:

– у першій стратегії цільовою функцією є максимізація прибутку за умови обмеження ризику шляхом встановлення максимально допустимого його значення;

– у другій – мінімізація ризику за умови утримання показників прибутковості на певному рівні, не нижчому, ніж заданий [3, с. 41.] Отже, в центрі цих двох стратегій лежить дилема «дохід – ризик».

У процесі реалізації будь-якої із стратегій управління активами і пасивами використовуються дві групи методів:

1) Базові методи управління певним ризиком – методи УАП, які використовуються для управління конкретним ризиком, що виникає в процесі діяльності банку та пов'язаним із структурою активів і пасивів банку та її зміною.

2) Методи моделювання структури балансу – методи які передбачають побудову моделі оптимального банківського балансу, тобто такого співвідношення активів і пасивів, яке б відповідало визначеним цілям та враховувало ризику. Дана група методів може враховувати графічні, статистичні, економіко – математичні методи та інші, які направлені на репозиціонування структури балансу для зниження заданих параметрів ризиків [4].

При управлінні активами і пасивами можуть бути використані різноманітні підходи: бухгалтерський чи економічний. В основі розділення цих підходів лежить фактор часу, тому бухгалтерський підхід розглядають як основу тактики банку і зосереджуються на оперативному управлінні активами і пасивами банку, а економічний як стратегія банку – на довгостроковий період [5, с. 203].

Отже, процес вивчення управління активами і пасивами не є завершеним і до кінця вивченим, оскільки сучасний мінливий світ вимагає від менеджменту все нових екстраординарних рішень і прийомів. Перевагою в даному випадку виступає змога використати світовий досвід у цій сфері, однак є необхідність адаптації закордонних науково-теоретичних і практичних знань до українських реалій.

Список використаних джерел:

1. Примостка Л.О. Управління активами і пасивами комерційного банку // Вісник НБУ. – 2001. – №2. – С. 39–43.
2. Сало І.В., Криклій О.А. Фінансовий менеджмент банку: навчальний посібник / Суми: ВТД «Універсальна книга», 2007. – 314 с.
3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
4. Банківський аналітичний портал vashbankir.com
5. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я \ СПб: «Питер», 1999. – 496 с.

Кречетова М.Г.

студентка кредитно-економічного факультету

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

В статті докладно розглянуто сутність валютного ринку, його значення та вплив на економіку країни. Наведено основні фактори, що впливають на обсяги валютних операцій. А також вказано основні причини коливань національної грошової одиниці. Проаналізовано роль банків, як посередників при здійсненні валютних операцій. В статті досліджено статистичні дані щодо операцій з іноземною валютою та динаміка курсу гривні до долару США. Вказано основні фактори коливань валютного курсу.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки посилюються процеси глобалізації та інтеграції країн до міжнародного простору. Всі країни залучені певною мірою до міжнародних економічних зв'язків з іншими державами. Особливо це стосується торгівельних відносин, у розрізі експортно-імпортних операцій, що є важливим елементом нарощення національного багатства. Цей процес є невідомою складовою розвитку національного виробництва, підвищення добробуту. Сьогодні зростає роль фінансово-кредитної системи саме як основного посередника діяльності міжнародних та національних валютних ринків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розглянута проблема та її основні питання були детально розглянуті в працях українських та закордонних експертів, таких як: Лупуляк А.І., Гуцуляк У.П., Колдовських А.В., Костюк В.А., Стригунова А.В., Кочетков В.М., Журавка Ф.А., Бодрова Н.Є., Моторнюк У.І.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану валютного ринку України.

Виклад основного матеріалу. Насамперед необхідно розкрити сутність поняття «валютний ринок». З одного боку, це – інституційний механізм, щодо відносини з приводу купівлі-продажу іноземної валюти, де більшість угод укладається між банками (а також за участю брокерів і інших фінансових інститутів). Валютний ринок в широкому сенсі цього слова – це відносини не тільки між його суб'єктами (тобто в основному між банками), але і між банками і клієнтами. Головна характерна риса валютного ринку полягає в тому, що на ньому грошові одиниці протистоять один одному тільки у вигляді записів за кореспондентськими рахунками [1, с. 193-196]. Науменкова С.В., автору роботи «Валюта та валютна політика», розглядає валютний ринок, як сукупність відносин щодо здійснення операцій з купівлі-продажу іноземної валюти, інших валютних цінностей, цінних паперів у іноземній валюті та руху іноземних капіталів. На мою думку саме останнє твердження більш коректно виражає сутність дослідженого терміну, так як несе в собі його первинні та головні властивості.

Роль валютного ринку в економіці визначається його функціями: обслуговування міжнародного обороту товарів, послуг і капіталів; формування валютного курсу під впливом попиту та пропозиції; механізм для захисту від

валютних ризиків; інструмент держави для цілей грошово-кредитної і економічної політики.

Основними учасниками валютного ринку є: комерційні банки, зовнішньоторговельні організації, міжнародні інвестиційні компанії, центральні банки, валютні біржі, валютні брокерські фірми [2, с. 451-452].

Варто докладніше розглянути комерційні банки, які здійснюють близько 70% загального обсягу валютних операцій як за рахунок та на користь клієнтів, так і самостійно за рахунок власних ресурсів. На міжбанківському валютному ринку протягом 2016 року пік ділової активності прийшовся на вересень, з показниками продажу іноземної валюти в розмірі 6247 млн. дол. США в еквіваленті, купівлі – 6026 млн. дол. США в еквіваленті, сальдо – 221.4 млн. дол. США. Обсяг операцій з купівлі/продажу іноземної валюти за банківським сектором показав нестабільну динаміку (рис. 1) (згідно даним Звіту про касові обороти банків України в іноземній валюті за 2016 рік). Як бачимо максимальне перевищення надходжень над видачею валюти відбувався в березні 2016 року в розмірі 2 019 млн. грн., протилежна ситуація спостерігається в лютому 2016 р. в розмірі 1 513 млн. грн. [3].

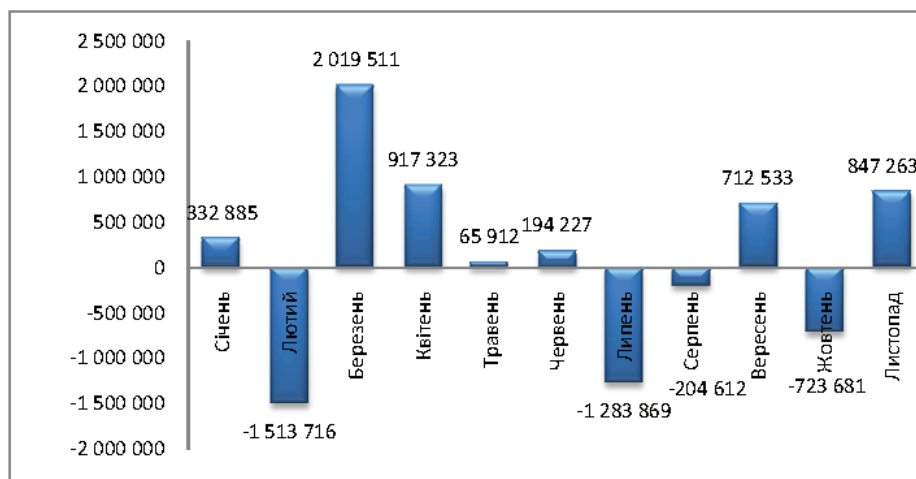


Рис. 1. Різниця між надходженням та видачею з січня 2016 по листопад 2016 рр. (тис. грн.)

Діяльність банків, їх результати від операцій з іноземною валютою певною мірою відображають стан інтегрованості та загальний стан України на міжнародному валютному ринку (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Результати від операцій з іноземною валютою за період з 01.01.2011 р. по 01.01.2016 р. (згідно НБУ)

Банк/рік	Звітні дані					
	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
ПРИВАТБАНК	529 856,00	574 195,00	640 108,00	562 707,00	1 289 592,00	9 287 755,62
ОЩАДБАНК	90 678,00	153 207,00	138 429,00	60 409,00	-112 855,00	1 127 107,00
УКРЕКСІМБАНК	130 466,00	176 793,00	171 732,00	123 788,00	605 204,00	-7 178 072,00
УКРСОЦБАНК	44 109,00	23 195,00	50 890,00	65 376,00	212 429,00	272 800,00
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	161 236,00	160 744,00	135 689,00	153 624,00	462 299,00	473 377,00
ВТБ БАНК	49 254,00	99 156,00	93 501,00	135 672,00	91 033,00	-1 807 720,00

Протягом аналізованого періоду спостерігається переважно позитивна динаміка. Серед найбільших банків України, що значну увагу приділяють операціям з іноземною валютою, сукупний прибуток зріс більше ніж в два рази. Але, як бачимо, склалася неоднозначна ситуація. Безперечним лідером залишається один з найкрупніших комерційних банків України ПриватБанк, який за аналізований період з 01.01.2011 по 01.01.2016 року отримував значний прибуток від операцій з іноземною валютою, стабільні позиції утримують Укрсоцбанк та Райффайзен Банк Аваль. Негативна динаміка, що спостерігається серед інших банків, перш за все викликана нестабільно політичною та економічною ситуацією в Україні. Загалом, можемо стверджувати про відсутність стрімкого росту на національному валютному ринку.

Передусім зниження активності на продовольчих і промислових ринках зменшило приплив іноземної валюти. Прогнози конкурентоспроможності металургійного сектора, який є основним джерелом валюти, є неоднозначними. Адже проводиться переоснащення основних фондів, але в той же час на ринок виходять турецькі виробники і основним конкурентом залишається Китай.

На ситуацію на валютному значного впливу завдають зміни валютного курсу. Його коливання в першу чергу впливають на фізичний обсяг імпорту та експорту. Зниження курсу національної валюти за інших рівних умов веде до зростання внутрішніх цін на імпортовані товари, що викликає зниження імпорту за рахунок переключення попиту на вітчизняну продукцію, і до зниження зовнішніх цін на експортовану продукцію, наслідком якого є зростання експорту. Підвищення курсу національної валюти, як правило, веде до зворотних процесів [5].

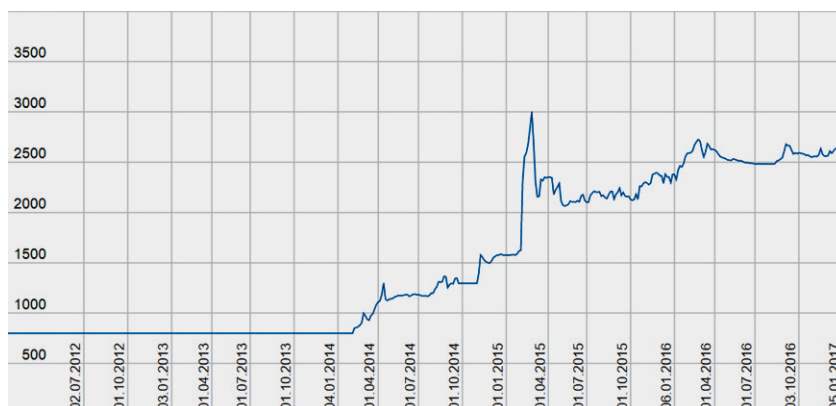


Рис. 2. Динаміка змін курсу гривні за 100 доларів США (міжбанківський з 02.07.2012 по 05.01.2017 рр.) [5]

За період за аналізований період найбільш значне збільшення курсу спостерігалось на початку 2015 року (рис. 2).

Серед чинників, які викликали різкі коливання курсу гривні і її знецінення в умовах світової кризи та нестабільної ситуації в країні починаючи із 2014 році, слід виділити: надмірні обсяги кредитування в іноземній валюті; бажання банків отримати максимальний прибуток від спекулятивних операцій на міжбанківському ринку; суттєве перевищення попиту на іноземну валюту над її пропозицією на готівковому ринку внаслідок втрати довіри домогосподарств до національної валюти, що девальвує; підвищення рівня фінансової доларизації і поступова втрата гривнею функції накопичення; зростання державного боргу.

Згідно прогнозам експертів електронного видання «Апостроф» до серед основних факторів, які будуть впливати на курс гривні в короткостроковій перспективі, відносять націоналізацію «ПриватБанку». Також, існують побоювання надмірної емісії гривні для забезпечення прийнятих підвищених бюджетних планів, ФГВФО, «ПриватБанку», підвищених зарплат і т.д. при слабких податкових надходженнях. Крім того, на фінансовий ринок буде впливати фактор невизначеності в питанні співпраці України з МВФ. Це, як відомо, також викликає паніку і негативні очікування у більшій частині гравців ринку, які можуть створювати додатковий попит на валюту.

Висновок. Підводячи підсумок наведеним матеріалам, з урахуванням сучасного стану економіки країни, слід навести три ключові чинники, які можуть призвести до істотного падіння курсу гривні в найближчій перспективі: перевибори, дестабілізація банківської системи і ескалація конфлікту на Донбасі. Для утримання контролю над ситуацією головне, щоб уряд і Нацбанк продовжували проведення відповідальної бюджетної та грошової політики, не допускаючи штучного, не забезпеченого доходами зростання витрат бюджету і безвідповідального «друкування грошей». Очікується, що НБУ продовжить валютну лібералізацію, нарощуючи золотовалютні резерви, і буде готовий виходити з інтервенціями [6].

