

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Економічний факультет

ІНСТИТУТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

AKADEMIA POLONIJNA W CZĘSTOCHOWIE

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ»**

21-22 жовтня 2016 року

**Ужгород
2016**

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)011я43
М 74

За загальною редакцією:

Палінчак М. М., доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних відносин УжНУ.

Приходько В. П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин УжНУ.

Andrzej Krynski, доктор габлітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща).

Рецензенти:

Мікловда В. П., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України.

Ярема В. І., доктор економічних наук, професор.

Можливості та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки України: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 21-22 жовтня 2016 р.) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, А. Krynski. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – 176 с.

ISBN 978-966-916-155-0

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Можливості та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки України» (21-22 жовтня 2016 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства і міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)011я43

ISBN 978-966-916-155-0

© Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет», 2016

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ПРОБЛЕМА СВОБОДИ В АСПЕКТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТВОРЧОСТІ Власова Т. Р.	9
ТРИАЛЕКТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ЧИННИКА ЕКОНОМІКИ Стрижак О. О.	10
ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ Чудак В. В.	13
ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РОЗПОДІЛУ РЕНТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ Шерстюкова К. Ю.	14

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КИТАЮ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ Макарчук К. О.	19
СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНЕ СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ Медведєва І. В.	22
КІЛЬКІСНА ОЦІНКА РІВНЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ДО ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ ЄС Музиченко М. В.	25
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Степаненко В. О.	27
DO UNITED NATIONS PEACE MISSIONS PROMOTE PEACE AND DEVELOPMENT OR MERELY FREEZE CONFLICTS THAT WILL LIKELY RECUR? CONCLUSIONS FOR UKRAINE Tsoklan A.	29

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ОСНОВНІ МЕТОДИ ВПЛИВУ НА УЧАСНИКІВ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ Богма О. С.	32
--	----

ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ Бондарук Ю. В., Куртянык М. С.	34
ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ Луценко І. О.	36
КОНКРЕТИЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИ Мельников О. В.	38
МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РІВНЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ Микитин Ю. В., Наконечна Н. В.	40
«СЕРЕДИННИЙ ШЛЯХ» УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ Міночка О. М.	41
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА ЗАСАДАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ Ногачевський О. Ф.	44
СИЛЬНІ ТА СЛАБКІ СТОРОНИ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ Ромусік Я. В.	46
ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ПРИНЦИПИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ Струк Н. П.	49
ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ Фаріон Л. В.	51
 НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ Архіпов Н. М.	53
ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ Вакуленко І. О.	55
ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ Вівденко М. А.	58
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ Гамма Т. М.	59

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПЛАНУВАННІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
Гужвенко С. М.	61
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА РИНКУ	
Желуденко К. В.	64
ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ DATA MINING ДЛЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	
Кравченко М. О.	66
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ВОДНОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
Леонтєва І. О.	68
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОБУТУ	
Лукашова Л. В.	70
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛІНГУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	
Полик М. М.	73
ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ТЕРМІНА «КОНТРАКТНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ»	
Трушкіна Н. В., Петрова І. П.	76
ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	
Якимчук Ю. М.	79
 НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
НАУКОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ	
Деркач Т. В.	82
СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ	
Шевченко А. В.	85
 НАПРЯМ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	
Бабінська С. Я., Стельмах Х. П.	88
ОПОДАТКУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРИБУТКУ	
Городніченко Ю. В.	89

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ Демчишак Н. Б.....	92
ІННОВАЦІЙНИЙ ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ Журавльова Ю. О.....	94
INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE UNDER MODERN CONDITIONS Zakharchuk T. V.	96
НАПРЯМ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ, ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ ТА ГАРАНТУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ Дудник А. В.	99
НАПРЯМ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ЕФЕКТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ Царук В. Ю., Базалійська Н. П.....	102
LGBT INCLUSION CULTURE AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF POLAND Vinska O. Yo., Tokar V. V.....	105
СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ Кудлаєнко С. В.	107
СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ Олійник А. Д.....	109
МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ В УКРАЇНІ Решетова Г. І.	112
НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ	
ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ Бондаренко Н. М., Шачаніна Ю. К.....	115
ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОЩУВАННЯ ОДНОРІЧНИХ СІЯНИХ ТРАВ Бондарєва Т. Г., Шумер Н. С.....	118

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ Лапшина А. О., Кінєва Т. С.	120
ОЦІНКА ЯКОСТІ НОРМАТИВНОЇ БАЗИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УМОВАХ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ Письменна М. С.	123
АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВЕЛИЧИНУ ВИЯВЛЕНИХ ПОРУШЕНЬ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ Шевченко І. О.	125
ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ Шерстюк О. Л.	128
ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Ясінська А. І.	129
НАПРЯМ 10. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ Голик М. М.	132
СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТУ Гончарова Є. В.	134
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ Коверник Н. В.	137
РЕАКЦІЯ РИНКУ АКЦІЙ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ НОВИНИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ФАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АБО ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ Левкович О. В.	139
ВІРТУАЛЬНА ВАЛЮТА У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ Мітюхіна К. Г.	141
МЕНЕДЖМЕНТ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ Островська Н. С.	143
ІНСТИТУЦІЙНА АРХІТЕКТОНІКА БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ Собчук С. І.	145
ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗМІНИ СТАВКИ ПДВ НА ОБСЯГИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ Філіппова Н. В.	147

СПІВВІДНОШЕННЯ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА ІНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ Чуницька І. І.	149
МОНЕТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ Шумська С. С.	152
КОНТРОЛЬ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА Ярош Ю. О.	155
НАПРЯМ 11. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА	
РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ Грін О. В.	157
НАПРЯМ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ Червак О. Ю.	160
НАПРЯМ 13. МАРКЕТИНГ	
ЗАХОДИ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ СИСТЕМИ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ Безугла Л. С.	163
СТРАТЕГІЇ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ В МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН Кадирус І. Г.	164
ПСИХОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ Неткова В. М.