Стратегічно необхідними мають стати структурні зміни на рівні домогосподарств та малих підприємств, збільшення обсягу валютних резервів, та поступове звільнення від тиску кредитної заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Кочетков В.М. Міжнародні. Банки: аналіз діяльності та оцінка ринкової вартості: навч. посібник / В.М. Кочетков, Ю.С. Комарицький. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2011. – 248 с.
2. Міщенко В.І. Банківські операції : підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / В.І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська, О. Г. Коренева. К. : Знання, 2007. – 796 с.
3. Звіт про касові обороти банків України в іноземній валюті у 2016 році (у гривневому еквіваленті) Електронний ресурс: Режим доступу: [<https://bank.gov.ua>].
4. Звітність НБУ. Електронний ресурс: Режим доступу: [<https://bank.gov.ua>].
5. Фінансовий портал Мінфін. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://minfin.com.ua>]
6. Економіка. Апостроф. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://economy.apostrophe.ua/article/finansy-i-banki/2016-10-03/oslablenie-kursa-grivni-prichinyi-i-vozmojnyie-posledstviya/7559>]

СЕКЦІЯ 10. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Мордань Є.Ю.

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

Ткаченко А.Ю.

студентка

Сумський державний університет

м. Суми, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ Ф'ЮЧЕРСНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В умовах сучасного розвитку України питання щодо становлення ф'ючерсного ринку все більше стає актуальним. Зростання кількості строкових угод на такому ринку сприяє підвищенню рівня інвестицій у різні ланки виробництва, що у свою чергу може покращити інвестиційний клімат країни. Ф'ючерсним угодам відводиться особливе місце на валютному ринку, що пов'язано з можливістю таких угод збільшувати грошовий обіг країни. У зв'язку з тим, що на сьогоднішній день валютний курс гривні є досить нестабільним, виникає необхідність управління валютними ризиками. По-перше, ф'ючерсний ринок надає можливість хеджувати такі ризики. По-друге, укладання ф'ючерсних договорів дає змогу встановлювати ціни, до яких мають доступ особи, що спостерігають за ринком реальної вартості певних активів. На сьогоднішній день ф'ючерсний ринок поступово занепадає, тому виникає можливість дослідити причини, що спричиняють таку ситуацію.

Ринок деривативів розуміють як ринок строкових похідних цінних паперів, які посвідчують права або зобов'язання сторін з приводу операцій щодо відповідних активів на визначений момент часу. В Україні станом на кінець 2015 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на ринку деривативів склав 6516,48 млн. грн., що на 3094,97 млн. грн. менше порівняно з попереднім роком. Проте, частка деривативів у загальній структурі обсягу біржових контрактів зросла з 1,53% у 2014 році до 2,24% у 2015 році. Отже, можна стверджувати про незначну частку ринку деривативів, бо спостерігається низький відсоток строкових угод від усього ринку цінних паперів, але збільшення частки обсягу деривативів на ринку цінних паперів України майже в два рази за рік підтверджує поступовий розвиток строкового ринку [2].

Ф'ючерсний контракт (ф'ючерс) – стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленій строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладання [3].

Ф'ючерсні угоди не мають за мету купівлю-продаж реального товару, а укладаються або з метою отримання в ході його ліквідації різниці від зміни

ціни за період дії угоди, або з метою страхування (хеджування) угод з реальним товаром.

На українському ф'ючерсному ринку укладаються товарні контракти на купівлю-продаж сільськогосподарської сировини і напівфабрикатів, пиломатеріалів, нафтової сировини, дорогоцінних металів, а також валюти. Так як всі ф'ючерсні угоди належать до біржової торгівлі, то саме біржі сприяють створенню умов для поширення таких угод.

Угоди щодо строкових контрактів укладаються тільки на двох біржах в Україні: на Українській біржі та Фондовій біржі «Перспектива». Дані щодо динаміки обсягу строкових угод наведені у таблиці 1.

Аналізуючи загальні тенденції розвитку ф'ючерсного ринку (табл. 1), можна стверджувати, що у 2015 році обсяг торгів на Фондовій біржі «Перспектива» (ФБП) більший майже в два рази, ніж на Українській біржі (УБ), хоча станом на 2012 рік обсяг торгів на обох біржах був приблизно однаковий.

Таблиця 1

**Обсяг торгів на строковому ринку в Україні
за 2012 – 2015 роки, млн. грн. [4; 5].**

Біржа	Ланка ринку	Рік			
		2012	2013	2014	2015
УБ	Строковий ринок	13106,69	3127,97	1404,84	2372,66
	Ф'ючерси	11941,28	2511,09	1185,42	2247,71
	Опціони	1165,41	616,88	219,42	124,95
	Всього на біржі	24100,50	10933,20	8587,99	6690,39
	Частка ф'ючерсів на біржі,%	49,55	22,97	13,80	33,60
ФБП	Строковий ринок	11474,12	17906,78	9607,7	5210,18
	Ф'ючерси	11245,51	17546,28	9313,8	4594,85
	Опціони	228,61	360,5	293,9	615,33
	Всього на біржі	146007,09	319088,48	629257	286208,01
	Частка ф'ючерсів на біржі,%	7,70	5,50	1,48	1,61
Всього за ф'ючерсами		23186,79	20057,37	10499,22	6842,56

Частка ф'ючерсів у загальному обсязі торгів станом на 2015 рік на УБ є більшою, ніж за 2013–2014 роки, але меншою за показник 2012 року. На ФБП частка стрімко зменшувалася протягом 2013–2014 років, проте у 2015 вона зросла тільки на одну десяту відсотка. Загальний обсяг торгів ф'ючерсами за двома біржами протягом аналізованого періоду поступово спадає, і станом на 2015 рік зменшується на 16344,24 млн. грн., порівняно з 2012 роком. У відсотковому вираженні обсяг торгів за чотири роки знизився на 70%, що свідчить про дуже стрімке зменшення обсягу ф'ючерсних угод на строковому ринку України.

Таку негативну тенденцію щодо ф'ючерсного ринку можна пояснити наступними причинами:

1. Політична ситуація в країні: досвідчені іноземні інвестори детально вивчають всі ризики, пов'язані з інвестуванням. Політичні причини займають особливе значення в прийнятті рішень щодо укладання ф'ючерсних контрактів, особливо на валютних ринках, бо курси валют дуже чутливі до політичного клімату в країні. За аналізований період 2013–2014 років в Україні спостерігається напружена ситуація на прикордонних територіях з Росією [1].

2. Розуміння сутності ф'ючерсних угод: на сьогоднішній день більшість таких договорів укладається щодо поставки товарів, ніж щодо валютних

договорів, бо історично вважається, що ф'ючерсні контракти походять від товарних бірж. Виникає необхідність зламати такий стереотип.

3. Проблема на рівні законодавства: не зважаючи на спробу створити окрему Українську ф'ючерсну біржу, питання законодавчого врегулювання таких контрактів є відкритими на сьогоднішній день. Така проблема не втрачає актуальності через питання оподаткування: оподаткований прибуток не зменшується на суму від'ємної варіаційної маржі. Доцільно звернути увагу на досвід зарубіжних країн, а саме США, де ф'ючерсний ринок стрімко і стабільно розвивається протягом багатьох років.

4. Постійне знецінення гривні відносно інших валют: постійне падіння курсу гривні впливає не тільки на інвестиційний клімат, але і на кількість угод на ф'ючерсному ринку.

5. Питання обслуговування бірж: відсутність окремих фахівців, посередників та клірингових установ, що спеціалізуються саме на укладанні ф'ючерсних контрактів і можуть якісно забезпечити розвиток строкового біржового ринку. В свою чергу, відсутність спеціалістів впливає на відповідність вітчизняних ф'ючерсних угод міжнародним стандартам, що значно зменшує кількість міжнародних інвесторів та інтегрованість бірж у зарубіжний простір.

6. Монополізація ф'ючерсного ринку: в результаті нерозвиненості ринку ф'ючерсних угод і наявності невеликої кількості учасників з короткою позицією кількість торговців на ньому обмежена. Спекулянти скупають всі цінні папери, що належать до передачі, в результаті чого виникає ситуація, де інвестор з короткою позицією може купити цінні папери, які він повинен передати на дату передачі, тільки у спекулянта, що диктує свої умови [6].

Ф'ючерсні контракти дають змогу хеджувати ризики, а їх перевагами є гарантованість, низька вартість угод та загальна доступність. Проте, на сьогоднішній день в Україні розвиток ф'ючерсного ринку призупинився, що значно стримує розвиток економіки країни (використання таких угод значно стабілізує продаж товарів і валюти) та інтегрованість строкового ринку на міжнародну арену. Причинами такого падіння є політична ситуація в країні, використання форвардних угод для поставки товарів, законодавча неврегульованість укладання ф'ючерсних договорів, знецінення гривні, недостатній рівень кваліфікації органів, що обслуговують такі біржі, велика кількість спекулянтів на ринку ф'ючерсних контрактів.

Отже, розвиток ф'ючерсного ринку є необхідною умовою для покращення інвестиційного клімату країни, підвищення рівня довіри до строкових контрактів, удосконалення сфери біржової торгівлі та збільшення обсягів продажів активів через контрольовані ланки, що підлягають моніторингу з боку держави.

Список використаних джерел:

1. Дискіна А.А. Богаченко Я.В. Перспективи становлення ф'ючерсного ринку в Україні [Текст] / А.А. Дискіна, Я.В. Богаченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Випуск 1 (45). – С. 63 – 67.
2. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України НКЦПФР за 2014–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>.
3. Податковий кодекс України, Верховна Рада України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

4. Статистика торгів Української біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx>
5. Статистика торгів Фондової біржі «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fbr.com.ua/AnnualReports.aspx>
6. Яворська В.О. Тенденції розвитку вітчизняної біржової торгівлі товарними деривативами [Текст] / В.О.Яворська // Міжнародний науково-аналітичний журнал «Моніторинг біржового ринку». – 2014. – №1(20). – С. 16 – 17.

СЕКЦІЯ 11. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Боденчук Д.І.

студент магістерської програми факультету економічних наук

Чорноморський національний університет

імені Петра Могили

м. Миколаїв, Україна

ГРОШОВІ ПОТОКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Проблема забезпечення продуктами харчування на даний час гостро стоїть для сотень мільйонів населення в різних куточках планети. Цю проблему спроможна вирішити галузь сільського господарства. Галузь є важливою сировинною базою для харчової та легкої промисловості. Крім того, сільське господарство сприяє безпосередній взаємодії людей з природою, від чого значною мірою залежить їх здоров'я, психологічний, нервовий, емоційний стан тощо.

Сільське господарство як галузь матеріального виробництва має ряд особливостей, що позначаються на його функціонуванні в умовах ринкової економіки. Найперша з них пов'язана з відносною іммобільністю ресурсів, яка є бар'єром на шляху перерозподілу їх (крім трудових ресурсів) із сільського господарства в промисловість та інші галузі. Сільськогосподарське виробництво здійснюється в різних ґрунтово-кліматичних умовах, що впливає на результати підприємств.

Галузь характеризується сезонністю, тривалим операційним циклом, що виявляється в нерівномірному, переривчастому використанні робочої сили і засобів виробництва, в нерівномірному надходженні продукції і доходів протягом року [1; 2].

Все це обумовлює необхідність своєчасного фінансування. Певні види сільськогосподарських робіт за технологією проводяться у чітко встановлений час. Йдеться про відповідну підготовку ґрунту до посівних робіт, формування запасів паливно-мастильних матеріалів, поточних біологічних активів, безпосередньо посівні роботи, зрошення, збирання врожаю і т.д.

Несвоєчасне фінансове забезпечення, відсутність резервів у випадку різноманітних форс-мажорних обставин, що характерно для аграрного бізнесу, може призвести до падіння якості або часткової (повної) втрати готової продукції.

Формування фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства напряму залежить від ефективності системи управління його грошовими потоками. Грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю.

Згідно Методичних рекомендацій загальна оцінка якості управління підприємством визначається за результатами аналізу руху грошових коштів від

його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, інформаційною базою для чого є Форма 3 фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів» [3].

Операційний грошовий потік сільськогосподарського підприємства формується за рахунок:

- надходження коштів від реалізації сільськогосподарської продукції (товарів робіт, послуг); надання в оренду майна; авансів, отриманих від покупців і замовників;

- грошових виплат, пов'язаних із виробничим процесом, реалізацію сільськогосподарської продукції; адміністративними витратами; сплатою заробітної плати, податків та інших обов'язкових платежів; розрахунками із контрагентами.

Грошовий потік від фінансової діяльності охоплює такі операції, як: емісія (викуп) акцій, облігацій; отримання (погашення) позик та відсотків за їх використання; виплата дивідендів.

Інвестиційна діяльність полягає у придбанні та реалізації необоротних активів, а також фінансових інвестицій [4].

Таким чином, якість управління грошовими потоками, зокрема сільськогосподарського підприємства, вважається доброю, якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної та фінансової – від'ємне.

Нормою в управлінні грошовими коштами є стан, коли за звітний період чистий рух коштів від операційної та фінансової діяльності є позитивним, а від інвестиційної – від'ємним.

Криза на підприємстві може виникнути, коли за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має від'ємне значення, а від інвестиційної та фінансової – позитивне.

Для подальшого дослідження слід визначити, що поняття доходу (прибутку) або витрат підприємства неможливо ототожнювати із грошовими потоками.

Розходження між сумою отриманого прибутку та величиною коштів полягає у наступному:

- прибуток відображає облікові грошові й негрошові доходи протягом певного періоду, що не збігаються з реальним надходженням коштів;

- прибуток визнається після здійснення продажу, а не після надходження коштів;

- при розрахунку прибутку витрати на виробництво продукції визнаються після її реалізації, а не в момент їхньої оплати;

- грошовий потік відображає рух грошових коштів, які не враховуються при розрахунку прибутку (капітальні витрати, податки, штрафи, боргові виплати, позикові й авансовані кошти).

На відміну від прибутку й витрат, грошові потоки можна безпосередньо прослідкувати, сумуючи припливи та відтоки грошових коштів, що підтверджується банківською випискою або касовим документом [5; 6].

Існує ряд, як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які впливають на формування грошових потоків сільськогосподарського підприємства.

Серед внутрішніх факторів виділяють такі, як: життєвий цикл підприємства; тривалість операційного циклу; сезонність виробництва і реалізації продукції; нагальність інвестиційних програм; амортизаційна політика підприємства; коефіцієнт операційного левериджу; фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства.

Слід звертати увагу на такі зовнішні фактори як: кон'юнктура товарного ринку та фінансового ринків; система оподаткування підприємств; сформована політика кредитування постачальників і покупців продукції; система здійснення розрахункових операцій господарюючих суб'єктів; доступність фінансового кредиту; можливість залучення коштів безоплатного цільового фінансування [7].

Управління грошовими потоками підприємств – це складний неперервний циклічний процес. Під циклом управління грошовими потоками розуміється система послідовних етапів багаторазово повторюваного процесу прийняття і реалізації стратегічних та оперативно-тактичних рішень з управління грошовими потоками.

В умовах ринкових відносин основним завданням сільськогосподарського підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток.

Велику увагу до управління грошовими потоками обумовлено необхідністю: ефективного управління оборотним капіталом (оцінки короткострокових потреб у наявних грошах та управління запасами); управління капітальними потребами (фінансування за рахунок власних коштів або кредитів банку); управління витратами та їхньою оптимізацією для більш раціонального розподілу ресурсів підприємства у процесі виробництва та збуту.

Платоспроможність та ліквідність сільськогосподарського підприємства безпосередньо залежить від його спроможності своєчасно та в необхідному розмірі генерувати грошові потоки. Тому виникає потреба формування та реалізації цілісної системи прогнозування, планування та контролю над грошовими потоками в рамках фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Особливості сільського господарства // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/22366>.
2. Особливості сільського господарства і агропромислового виробництва та їх вплив на економіку підприємств агропромислового комплексу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/75393/agropromislovisit/osoblivosti_silskogo_gospodarstva_agropromisloвого_virobnitstva_vpliv_ekonomiku_pidpriyemstv_agropromisloвого.
3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. / Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 N 14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua.
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку І «Загальні вимоги до фінансової звітності» / Міністерство фінансів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование / И.Т. Балабанов. – 2008. – 208 с.
6. Вахович І.М. Фінансовий менеджмент бізнес-процесів / І.М. Вахович // – Луцьк: СПД Гадак Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф»^{ТМ}. – 2013. – С. 85.
7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс/ И.А. Бланк. – К.: Ника– Центр, Эльга. – 2004. – С. 528.

Гарбуз А.В., Котелевець Н.А.
студенти

Науковий керівник: **Акчіу С.Г.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування

Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В даний час дуже важливо для виживання та розвитку підприємства розробити і впровадити систему результативного внутрішнього контролю над ситуацією, яка складається на підприємстві. Одним з найважливіших елементів корпоративного управління в сучасних умовах є ефективна організація внутрішнього аудиту в підприємницьких структурах. Внутрішні аудитори як суб'єкти аудиту підпорядковуються керівництву підприємства, а тому проводять планові і позапланові перевірки згідно з його розпорядженням.

З метою здійснення внутрішнього аудиту підприємство може створювати аудиторську службу або наймати внутрішніх аудиторів. У ході своєї діяльності внутрішні аудитори проводять звичайні перевірки на відповідність або здійснюють операційний аудит [1, с. 51].

В основі концепції впровадження системи внутрішнього аудиту лежить безпосередньо процес організації служби аудиту в аспекті її структури, кількості працівників, забезпеченні внутрішніх нормативів, посадових інструкцій, постановки завдань [2].

Фактори, які впливають на організаційну модель системи внутрішнього аудиту:

- завдання, які ставить керівництво перед внутрішнім аудитором;
- ступінь залежності від факторів зовнішнього оточення;
- рівень ризиків, до яких підприємство схильне [3, с. 26].

Доцільність впровадження служби внутрішнього аудиту на підприємстві визначається наступним:

- можливість отримання інформації щодо процесів, які відбуваються в суб'єкті господарювання;
- допомагає приймати найдоцільніші рішення із загальних і спеціальних питань розвитку підприємства;
- дає можливість аналізу і оцінки прийнятих рішень;
- дає змогу своєчасно виявити і усунути ті умови і фактори які запобігають ефективному розвитку підприємства і досягненню стратегічних цілей;
- сприяє своєчасному коригуванню діяльності підприємства [4].

Отже, наявність ефективного внутрішнього аудиту сьогодні є невід'ємною складовою успішного розвитку суб'єкта господарювання в умовах постійних змін зовнішнього середовища та ускладнення процесів управління. За його допомогою здійснюється нагляд за дотриманням законодавства, внутрішніх норм та правил, контроль за оптимальним використанням ресурсів, визначення та попередження ризиків, забезпечення вірогідності інформації у звітності тощо.

Список використаних джерел:

1. Рудницький В.С. Внутрішній аудит: методологія, організація / В.С. Рудницький // Т. : Економічна думка, 2000.– С. 106.
2. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]/Організація проведення внутрішнього аудиту. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1791081942175/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/organizatsiya_provedennya_vnutrishnogo_auditu
3. Сонін А.М. Внутрішній аудит: Сучасний підхід / А.М Сонін // – М.: Фінанси і статистика, 2007. – С. 64.
4. Ірина Йовенко : Проведення внутрішнього аудиту на підприємстві: важливі аспекти [Електронний ресурс] / Йовенко Ірина // 2015. – Випуск 4, частина 233. – С. 30-35. – Режим доступу : <http://www.pspauidit.com.ua/files/iovenko.pdf>

Маляренко А.В.

студентка магістерської програми факультету економічних наук

Чорноморський національний університет

імені Петра Могили

м. Миколаїв, Україна

ПРОБЛЕМИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення суб'єкта господарювання [1].

Кондитерська промисловість належить до галузей, що динамічно розвиваються не тільки в Україні, але й у всьому світі. Асортимент продукції, який виробляється вітчизняними виробниками кондитерських виробів становить понад 1000 найменувань.

З врахуванням погіршення екологічної обстановки, а також зростання психічних та емоціональних навантажень проблема збалансованого харчування у всьому світі стала ще більш актуальною. Більшість кондитерських виробів характеризуються обмеженою біологічною цінністю. Кондитерські вироби не є продуктом першої необхідності, їх вживання не сприяє здоровому способу життя, а надмірне споживання може бути шкідливим і викликати звикання.

Незважаючи на це, кондитерська галузь нарощує обороти та динамічно розвивається. Продукти галузі мають широке коло споживачів по всьому світу і вони стають вибагливими. Із підвищенням купівельної спроможності та попиту на продовольчі товари, посилюються вимоги покупців до якості й безпеки харчових продуктів. Кондитерська продукція набридає, тому виробники мають постійно змінювати рецепт. Часто виникає потреба в індивідуальному підході до споживачів, що проявляється в нових тенденціях та уподобаннях з боку споживачів, укрупнення й удосконалення виробничих ліній та асортименту продукції з боку виробників. Це, певним чином, змінює структуру та величину собівартості продукції галузі, а також витрат на збут.

Одним з прикладів індивідуального підходу до споживачів є Львівська майстерня шоколаду. Асортимент продукції надзвичайно великий та унікальний. Майстерня виділила спеціальний «День шоколаду», в який відбувається дегустація та створюються нові види шоколадних продуктів за

участю зацікавлених споживачів [2]. Також в Україні є компанія «Мудра Еко лавка» [3]. Вона виробляє кондитерські вироби (печиво) на замовлення споживача. Печиво готується з екологічно чистих продуктів без використання замінників та цукру. Крім того, для кожного споживача вони готові змінювати рецептуру, що показує їх відданість клієнту та індивідуальний підхід.

Сьогодні налічується понад 850 підприємств, які виготовляють різну солодку продукцію. Серед найбільших вітчизняних виробників кондитерських виробів можна виділити: «Рошен», «Конті», «АВК», «Бісквіт-Шоколад», «Житомирські ласощі». Кондитерський ринок є структурованим з високою конкуренцією, що вирізняється високим ступенем консолідації. Близько 74% цього ринку займають 11 найбільших підприємств, між якими ведеться основна боротьба за споживача. Лідерами є три компанії: «Рошен», «Конті» та «АВК», які виготовляють близько 65% продукції галузі.

Наявність конкурентних переваг в українських компаніях на ринку кондитерських виробів провокує високу конкуренцію не лише між українськими брендами, але й компаніями, які імпортують свою продукцію в Україну.

Кондитерська галузь є матеріаломісткою, тобто у структурі собівартості продукції прямі матеріальні витрати займають значну частку. Дана галузь є одним із провідних споживачів української сільськогосподарської сировини – цукру, борошна, крохмалю, патоки, молока тощо – на яку забезпечує значний попит. Якщо через зростання цін на основну сировину у наступних роках, вартість готової продукції кондитерської галузі буде збільшуватися вищими темпами, ніж підвищення доходів населення, то можливе зниження внутрішнього споживання деяких видів кондитерської продукції.

Виробники мають певну чутливість до стану ринку какао-бобів. Оскільки досліджувана галузь матеріаломістка, товарно-матеріальні цінності підлягають постійним природним втратам. Підприємства підпадають під вплив комерційного ризику, тобто ризику несвоєчасності поставок, що може призвести до простоїв на виробництві, а тому і втрат. У зв'язку з цим, підприємству слід подбати про сировинні запаси чи диверсифікацію постачальників, щоб уникати таких ситуацій.

Кондитерська галузь є експортоорієнтованою та, починаючи з 2010 року, постачає на зовнішні ринки близько 40% продукції внутрішнього виробництва. Для країни це вигідно з позиції збільшення дохідної частини, залучення інвесторів і тому подібне. При цьому, самі заводи, орієнтуючись на зовнішні ринки, покращують якість та стандартизацію продукції і тим збільшують власний прибуток.

На жаль, статистика останніх років свідчить про негативну динаміку обсягів експорту вітчизняної продукції. Внаслідок подорожчання імпортової сировини та енергоресурсів ціни на кондитерські вироби у найближчій перспективі будуть продовжувати зростати. Переглянемо динаміку експорту вітчизняної кондитерської галузі (табл. 1):

**Експорт кондитерських виробів з цукру (включаючи білий шоколад)
без вмісту какао (тис. дол. США)**

	2016	2015	2014	2013
	Вартість в тис. дол.США			
Всього	67091,2	104300,2	123876,7	157972,2
I. Країни СНД	36234,4	62786,9	83919,6	128604,0
II. Інші країни світу	30856,8	41513,3	39957,1	29368,2
Європа	13880,9	17682,6	17823,1	11813,0
Азія	15260,2	21508,9	19872,3	15648,0
Африка	699,7	683,4	364,3	67,6
Америка	631,9	1122,4	1576,5	1515,0
Австралія та Океанія	3,9	11,8	32,8	25,5
Інші	380,2	504,2	288,0	299,2

Джерело: Державний служба статистики України – www.ukrstat.gov.ua

За останній час на 30% знизилася виробництво шоколадних виробів, майже на 9% – цукрових, а випічки і мучного на 22%. Особливо помітний занепад виробництва шоколаду і цукерок. У липні 2015 року було вироблено 11,5 тисячі тон продукції, це на 18% менше, ніж кількість солодошів, вироблених в попередньому місяці. У на початку 2015 року показники були ще нижче, але до другої половини року виробництво нормалізувався. Проте, кількість вироблених солодошів в нинішньому році на 22% менше, ніж показники попереднього року. Скоротилася також виробництво солодкого печива і вафель, за перше півріччя воно знизилася на 23,5% і склало всього 138000 тон продукції.

Основною причиною такого спаду, за твердженням експертів, є нестабільна ситуація на Донбасі. На території Східної України розташовувалися великі кондитерські підприємства, які виробляли майже 20% загального обсягу кондитерського виробництва в країні. В даний час ці підприємства або не працюють зовсім, або працюють в економному режимі. До інших, менш вагомих причин, можна віднести і те, що державне регулювання галузі зараз є малоефективним, відсутня державна підтримка, а корупційна система продовжує рости і перешкоджає нормальному веденню бізнесу.

Проблемою галузі, характерною для останнього періоду часу, є високий рівень невиплаченої заборгованості держави за ПДВ. Це вихолощує оборотні активи підприємств, коли в них накопичується значна дебіторська заборгованість з бюджетом, яку неможливо реструктурувати чи зменшити в односторонньому порядку.

Наступною окресленою проблемою кондитерської промисловості є так званий диктат роздрібних торговців, які висувають не вигідні для виробників умови з розміщення продукції, а також суттєво затримують виплати за поставлену продукцію. А тому кондитери змушені співпрацювати з роздрібними торговцями в умовах постійного товарного безвідсоткового довгострокового кредитування [4].

Особливості операційної діяльності підприємства залежать від специфіки галузі, в якій воно функціонує. Виробничий процес, збут, операційний цикл, багато в чому визначають обсяги, джерела, структуру, вартість необхідного капіталу, що в результаті впливає на фінансові результати суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / Міністерство фінансів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Офіційний сайт Львівської майстерні шоколаду – www.chocolate.lviv.ua
3. Офіційний сайт Мудрої еко-Лавки – www.eco-lavca.ua
4. Тарасевич А.П. Дослідження сучасного стану та динаміки вітчизняного кондитерського ринку / А.П. Тарасевич // Збірник МНУ ім. В.Сухомлинського – Миколаїв. – Вип. 8. – 2015. – С. 626-630.

Марущак І.О.

студентка магістерської програми факультету економічних наук

Чорноморський національний університет

імені Петра Могили

м. Миколаїв, Україна

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України важливим питанням є пошук напрямів ефективного функціонування продовольчого ринку, оскільки його стан визначає рівень забезпеченості населення продуктами харчування. Молочна галузь є однією з провідних у структурі переробної промисловості України. Перспективи її розвитку та функціонування завжди є надзвичайно актуальними, оскільки молочні продукти є особливо цінними і незамінними для здоров'я будь-якої людини.

Однак, існують певні проблеми, які стримують поступальний розвиток молочної промисловості в Україні, що загрожує їхній стабільності та обумовлює необхідність пошуку джерел їх фінансового оздоровлення.

У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника...» наводиться формулювання поняття санації: система заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів та капіталу і (або) зміною організаційної та виробничої структури боржника [1].

Серед основних видів ресурсів фінансової санації відокремлюють внутрішні та зовнішні [2]. Мобілізацію внутрішніх резервів фінансової стабілізації здійснюють за такими напрямками:

- санація балансу;
- збільшення вхідних грошових надходжень;
- зменшення вихідних грошових потоків;
- реструктуризація активів;
- фінансування санації за рахунок зареєстрованого капіталу;
- реорганізація підприємства у вигляді перетворення (форми власності), поділ, виділення.

Проте, якщо підприємство вже має фінансові проблеми та втратило можливі резерви для оздоровлення, на перший план виходять зовнішні джерела фінансової санації. До них можна умовно віднести:

- участь кредиторів у фінансовому оздоровленні боржника (пролонгація та списання заборгованості, санаційні кредити);
- фінансова участь персоналу в санації підприємства ;
- реструктуризація підприємства (злиття, приєднання, поглинання);
- держана фінансова підтримка санації підприємства.

Основні проблеми молокопереробної галузі безпосередньо пов'язані зі скороченням сировинної бази та низькою якістю продукції, що постачається на переробку. Причина полягає у незадовільних умовах утримання корів, що призводить до виникнення захворювань тварин, а також відсутності первинної обробки (охолодження) молока в більшості приватних селянських господарствах і багатьох сільськогосподарських підприємствах.

Дефіцит молочної сировини, викликаний суттєвим скороченням поголів'я корів, впливає на зменшення завантаженості виробничих потужностей молокопереробних заводів, що в осінньо-зимовий період в останні роки становив 40-50%. Це зумовило жорстку конкуренцію підприємств за сировинні зони, погіршення якості молока для переробки у зв'язку з переміщенням його виробництва з колективних форм господарювання до господарств населення.

На основі оцінок експертів можна відокремити наступні напрямки економічних та організаційних антикризових заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств молокопереробного комплексу:

- встановлення державних дотацій за приріст поголів'я корів, у тому числі й для особистих селянських господарств;
- формування взаємовигідних інтеграційних зв'язків «виробництво – переробка – збут» на основі комплексної державної програми розвитку молочної галузі;
- зростання поголів'я корів молочної породи, насамперед поблизу мегаполісів, курортів та інших густонаселених територій;
- удосконалення фінансового лізингу й економічних відносин у молочній галузі, надання фінансової підтримки виробникам молочної сировини при придбанні машин й обладнання для молочних ферм за рахунок кредитів; недопущення використання худоби як застави при отриманні сільськогосподарськими підприємствами кредитів у банку;
- впровадження на молокопереробних підприємствах систем менеджменту відповідно до міжнародних стандартів;
- підвищення рівня професійної підготовки вітчизняних спеціалістів аграріїв [3, с. 47].

Ефективність виробництва молока в найближчі роки багато в чому буде залежати від того, чи зміниться реально інвестиційний клімат, державна політика в агросекторі і соціально-економічна ситуація на селі.

Модернізація та переоснащення молокопереробних підприємств дозволить вирішити проблему зменшення собівартості кінцевої продукції, стабілізувати сировинну базу, підвищити якість молока, збалансувати інтереси учасників в розподілі фінансового результату.

Список використаних джерел:

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України № 2343-ХІІ від 14.05.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібн. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, – 2000. – 412 с.
3. Ковтун О.А. Напрями оптимізації фінансових ресурсів підприємств в умовах нестабільності середовищ / О.А. Ковтун // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 47-50.

Мисюк В.О.

аспірант кафедри фінансового аудиту

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ЗАДОВОЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗАПИТІВ СУБ'ЄКТІВ СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ АУДИТУ

Поступова взаємоінтеграція ринків України та провідних країн світу в глобальному ринковому просторі вимагає від вітчизняних підприємств мобільного та оперативного прийняття управлінських рішень, які в основному базуються на результатах опрацювання великих обсягів інформації. Несвоєчасність отримання інформації у визначений момент як і її недостовірність та нерелевантність, можуть бути причиною виникнення проблем на підприємстві пов'язаних з неефективною обробкою інформації її користувачем, будь то менеджер, керівник чи аудитор.

За цих умов, інформація та інформаційне забезпечення беруть на себе ключову роль у визначенні ефективності прийняття управлінських рішень.

Ефективність проведення аудиту вітчизняних підприємств в значній мірі залежить від рівня його організації. Обов'язковою складовою організації як внутрішнього, так і зовнішнього аудиту на підприємствах є його інформаційне забезпечення. В дному випадку, аудит діяльності підприємств, враховуючи їх вплив на суспільство, має надавати належний рівень впевненості в інформації про його діяльність групам її визначених користувачів.

Професор Мних Є.В. зазначає, що якщо діюча інформаційна база не допомагає проводити якісний фінансовий аналіз через нестачу чи необ'єктивність даних, то необхідну та достатню інформацію треба отримати будь-яким способом [1, с. 124].

В цілому, цитата професора стосується не тільки до інформаційного забезпечення для аналізу, а і повного комплексу груп інформаційного забезпечення компанії виходячи з інформаційних потреб її користувачів (рис. 1).

Структура інформаційного забезпечення управління підприємством за функціональним підходом передбачає такі елементи: ІЗ планування, ІЗ організування, ІЗ мотивування, ІЗ контролювання, ІЗ регулювання. До кожного структурного елемента надходять як зовнішня, такі і внутрішня вхідна інформація. Механізм інформаційного забезпечення в межах одного структурного елемента передбачає перетворення цієї інформації на вихідну,

напрямок руху якої також показано на рисунку. Вихідна інформація контролювання разом із вихідною інформацією регулювання становлять базу для прийняття управлінських рішень.

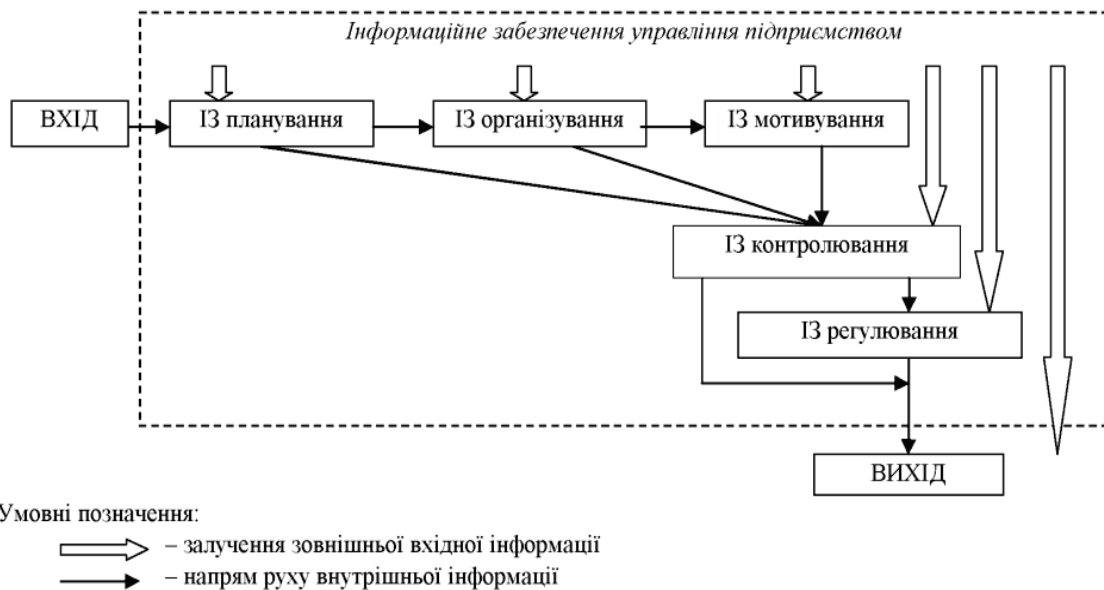


Рис. 1. Структура інформаційного забезпечення управління підприємством [2]

Роль аудиту в системі взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства значно велика, оскільки він виступає інструментом, який надає впевненість в інформації її користувачам. В свою чергу, розглядаючи внутрішній та зовнішній аудит, маємо підстави стверджувати, що інформація проходить два етапи оцінки. Схема взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства через призму аудиту представлена на рис. 2.

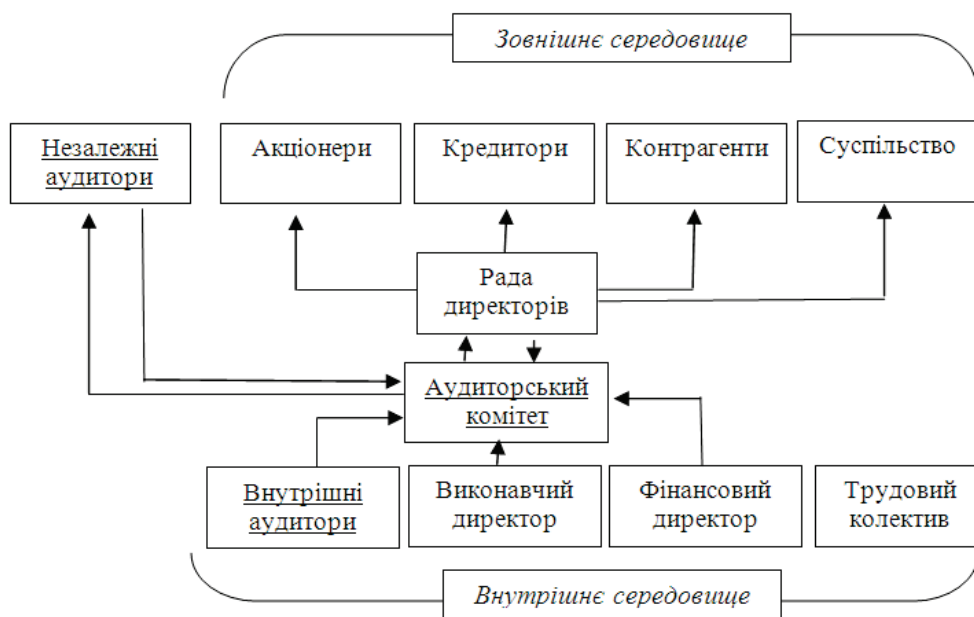


Рис. 2. Схема взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства через призму аудиту

[розроблено автором]

На представленій вище схемі, наведені суб'єкти зовнішнього та внутрішнього середовища з урахуванням у їх складі незалежних та внутрішніх аудиторів, які представляють їх інтереси що стосуються довіри до інформації яка наявна в компанії. Інтереси зовнішнього середовища в більшій мірі представлені незалежними аудиторами, а інтереси внутрішнього середовища – внутрішніми аудиторами. Варто наголосити на тому, що в своїй роботі як внутрішні, так і зовнішні аудитори використовують інформацію один одного, але перед тим оцінивши ступінь довіри до неї. Таким чином, наведена схема ще раз підкреслює значення аудиту для забезпечення суб'єктів суспільного інтересу якісною інформацією для її подальшого опрацювання.

Базуючись на інформації про роль якісного інформаційного забезпечення для суб'єктів суспільного інтересу про діяльність підприємств, а також про значення аудиту для забезпечення критерія якості інформації, пропонуємо розглянути рис. 3, на якому представлені групи цих суб'єктів, виходячи з їх інтересів з приводу діяльності підприємства.

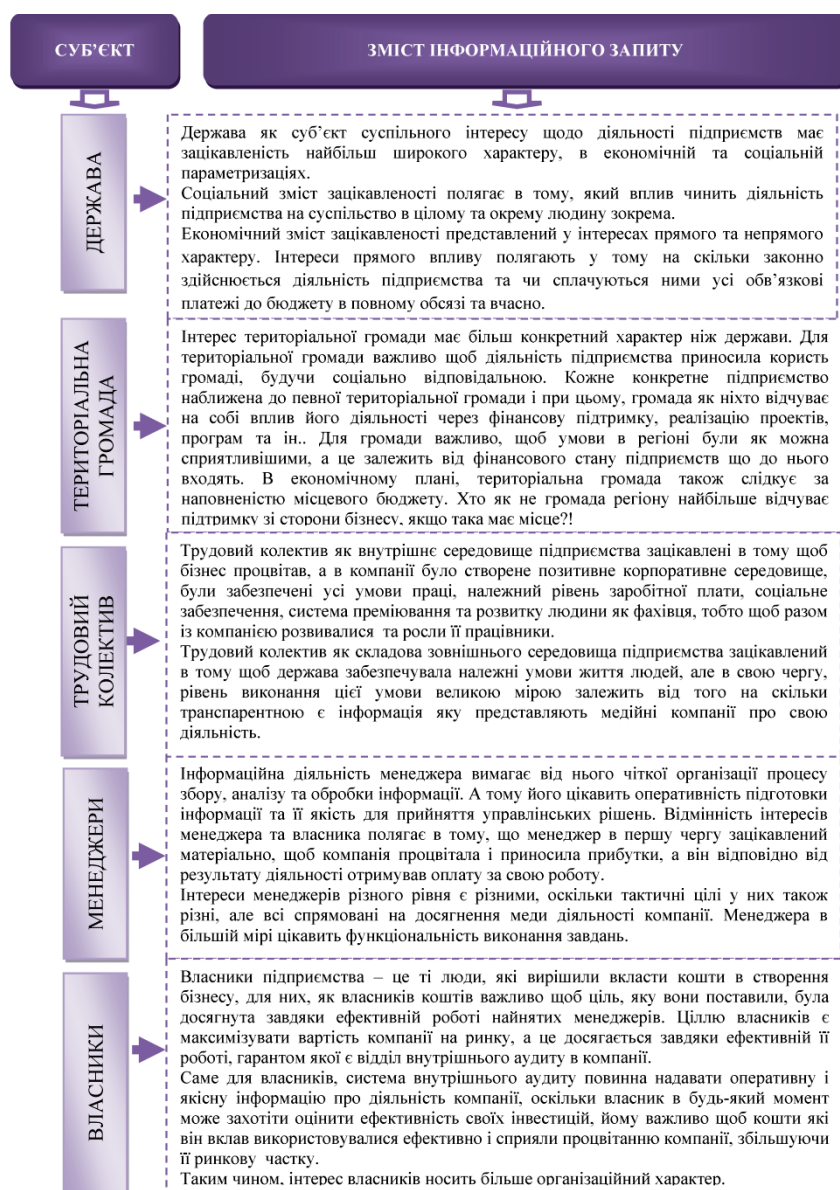


Рис. 3. Інформаційні запити груп суб'єктів суспільного інтересу щодо діяльності підприємств

[розроблено автором]

Досліджуючи кожну із груп суб'єктів, варто зазначити, що найбільш загальною є держава, оскільки саме ця група об'єднує в собі людей, які одночасно можуть бути працівниками підприємства та входити в конкретну територіальну громаду. Всі ці групи об'єднує один інтерес – вони прагнуть володіти транспарентною інформацією про діяльність підприємства, можливо інформацією різного спрямування, але свій інформаційний запит, який виник, бажають задовольнити якнайкраще, отримавши повну та об'єктивну інформацію. Звісно, підприємство як складова ринку, повинно робити свій внесок у формування національного продукту, але ця інформація представляється суспільству та світу, а тому має викликати довіру у її користувача.

Таким чином, одна і та ж інформація проходить різні ступені обробки, і на кожному з них її користувач отримує для себе те, що очікував, або ж щось інше. Тим не менш, кожен з них сподівається що довіра до цієї інформації має бути максимальною, саме на формування цієї довіри і спрямована діяльність служби внутрішнього аудиту, яка в основному є ініціативною власника, а також зовнішні незалежні аудити, що можуть бути обов'язковими ініціативними.

Список використаних джерел:

1. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: підручник/Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2014. – 536 с.
2. Кізло М.В. Інформаційне забезпечення процесу контролювання діяльності промислових підприємств: [Електронний ресурс]. Режим доступу – vpr.com.ua/node/8262.

Могилевская О.Ю.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики,
предпринимательства и менеджмента*

Штанько А.И.

студент экономического факультета

Нгуен Тхань-Бинь

студент экономического факультета

Киевский международный университет

г. Киев, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ЕГО КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

С позиций стратегического менеджмента и его современной парадигмы ресурсного подхода важным фактором конкурентоспособности предприятия становится осознание ключевых компетенций компании. Ключевые компетенции компании – это уникальные компетенции, которые трудно воспроизвести, скопировать или заместить, они создают основу устойчивой конкурентоспособности на длительный период времени и определяют индивидуальную модель развития бизнеса [1].

Современные условия хозяйствования, формирующие рыночную среду отечественных промышленных предприятий, характеризуются высокой

динамичностью бизнес-среды, ростом конкуренции на рынках сбыта. В данных условиях целесообразной является стратегия диверсификации производства, способствующая расширению ассортимента производимой продукции, развитию инновационных технологий, перемещению свободного капитала из основной сферы деятельности предприятия в новые перспективные отрасли.

Диверсификация производства представляет собой одновременное развитие нескольких видов производств в целях завоевания новых рынков сбыта, а также снижения рисков, связанных с возможным сокращением спроса на ранее освоенный вид продукции.

На наш взгляд, в условиях экономической и политической нестабильности стратегия развития предприятия, основанная на реализации диверсификации производства, способна улучшить экономическое положение предприятий промышленного комплекса и снизить их зависимость от государственных заказов.

В настоящее время существенный интерес представляет обоснование целесообразности диверсификации производства с позиции теории ключевых компетенций предприятия, которая сформировалась в рамках ресурсного подхода к управлению предприятием. В ресурсном подходе основными факторами успеха предприятия на новых рынках признаются его внутренние ресурсы и способность управлять ими. При этом важное место уделяется особому виду ресурсов фирмы – ключевым компетенциям, представляющим собой оригинальное, эффективное сочетание дефицитных и специфических ресурсов, которые предприятие использует более умело, чем его конкуренты.

Ключевые компетенции способствуют успеху на новых рынках, поэтому могут быть использованы при диверсификации. Но необходима разработка соответствующих методик, нацеленных на практическое использование положений теории ключевых компетенций в диверсификации производства.

Методическая сложность выделения и слабая проработанность процедур формирования, развития и управления компетенциями компаний в сочетании с отсутствием у менеджеров украинских компаний навыков работы с компетенциями приводит к тому, что данный актив компаний практически не используется при разработке стратегий и оценки конкурентоспособности компаний. При этом у ряда отечественных компаний, как показывает анализ их деятельности, такие компетенции не систематизированы, отсутствует управление ими. Между тем в условиях экономического кризиса ключевые компетенции могут стать основой преодоления отраслевого спада и развития промышленных компаний.

Ключевой называется компетенция высшего порядка, участвующая в создании наибольшей потребительной стоимости, являющаяся коллективным знанием, позволяющим управлять использованием других компетенций и способностей. Ключевые компетенции предприятия подразумевает наличие в компании высокой корпоративной культуры, инновационной активности, креативного образования. В жестких условиях современного рынка актуальной представляется необходимость переноса акцента с понимания предприятия как портфеля бизнесов на его концепцию как портфеля компетенций. Именно с ключевыми компетенциями как с ведущим активом, на наш взгляд, связаны конкурентные преимущества предприятий промышленного комплекса.

Список использованных источников:

1. Аакер Д. Стратегическое развитие управления / Д. Аакер; пер. с англ. под ред. Ю.К. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
2. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уэбстер. – К.: Издательский дом Гребенникова, 2005. – 416 с.
3. Prahalad С.К. The core competence of the corporation / С.К. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review, 1990, vol. 68, N3. – P. 79-91.

Тімар І.В.

*старший викладач кафедри економіки
та управління підприємством*

*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

МЕТОДИ ОЦІНКИ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

В сучасних економічних умовах для досягнення успіху у конкурентній боротьбі підприємства будь якої сфери повинні застосовувати дієві механізми та інструменти управління, зокрема імідж підприємства, який забезпечує підприємству певні конкурентні переваги. Специфічною особливістю іміджу як об'єкта управління є здатність до вільного формування. Імідж формується в уявленні суб'єктів взаємодії з підприємством незалежно від зусиль його менеджерів та керівництва, отже може бути керованим або некерованим (стихийним). Стихийний імідж може бути позитивним, а може – негативним, тому ним необхідно управляти з метою формування позитивного уявлення та сприйняття підприємства певними суб'єктами. Важливим елементом управління іміджем є його оцінка. На сьогодні не існує загальноприйнятої методики оцінювання іміджу підприємства, що потребує подальших розробок методичного інструментарію, на основі порівняльного аналізу та узагальнення існуючих методів оцінки іміджу підприємства.

На підставі проведеного дослідження встановлено, що в наукових джерелах представлено дві групи методів оцінки іміджу підприємств:

- кількісні (грошові);
- якісні.

Перша група представлена методами, які розглядалися О.О. Ястремською, Л.Н. Гоцем, О.М. Баканковою та іншими науковцями. Сутність цих методів полягає у розрахунках грошової вартості іміджу та/ або визначенні показників, що відображають вплив іміджу на кінцеві результати діяльності підприємства. Тобто такі методи націлені на економічне обґрунтування ефективності управління іміджем, що є їх основною ознакою та головною перевагою. При цьому, найчастіше імідж сприймається як специфічний нематеріальний актив підприємства. Всі кількісні (грошові) методи в свою чергу діляться на дві підгрупи. Перша підгрупа кількісних методів представлена наступними: оцінка гудвіла або ділової репутації підприємства, оцінка іміджу підприємства як різниці між вартістю активів балансу підприємства та його ринковою вартістю, метод надлишкових прибутків та інші. До другої підгрупи кількісних методів

відносять метод дисконтування грошових потоків, розрахунок показників кредитоспроможності, статистичну обробку фінансових та економічних показників, розрахунок витрат на управління іміджем, іншими. Суттєвою вадою кількісних методів є ігнорування при оцінці психо-емоційної складової іміджу.

Друга група методів оцінки іміджу представлена якісними методами або такими, що ґрунтуються на поєднанні якісних та кількісних методів. До них відносять:

- методи, основані на соціологічних опитуваннях про сприйняття підприємства різними суб'єктами;
- методи, які ґрунтуються на контент-аналізі інформаційних даних, отриманих з різних джерел;
- експертні оцінки іміджу та його складових;
- метод визначення ступеню обізнаності та позитивного ставлення до підприємства;
- розрахунок інтегральних показників для оцінки іміджу.

Одним із розповсюджених методів, що поєднує кількісні і якісні методи оцінки є семантичний диференціал, який вперше запровадив в психологічних дослідженнях Ч. Осгуд. При застосуванні цього методу кількісне і якісне оцінювання поведінки людини здійснюється за заданими шкалами. Використовувати метод семантичного диференціалу з метою оцінки іміджу підприємств сфери послуг в свою чергу пропонували Т.В. Матюшина [1] та Е.А. Дагаєва [2]. Оцінювати рівень обізнаності та сприятливого ставлення споживачів до підприємства на основі побудови шкал оцінювання пропонували А.О. Блінов, В.Я. Захаров [3] та інші. Перевагою методів, які тим чи іншим чином передбачають використання шкал для проведення оцінювання, є достатня простота та зрозумілість. Основним недоліком даного методу є складність у визначенні значень шкал, критеріїв оцінювання та інтерпретації отриманих результатів. А найголовнішою вадою можна вважати те, що побудовані шкали та критерії оцінювання є специфічними і можуть застосовуватися для окремого досить вузького кола підприємств.

Ще одним розповсюдженим методом оцінки іміджу підприємства є розрахунок інтегральних показників на основі математичних моделей, які націлені на інтеграцію інформації з метою аналізу уявлень про підприємство споживачів та інших суб'єктів взаємодії з ним. Найчастіше інтегральні показники пропонують використовувати для співставлення різних видів іміджу (реального та бажаного, реального та очікуваного, реального та базового, реального та позитивного, реального та ідеального, тощо), для оцінки ефективності управління іміджем, для визначення рівня сформованого іміджу. Перевагою методу розрахунку інтегральних показників для оцінки іміджу підприємства є можливість врахування психоемоційної складової іміджу при кількісній його оцінці. Але, недоліки, притаманні даному методу, знижують об'єктивність результатів дослідження та можливість ефективно їх використовувати на практиці. Найбільшим недоліком інтегрального методу можна вважати складність побудови формули в частині повноти врахування факторів, які впливають на формування іміджу та вагомості впливу кожного з них на загальний результат. Крім цього, формула інтегрального показника, як правило, розраховується для конкретного підприємства або групи підприємств і не може бути використана на інших, а побудовану модель, складно адаптувати до змін, які відбуваються на будь-якому підприємстві, що функціонує в умовах ринку.

Проведений аналіз показав, що в більшості випадків інтегральний показник пропонують розраховувати для оцінки цілісного іміджу підприємства, застосуванню даного методу для оцінки окремих елементів та видів іміджу приділяється не достатньо уваги. Також проблематичним є врахування галузевої специфіки при оцінці іміджу підприємств, а побудувати універсальну модель, яка б могла застосовуватися на будь якому підприємстві майже неможливо.

Враховуючи переваги та недоліки досліджених методів оцінки іміджу підприємства можна дійти висновку, що оптимальним є метод розрахунку інтегрального показника, так як він дає можливість поєднання кількісних та якісних методів оцінювання. Але, обмежуватися тільки побудовою моделі або розрахунком формули інтегрального показника не доцільно. Необхідно розробити комплексну, але просту у використанні на практиці методику оцінки іміджу підприємства сфери послуг, яка б давала змогу суб'єктам які проводять оцінку вносити корективи у побудовану модель з метою більш повного врахування специфіки діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Матюшина Т.В. Имидж магазина смотрим чужими глазами [Электронный ресурс] / Т.В. Матюшина. – Режим доступа: <http://www.src-master.ru/article83.html>
2. Дагаева Е. Управление имиджем вуза [Электронный ресурс] / Е. Дагаева. – Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?377>
3. Блинов А.О. Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности / А.О. Блинов, В.Я. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №4. – С. 35–44.

Шевченко В.А.

здобувач кафедри економіки та управління підприємством

Дніпропетровський національний університет

імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Функціонування системи закладів охорони здоров'я в Україні потребує невідкладних системних всеосяжних та глибоких змін, що мають базуватися на вимогах сучасних ринкових механізмів та які мають бути спрямовані на розвиток суспільства. Це пов'язано, перш за все, з різноманіттям форм власності медичних закладів, як наслідком, розвитку ринкових відносин та зміною характеру економічних зв'язків. Так у 2014 р. в Україні функціонувало 4430 закладів охорони здоров'я, але, на думку фахівців-медиків, сьогодні в Україні існує не система охорони здоров'я, а система надання медичної допомоги за фактом захворювання [1, с. 105; 2, с. 249], яку необхідно переорієнтувати на систему профілактики захворювань та підвищення рівня надання первинної медичної допомоги.

Серед головних причин незадовільного стану системи охорони здоров'я в Україні можна виділити:

- відсутність дієвих провідних механізмів управління на мікрорівні;

- недовіра населення до якості медичних послуг та кваліфікації лікарів;
- недостатнє фінансування сфери медичних послуг;
- недосконалість нормативно-законодавчої бази, що регулює взаємовідносини між закладами охорони здоров'я та пацієнтами;
- недоступність та низький рівень якості медичних послуг для населення України;
- недостатній рівень обов'язкової медичної допомоги тощо.

Також однією з головних проблем є проблема управління галуззю охорони здоров'я та фінансове забезпечення страхової медицини в Україні.

Сьогодні в Україні функціонують комунальні, державні, приватні заклади охорони здоров'я, які, за критерієм спеціалізації, є або однопрофільними, або багатопрофільними. У той же час, у більшості країн приватні заклади охорони здоров'я надають медичні послуги, що не входять у державні програми. В Україні, на жаль, в багатьох випадках приватна медицина розглядається як альтернатива державній.

Особливої уваги сьогодні набувають питання оцінки ефективності управління закладами охорони здоров'я. Ефективність управлінської діяльності економічних суб'єктів у будь-якій галузі вимірюється тим, в якій мірі досягається мета. Але, цей підхід в повній мірі не може бути використано для закладів охорони здоров'я, оскільки головним критерієм ефективності для цих закладів є соціальна та медична ефективність. Під соціальною ефективністю доцільно розуміти рівень збереження та поліпшення здоров'я населення країни, а під медичною – рівень досягнення медичного результату щодо діагностики та лікування захворювань. При цьому в деяких випадках рівень соціальної та медичної ефективності може бути значно вищим, ніж економічна ефективність управління.

Отже, для підвищення ефективності управління закладами охорони здоров'я необхідно розробляти стратегію розвитку такого закладу та реалізовувати її за допомогою механізму управління та його організаційно-економічного забезпечення. Складові розвитку закладу охорони здоров'я наведено на рис. 1.



Рис. 1. Складові розвитку закладу охорони здоров'я

Систематизовано автором на підставі [3; 4; 5; 6; 7]

На рисунку стрілками зображено перший блок, а колами – другий. Перша вертикаль є базисом (впливає на) другої, так само як первинні характеристики є базисними для вторинних. Не забезпечивши розвиток (змін) першої горизонталі (стрілки) та першої вертикалі (стрілка + коло) не можливо створити якісні зміни на підприємстві.

Таки чином, можна припустити, що розвиток підприємства медичної сфери – це сукупність процесів (які контролюються та спрямовуються)? які орієнтовані на зміни якісних та кількісних характеристик господарської діяльності, при чому ці процеси накопичуються та мають кумулятивний ефект. Ці процеси повинні (очікується) поліпшити окремі характеристики підприємства, а з часом і його стан. В наслідок чого, зросте потенціал підприємства (матеріальний, людський, інноваційний), отримують розвиток (зміняться у кращому напрямку) адаптаційні механізми тощо.

Таким чином, для вирішення сучасних проблем функціонування системи охорони здоров'я в Україні та забезпечення доступності та високої якості надання медичних послуг необхідно перейти на нову модель управління як на макро-, так і на мікрорівні. Ця модель має базуватись на:

- впровадженні нових фінансових механізмів оплати медичних послуг;
- багатоканальності фінансування закладів охорони здоров'я;
- договірних відносинах між замовниками та постачальниками медичних послуг;
- інтеграції та координації діяльності закладів первинної, вторинної та третинної медичної допомоги;
- впровадженні ефективної системи економічного стимулювання праці медичних працівників;
- гарантованому рівні безоплатної медичної допомоги;
- розробці та впровадженні дієвих механізмів управління фінансовими ресурсами та закладами охорони здоров'я в цілому;
- оптимізації мережі медичних закладів відповідно до потреб населення;
- забезпеченні принципів автономії, взаємодії, самоврядування та економічної ефективності функціонування закладів охорони здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Основні шляхи подальшого розвитку системи охорони здоров'я в Україні: спільний звіт / за заг. ред. В.М. Лехан, В.М. Рудого. – К.: Вид-во Раєвського, 2005. – 168 с.
2. Гладун З.С. Адміністративно-правове регулювання охорони здоров'я в Україні: монографія. – К., 2007. – 720 с.
3. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства / О.М. Тридід. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 364 с.
4. Харковина О.Г. Підходи до формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О.Г. Харковина // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – №10. – С. 175-178.
5. Гриньова В.М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: Монографія / В.М. Гриньова, О.В. Козирева – Харків: ІНЖЕК, 2006.– 192 с.
6. Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види / Ю.С. Погорелов / Ю.С. Погорелов // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 88. – С. 75-81.
7. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с.

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Горова О.В.

здобувач вищої освіти

*Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Аграрне реформування України нерозривно пов'язане з ринковими відносинами і інформацією, яка формується в середовищі цього процесу. Останнім часом аграрний сектор економіки характеризується різким зниженням технологічного рівня виробництва, спрацюванням знарядь праці, скороченням обсягів продукції, ростом її собівартості і збитковості виробництва, затуханням інвестиційного та інноваційного процесів. В зв'язку з цим надзвичайно важливим є входження в світ нових інформаційних технологій і інноваційного розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

В сучасних умовах інформація потрібна насамперед керівникам, менеджерам для аналізу стану і ситуацій, що виникають на господарюючих суб'єктах. А тому проблема впровадження новітніх управлінських інформаційних систем є актуальною в даний час, оскільки вони надають можливість управлінцям оперативно одержувати необхідну і достовірну інформацію, визначати ефективність діяльності кожного аграрного підприємства, підрозділу, працівника та оцінити їх інноваційний потенціал.

Управління інформаційним забезпеченням аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок базується на використанні системи керування виробничо-збутовою діяльністю підприємства, яка спрямована на досягнення прибутку. Основною метою використання інформаційних технологій є допомога у забезпеченні рентабельності підприємства, тобто визначенні прибутковості у встановлених часових межах.

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

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

- необхідність повної і достовірної інформації про зовнішні умови функціонування підприємства;
- пристосування виробництва до умов ринку, вимог потенційних покупців з одночасним цілеспрямованим впливом на них;
- виробництво продукції, яка базується на точному знанні вимог покупців, ринкової ситуації та реальних можливостей підприємства;
- ефективна реалізація продукції та послуг на певних ринках у запланованих обсягах і в намічені строки;

– забезпечення довгострокової результативності виробничо-комерційної діяльності підприємства, тобто його спрямованість не на сьогоднішній, а на довгостроковий результат діяльності аграрного підприємства, що передбачає постійний застосування науково-технічних ідей і розробок для підготовки виробництва товарів ринкової новизни;

– єдність стратегії і тактики активного пристосування до вимог потенційних покупців з одночасним цілеспрямованим впливом на них, на попит і ринок для досягнення максимально можливого контролю над сферою реалізації продукції, послуг при виході на зовнішній ринок [3, с. 42].

В умовах запровадження системи інформаційного забезпечення аграрних підприємств, рух інформації здійснюється в розрізі основних функцій управління. Тому дана система в управлінні безпосередньо аграрним підприємством вимагає комплексної автоматизації всіх облікових процесів, оптимізації документообігу з метою усунення дублювання інформації, зайвих етапів її обробки [1]. Також аграрні формування відчують потребу в моделях, програмах, прогнозах розвитку інвестування в інноваційні проекти розвитку управлінських технологій, але практично не завжди використовують наукові висновки та рекомендації при прийнятті рішень очікуваного ефекту. Тому використання сучасної комп'ютерної техніки, комп'ютерних мереж дає реальну можливість організувати інформаційне забезпечення управлінських працівників усіх рівнів такою інформацією, яка є об'єктивно необхідною під час виконання функціональних обов'язків на автоматизованих робочих місцях (АРМ) керівників і менеджерів.

Одним із ключових елементів в управлінні інформаційним забезпеченням аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок є вибір раціональних форм комунікацій, техніки та інформаційних технологій, а також характеристик інформаційних ресурсів, необхідних для досягнення цілей підприємства. Інформаційне забезпечення сучасного аграрного підприємства сприяє прискоренню розв'язання завдання планування, керівництва, контролю та організації документального забезпечення управління підприємством за певними цільовими критеріями для підтримки узгоджених організаційно-інформаційних дій членів аграрного формування.

Управління інформаційним забезпеченням аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок включає в себе: формування технологічного середовища інформаційної системи; розвиток інформаційної системи і забезпечення її обслуговування; планування в середовищі інформаційної системи; формування організаційної структури в області інформатизації; використання і експлуатацію інформаційних систем; формування інноваційної політики і здійснення інноваційних програм управління персоналом у сфері інформатизації; управління капіталовкладеннями у сфері інформатизації; формування та забезпечення комплексної захищеності інформаційних ресурсів.

Ці фактори призводять до зниження витрат економічних ресурсів у розрахунку на одиницю кінцевої продукції або на одиницю її корисного показника. Такі технологічні новації дають можливість виготовлення більшої кількості продукції за умов обмеженої кількості ресурсів, тобто призводять до збільшення максимально можливого випуску продукції економікою [2, с. 226].

Технологія виходу підприємства на міжнародні ринки вимагає розгляду факторів і способів входження на зовнішні ринки, які залежать від розробленості товару, виведеного на ринок, і від розвиненості й вивченості ринку. До основних факторів, які впливають на вибір варіанта способу

входження на зовнішній ринок, відносяться: швидкість входження на ринок; прямі й непрямі витрати; рівень можливого підприємницького ризику; строки окупності інвестицій.

Саме тому високотехнологічна продукція інформаційної економіки головним чином ґрунтується на знаннях та інноваціях, а не на фізичній сировині та капіталі, тоді як продукція традиційної економіки – навпаки.

Список використаних джерел:

1. Використання RFID-технологій в бізнесі. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.vostok.dp.ua/ukr/info/infal/rfid/rfid_v_biznese/.
2. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження // Л.І.Крачок // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №3(20). – С. 224-231.
3. Новий антирекорд українського ІТ-ринку. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://uaekonomist.com/8956-ukrayinskiy-it-rinok-vstanoviv-noviy-antirekord.html>.
4. Потенціал ринку ІТ-індустрії. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.investinpoltava.gov.ua/db/files/Potential%20of%20Poltava%20region%20IT-industry%20Market_ukr.pdf.
5. IDTECHEX company. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.idtechex.com>.

Дубовняк О.С.

студентка

Науковий керівник: **Маслак О.І.**

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки*

*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
м. Кременчуг, Полтавська область, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У даний час в Україні активного розвитку набуває економічна інтеграція на підставі системних реформ у національній економіці, які опираються на принципи відкритості ринку та забезпеченні конкурентної здатності національних виробників.

У зв'язку зі зміною конкуренції з промислової на інформаційну, посиленням її на внутрішньому ринку та необхідністю виходу України на міжнародні ринки виникає потреба розробки новітніх підходів для підвищення конкурентоспроможності виробництва стратегічних видів продукції.

Електротехнічна галузь є одною з головних ланок економіки України, яка впливає на рівень науково-технічної діяльності країни. Для підвищення конкурентоспроможності та поліпшення діяльності промислових підприємств потрібно обрати таку модель розвитку економіки, яка забезпечуватиме ефективне функціонування вітчизняних господарюючих суб'єктів у довгостроковій перспективі. Як показує досвід розвинених країн, що саме таким типом економіки є інноваційний.

Від інноваційної діяльності (впровадження нових видів продукції та прогресивних новітніх технологій) кожного підприємства залежить економічний розвиток країни. Тому це питання є найбільш вагомим як для окремих підприємств, так і для країни в цілому.

В електротехнічній галузі на даний час український ринок має дуже великий перелік товарів. Одним із них є виготовлення кабельно-провідникових товарів: від проводів для підключення побутової техніки до монтажу різних мереж. Виготовлення кабельно-провідникової продукції на сьогодні займає одне з перших місць для потреб споживачів. Згідно статистичних даних в Україні у 2016 році функціонувало 52 підприємства, які займалися виготовленням кабельно-провідникової продукції, серед них найбільш розвиненими є ТОВ Виробниче підприємство «Електротехніка» (м. Запоріжжя), ТОВ «Азовкабель–Донелектро» (м. Бердянськ), ПАТ «Завод «Південкабель» (м. Харків).

Провівши аналіз впровадження інновацій за останні п'ять років (2012-2016 рр.) на промислових підприємствах нашої країни бачимо, що у 2013 році відбувається зменшення інноваційних видів продукції, у зв'язку з політичними подіями в нашій країні, але вже у 2016 році ці показники найвищі (рис. 1).

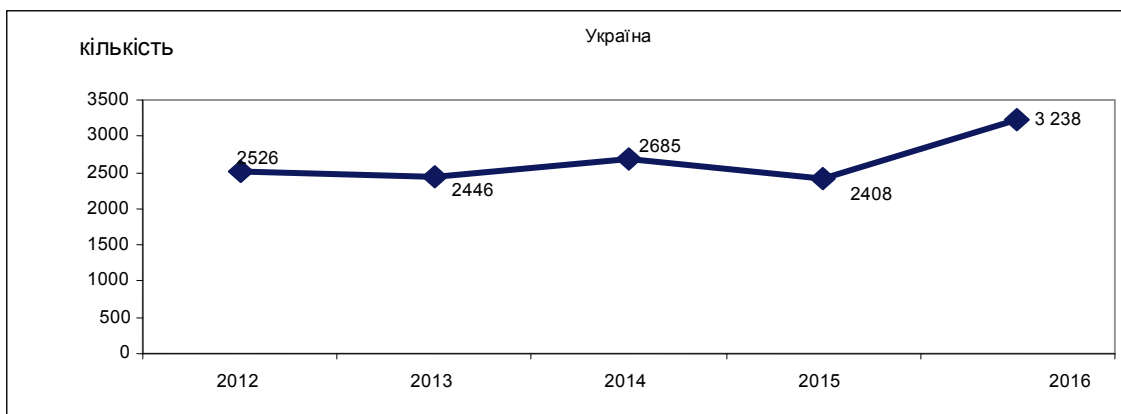


Рис. 1. Впровадження інноваційних видів продукції на підприємствах України [4]

Але, в той самий період, на підприємствах електротехнічної галузі (рис. 2) ми можемо спостерігати у 2012 році найбільшу кількість інноваційних видів продукції, у 2015 році ця кількість досягає найнижчої відмітки.

Осмыслиючи велику роль держави у інноваційно-інвестиційній економіці, уряд збільшив частку видатків державного бюджету на розвиток високотехнологічного виробництва, енергозбереження та технічного переоснащення підприємств.

Для підтримки національних виробників в умовах відкритості економіки та необхідності підвищення конкурентоспроможності необхідної є державна підтримка, освоєння механізмів енергозбереження та структурної політики, а також захист високотехнологічного потенціалу країни.

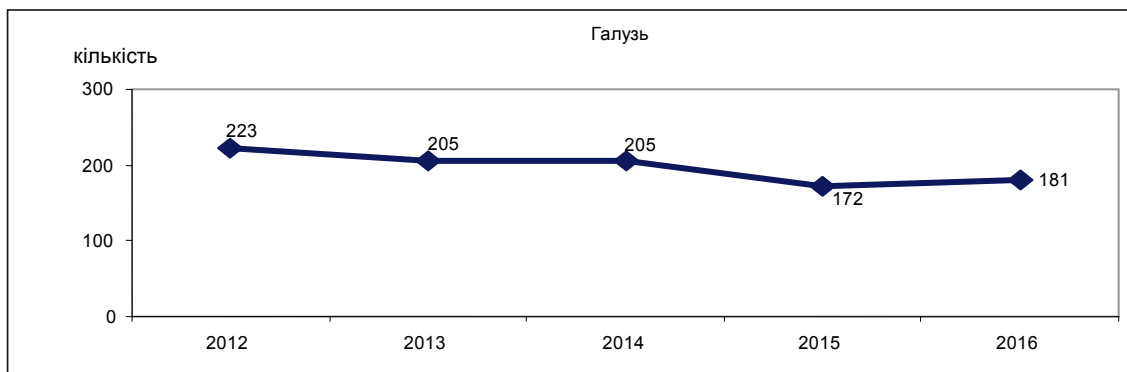


Рис. 2. Впровадження інноваційних видів продукції на підприємствах електротехнічної галузі [4]

Отже, електротехнічна промисловість України займає чільне місце серед підгалузей машинобудування. З метою забезпечення її активного інноваційного розвитку необхідним є пошук додаткових джерел фінансування, залучення іноземних інвестицій, розвиток інноваційної інфраструктури, виважена державна політика у напрямі реалізації стимулюючих заходів інноваційної активності.

Список використаних джерел:

1. Бессонов Л.А. Теоретические основы электротехники. Электрические цепи / Л.А. Бессонов. – М.: Высшая шк., 1984. – 559 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Микитенко В.В. На чому базується енергетична безпека держави / В.В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2005. – № 3. – С. 41–46.

Кикла А.М.

студент магістерської програми факультету економічних наук

Чорноморський національний університет

імені Петра Могили

м. Миколаїв, Україна

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Інноваційний тип розвитку в сучасних умовах господарювання є головною передумовою ефективної діяльності підприємства будь-якої сфери економіки.

Інноваційна діяльність суб'єктів господарювання завжди виступала основною умовою розвитку та модернізації світової економіки, про що свідчить досвід розвинених країн. Зокрема, це стосується і галузі сільського господарства. Так, в США протягом останніх десятиліть близько двох третин приросту сільськогосподарської продукції забезпечувалося за рахунок реалізації досягнень НТП.

В існуючих дослідженнях сутності поняття «інновацій в АПК» акцент робиться на реалізації у господарській практиці нових сортів рослин, порід і видів тварин, птахів, нових і покращених продуктів харчування, матеріалів,

нової техніки, нових технологій у рослинництві, тваринництві і переробній промисловості, нових форм організації та управління різноманітними сферами економіки, нових підходів до соціальних послуг, які дозволяють підвищити ефективність виробництва [1].

Безпосередньо, інтелектуальна власність згідно вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку відображається у складі нематеріальних ресурсів підприємства. Так, згідно Податкового кодексу України серед груп нематеріальних активів поряд із правами користування природними ресурсами, майном, правами на комерційні позначення, авторським правом відокремлюють 4 групу – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин і т.д.), що є актуальним для сільського господарства [2].

Впровадження інновацій певним чином має сприяти зниженню ступеню зношеності основних засобів. Аналіз статистичних даних свідчить про те, що коефіцієнт зносу основних засобів та нематеріальних активів сільськогосподарських підприємств України, на жаль, зростає, але є порівняно низьким по відношенню до промисловості (табл. 1). Так, у 2015 р. коефіцієнт зносу у сільському господарстві склав 42% (у 2013 р. – 38%) порівняно із промисловими підприємствами: відповідно 77% у 2015 р. та 57% у 2013 р. [3].

Позитивним моментом є зростання обсягу капітальних інвестицій в агарний сектор країни в 2015 р. в 1,6 разів по відношенню із 2013 р. Якщо в 2013 р. сума інвестицій склала 18587,4 млн.грн., то у 2015 р. – 30154,7 млн.грн. На жаль, у промисловості спостерігається падіння аналогічного показника.

Серед основних причин зменшення капіталовкладень можна назвати нестабільна ситуація в країні в 2014-2015 роки та військові дії на сході країни, де розміщена значна частина промислових потужностей України. Зростання капіталовкладень у сільське господарство можна пов'язати, у першу чергу, з лояльною політикою уряду, що визначає цю сферу як одну з пріоритетних у розвитку держави.

Поступове оновлення основних засобів призводить до підвищення продуктивності праці. Зокрема, на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві у 2010 р. припадало 132680 грн., то у 2014 р. вже 227753 грн. (у постійних цінах 2010 року) [3].

В результаті модернізації та технічного переозброєння на підприємстві підвищується результативність функціонування. Так, рентабельність операційної діяльності в сільському господарстві в останні роки характеризується досить високим рівнем: у 2014 р. – 20,6%, у 2015 р. – 41,7%. Для порівняння, у промисловості аналогічний показник ледь сягає 1-2%.

Незважаючи на вельми позитивну статистику сільського господарства України, рівень інноваційного розвитку є низьким. Відповідно до останніх даних, інноваційний потенціал вітчизняного агропромислового комплексу використовується на 4-5% порівняно із 50% в США. Якщо частка наукомісткої продукції в агропромисловому комплексі України не перевищує 0,3% від загального обсягу, то в розвинених країнах – більше 20%.

Безумовно подолання існуючої ситуації можливе за рахунок відповідної фінансової підтримки інноваційної діяльності. Згідно вітчизняного законодавства суб'єктам інноваційної діяльності надається всіляка підтримка з боку держави. Найпопулярнішими шляхами такої підтримки є: повне та часткове безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів, повні та часткові компенсації, державні гарантії та майнове страхування.

В аграрному секторі головними факторами ефективного господарювання повинні стати подальший розвиток приватної ініціативи, створення розгалуженої інфраструктури аграрного ринку, вдосконалення ринкових механізмів цінового регулювання, фінансово-кредитної системи та податкової політики, розвиток маркетингових процесів та формування системи агромаркетинга, залучення інвестицій (в тому числі іноземних) на оновлення основного капіталу, формування повноцінної інфраструктури інвестицій через створення мережі інвестиційних фондів і компаній, бізнес-центрів, спеціальних (вільних) зон, а також впровадження пільгового режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку.

З метою розвитку інноваційного процесу державі необхідно:

- узаконити податкові пільги, включаючи податкові знижки від загальної суми інвестицій в активну частину основного капіталу;
- скоротити оподатковуваний дохід розробників науково-технічної продукції;
- ввести податкове стимулювання компаній, що надають обладнання і фінансові кошти суб'єктам малого науково-технічного підприємництва, венчурним організаціям [4].

В умовах ринкової економіки України значної актуальності набуває розвиток лізингу, що сприяє технічному переоснащенню та оновленню основних фондів сільськогосподарських товаровиробників, розширенні їх матеріально-технічної бази.

Так, у 2013 р. було передано аграріям у фінансовий лізинг 145 одиниць техніки на 63 млн. грн., з них – 68 од. посівної та ґрунтообробної техніки, 50 тракторів, 7 ліній для тваринництва, 4 комбайни, а також 16 одиниць іншої техніки. При цьому, своїх покупців чекає понад 800 одиниць нової агротехніки, придбаної на 180 млн. грн. [5].

Економічні глобалізаційні процеси сьогодення вимагають від України активних дій у сфері техніко-технологічних, організаційно-економічних і управлінських заходів щодо впровадження сучасних досягнень НТП. Роль інновацій як шляху подолання кризи в національній економіці є вирішальною, вони забезпечують сталий розвиток, знижують залежність держави від імпорту, підвищують конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках.

Список використаних джерел:

1. Иванов, В.А. Сущность, классификация инноваций и их специфика в аграрном секторе / В.А. Иванов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета – Сыктывкар, 2010.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 40-IV – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>.
4. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві / О.І. Янковська // Економіка ХХІ століття: виклики та проблеми. – 2012. – № 4. – С. 30–33.
5. Офіційний сайт ПАТ НАК «Укragenrolizing» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroleasing.com.ua>.

Попик М.М.

аспірант кафедри економіки підприємства

Ужгородський національний університет

м. Ужгород, Україна

ДЕЯКІ МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛІНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Зміни, що відбуваються в українському багатогалузевому секторі економіки, потребують вирішення складних соціально-економічних завдань, пов'язаних із забезпеченням сучасного розвитку підприємств. Успіх будь-якого підприємства у вирішенні зазначених завдань сьогодні залежить від багатьох факторів: від наявних в його розпорядженні ресурсів і вміння їх ефективно використовувати та структурувати, від сприятливого господарського середовища та запровадження новітніх механізмів управлінської діяльності, одним з яких є контролінг.

Контролінг як підсистема управління підприємством дозволяє замкнути цикл управління, забезпечуючи систему оперативного та стратегічного управління інформацією, необхідною для оцінки ступеня досягнення відповідних стратегічних і оперативних цілей. Важливим завданням системи контролінгу є оцінка правильності виконання процесів, їх відповідність внутрішнім регламентам, галузевим стандартам, державним нормативним документам [2; 3; 4; 6].

Контролінг бізнес-процесів забезпечує якісну і кількісну оцінку виконуваних бізнес-процедур з точки зору трьох основних аспектів.

1. Управління ефективністю (продуктивністю) процесів. Від якості бізнес-процесів залежить ефективність оперативної діяльності та стратегічний успіх компанії. Сучасні ринкові умови висувають жорсткі вимоги до продуктивності і надійності щодня виконуваних процедур. Отже, вимагають наявності засобів оперативного моніторингу і аналізу причин низької ефективності виконуваних процесів, які може забезпечити контролінг. В зв'язку з цим, сучасні керівники підприємств звертають пильну увагу не тільки на фінансові та економічні показники діяльності підприємства, але і на операційну ефективність внутрішніх процесів. Важливим є своєчасна ідентифікація потенційних проблем і прийняття відповідних управлінських рішень. Ефективність управління полягає не тільки в можливості вирішувати виникаючі проблеми, а й у здатності запобігати їм.

Як зазначається в дослідженнях А. Архиповим, традиційні інформаційні системи рідко здатні надати доступну інформацію в зручному вигляді для розрахунку і аналізу ключових показників результативності процесів [1]. З цією метою розроблене відповідне програмне забезпечення, зокрема ARIS Process Performance Manager – інструмент, який здатний відстежувати необхідні дані в транзакційних системах, вибудовувати ланцюжки бізнес-процесів, контролювати і наочно представляти кількісні та якісні індикатори цих процесів. Крім того, запатентована технологія управління продуктивністю процесів дозволяє також вирішувати завдання оцінки рівня послуг, що надаються (Service-Level Agreement – SLA), отримуючи вимірювані показники якості процесів надання цих послуг.

2. Управління відповідністю вимогам стандартів і нормативів (програми ARIS Audit Manager). На даний час практично кожне підприємство змушене в своїй діяльності орієнтуватися на різні стандарти – галузеві, універсальні, державні, міжнародні. Відповідно до цих стандартів, керівники підприємств зобов'язані забезпечити наявність певних процедур, які відповідають визначеним вимогам. Вимоги цих регламентів зобов'язують підприємства, з одного боку, провести відповідні зміни в своїх операційних бізнес-процесах, а з іншого боку, забезпечити впровадження і управління групою принципово нових процедур, спрямованих на забезпечення якості внутрішнього контролю.

Використання процесного підходу і відповідних еталонних моделей в значній мірі спрощує вирішення завдань забезпечення відповідності вимогам і стандартам.

3. Управління ризиками внутрішнього і зовнішнього середовищ бізнесу (програми ARIS Process Risk Scout). Не тільки фінансові інститути, а й підприємства будь-яких інших сфер бізнесу постійно схильні до певних ризиків, поява яких призводить до прямих або непрямих втрат. Зниження втрат від ризиків різних видів є одним з найбільш явних способів підвищення ефективності бізнес-процесів. І ефективність такої оптимізації є гранично транспарентною як для фахівців, так і для керівників компаній.

Процесний підхід, який реалізується на основі контролінгу, дозволяє більш точно ідентифікувати ризики, що виникають в діяльності підприємства і причини їх виникнення. Управління процесами також поширюється на планування, координацію та реалізацію процедур, спрямованих на запобігання ризиків або ліквідацію їх наслідків. Вони поділяються на певні підпроцеси.

Визначення основних цілей планування і контролю. Планово-контрольні розрахунки є інструментом досягнення більш високих результатів діяльності підприємства через поліпшення процесу управління. Вони дозволяють кількісно описувати майбутні події і ті, які фактично відбулися у взаємозв'язку з процесами всередині підприємства. Тим самим, потрібне якісне осмислення і кількісне обґрунтування власних цілей і дій, реакцій партнерів по ринку та зовнішнього середовища підприємства. Для системи планування і контролю необхідні чіткі, кількісно виражені дані:

- про поставлені завдання і цілі, внутрішні та зовнішні обмеження й додаткові умови;
- про альтернативні варіанти рішень;
- про наслідки реалізації альтернативних рішень;
- планова інформація як результат прийняття рішень;
- інформація для оперативного регулювання;
- інформація для документування та контролю.

Головна мета системи інтегрованого планування, координації та контролю полягає в тому, щоб з її допомогою визначати близькі до оптимальних результати рішень, задавати їх в якості планових цілей і контролювати їх досягнення шляхом своєчасного зіставлення фактичних і запланованих результатів та аналізу причин можливих відхилень для коригування планів. Як зазначає Д. Хан, система інтегрованого планування, координації та контролю робить можливим управління через узгоджене (коопероване) планування і постановку цілей (Management by Objectives) та управління за допомогою специфічного контролю, тобто оцінку тільки специфічних відхилень від поставлених цілей (Management by Exceptions). Це дозволить підвищити

ефективність процесу управління і тим самим в кінцевому підсумку збільшити результати діяльності підприємства [5].

Вдосконалення управління шляхом координації цілей. При чітко сформульованих цілях підприємства (вид продукції, рівень капіталізації, оборот, прибуток і ліквідність) система планово-контрольних розрахунків дозволяє послідовно дезінтегрувати цілі на підцілі і задавати їх на кожному рівні управління у вигляді цільових показників-завдань (управлінських показників).

Цільові показники повинні бути кількісно вимірні, так як тільки вимірні показники можна контролювати і оцінювати результативність управління. В якості основи для прийняття рішень про формулювання і встановлення цілей служить прогнозна інформація, а також результати модельних розрахунків. Ідеальний випадок (на практиці не реалізується) – побудова та утвердження піраміди цілей підприємства з взаємодоповнюючими зв'язками між ними. Такий спосіб планування і визначення цілей для підсистем і проєктів підприємства особливо добре підходить в якості концепції управління, коли є певна свобода у виборі стратегій і заходів для їх досягнення.

Цілі, кількісне вираження яких в рамках системи планово-контрольних показників є неможливим або дуже трудомістким (це стосується в основному стратегічних і частини оперативних цілей), повинні бути задані у вигляді деякого якісно вимірюваного рівня або граничних меж.

Вдосконалення управління ресурсом розвитку шляхом оцінки специфічних контрольованих результатів. Орієнтовані на результат і ліквідність планово-контрольні розрахунки дають можливість доповнити планування диференційованим контролем. Поряд з урахуванням «нормальних» відхилень, вони дозволяють сигналізувати про виняткові ситуації, коли відхилення перевищують допустимі межі. Межі відхилень можуть встановлюватися заздалегідь з урахуванням характеру проблеми на основі аналізу допустимих ризиків. Інформація про відхилення повинна надходити керівнику вищого рівня управління, щоб при небезпеці можна було своєчасно і узгоджено приступити до вирішення проблеми (управління за відхиленнями). Може йтися і про позитивні, і про негативні значення відхилень як результат зіставлення планової і фактичної інформації, іноді за різні періоди. На базі контрольної інформації проводиться аналіз виду відхилень, причин і умов появи, а на завершення – аналіз наслідків відхилень. Особливе значення має порівняння планових показників з очікуваними (аналіз очікуваного виконання). При виявленні небезпечних відхилень, ця інформація дозволяє своєчасно реагувати на них, планувати і проводити попереджувальні заходи або скорегувати цілі.

Вдосконалення управління через взаємозв'язок планування цілей і контролю за їх досягненням з мотивацією праці керівників. Використання моделі контролінгу за допомогою узгодження, визначення цілей і організації відповідного контролю за їх досягненням є ефективним методом управління при встановленні курсу розвитку підприємства і коригування цього курсу в ході реалізації. З урахуванням змін планових передумов і можливості розмежування показників, на які можна або не можна спрямовувати управлінський вплив, можлива поточна оцінка керівників за ступенем досягнення поставлених перед ними цілей.

Таким чином, контролінг забезпечує управління бізнес-процесами на підприємствах. Він передбачає якісну і кількісну оцінку виконуваних бізнес-процедур з точки зору трьох основних аспектів: управління ефективністю

(продуктивністю) процесів; управління відповідністю вимогам стандартів і нормативів; управління ризиками внутрішнього і зовнішнього середовищ бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Архипов А.В., Иванов Д.А. Интегрированные информационные системы управления предприятием / А.В. Архипов, Д.А. Иванов // Компас реструктуризации промышленности. – №5. – 2004. – С. 56-60.
2. Давидович І.Є. Контролінг: Навчальний посібник / І.Є. Давидович. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 774 с.
4. Пушкар М. С. Контролінг: Монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль, 1997. – 146 с.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Пер. с нем. / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
6. Шепітко Г.Ф. Контролінг: посібник / Г.Ф. Шепітко. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2005. – С. 136.

Шаповал С.Л.

аспірант кафедри фінансів

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ БЮДЖЕТНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ

Основним інструментом державного регулювання соціально-економічного розвитку є перспективне бюджетне планування, зміст якого полягає у розробці основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на середньо– та довгостроковий періоди, зважаючи на необхідність виконання завдань, що постають перед суспільством на певному етапі його розвитку. Проведення цілеспрямованої фінансово-бюджетної політики передбачає запровадження стратегічного бюджетного планування. У процесі перспективного бюджетного планування створюються умови для розв'язання найважливіших проблем державного впливу на економічний розвиток. Розробка і реалізація бюджетної стратегії є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування, посилення впливу бюджетного регулювання на соціально-економічний розвиток країни. З метою активізації впливу бюджетної стратегії на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості й прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю [8].

Важливим є створення ефективної системи стратегічного прогнозування та середньострокового бюджетного планування з метою використання переваг методу щодо можливості оптимально розподілити бюджетні видатки та оцінити на стадії планування відповідність результату запланованим стратегічним цілям розвитку. Роль видатків державного бюджету визначається величинами

валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через них. Склад видатків бюджету залежить від завдань, що вирішується суспільством на певному етапі розвитку. Забезпечуючи перерозподіл валового внутрішнього продукту через бюджетну систему, держава змінює структуру суспільного виробництва, здійснює соціально-економічні реформи [3].

З метою проведення збалансованої бюджетної політики необхідно розвивати методологічні засади середньострокового бюджетного прогнозування та програмно-цільового методу планування видатків бюджету, посилювати взаємозв'язок річного і перспективного бюджетного планування, застосовувати сучасні форми і методи управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, зміцнювати фінансову основу місцевих бюджетів, удосконалювати систему державного внутрішнього фінансового контролю та посилювати відповідальність учасників бюджетного процесу; посилювати стимулюючу функцію податкової системи відповідно до пріоритетів державної політики соціально-економічного розвитку. Для розробки і реалізації збалансованого бюджетного регулювання пріоритети бюджетної політики повинні визначатися на базі циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів та запасу стійкості бюджетної системи, на кожному етапі економічного розвитку існує необхідність обґрунтування та запровадження відповідних важелів бюджетного механізму [8].

Дієвим підходом до бюджетного планування є програмно-цільовий метод, який ґрунтується на раціональному управлінні бюджетними коштами та спрямований на вирішення соціально-економічних питань, що стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку. Формування бюджету за програмно-цільовим методом дозволяє визначити бюджетні показники на основі планування відповідних суспільно значущих досягнень на рівні держави, адміністративно-територіальних одиниць, відповідних галузей економіки та соціальної сфери, забезпечити розробку взаємопов'язаних заходів щодо їх досягнення у встановлені терміни. Програмно-цільовий метод планування видатків є інструментом середньострокового бюджетного планування, за допомогою якого забезпечується формування структури видатків на перспективу за пріоритетами, що відповідають стратегічним цілям держави з метою реалізації завдань соціального та економічного розвитку країни.

На основі зарубіжного досвіду розвитку програмно-цільового методу та його використання у бюджетному процесі України, пропонуємо здійснювати програмно-цільове планування та виконання видаткової частини бюджету відповідно до структурно-функціональної моделі. Модель ґрунтується на інтеграції цілей соціально-економічного розвитку країни на довго- та середньострокову перспективу у процес планування бюджетних видатків, що забезпечить підвищення рівня ефективності державних фінансів, поглиблення взаємозв'язку між бюджетними призначеннями та пріоритетами розвитку економіки і соціальної сфери, сприятиме посиленню дієвості бюджетної політики.

Встановлення довгострокових цілей та завдань бюджетної стратегії, кількісних та якісних критеріїв їх виконання і на цій основі визначення обсягів бюджетних ресурсів на перспективу є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування та посилення впливу бюджетної стратегії на соціально-економічний розвиток держави. Розробка прогнозних бюджетних показників на довгострокову перспективу, бюджетної стратегії з урахуванням циклічності економічного розвитку сприятиме підвищенню керованості

бюджетного процесу. Від виваженості та своєчасності прийняття зазначених рішень залежить рівень ефективності бюджетної політики та функціонування бюджетної системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бюкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір / Дж. Бюкенен, М. Масгрейв, А. Річард; пер. з англ. – К. : Києво-Могилян. акад., 2004. – 176 с.
2. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання : монографія / І. Запатріна. – К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
3. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л.В. Лисяк – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
4. Макогон В.Д., Бюджетна політика у країнах ЄС / В.Д. Макогон // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 36-46.
5. Мярковський А.І., Чугунов І.Я. Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни / А.І. Мярковський, І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 5. – С. 5–15.
6. Павелко А.В., Чугунов І.Я. Бюджетна політика економічного розвитку / А.В. Павелко, І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 2. – С. 64-73.
7. Самуэльсон П. Э. Экономика. – 18-е изд. / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус ; пер.с англ. – М. : Вильямс, 2010. – 1360 с.
8. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності / І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 5. – С. 64-77.
9. Чугунов І.Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 13–22.
10. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д., Формування бюджету української РСР у складі бюджетної системи СРСР / І.Я. Чугунов, М.Д. Пасічний // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 56-73.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ:
МОЖЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ**

*Збірник матеріалів
Міжнародної науково-практичної конференції*

Видано в авторській редакції

Адреса для листування: 69000, м. Запоріжжя, п-т Леніна, 109, офіс 214
телефон +38 095 314 96 69
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 31.01.2017. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 7,91. Тираж 100. Замовлення № 0117-61.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі
Східноукраїнського інституту економіки та управління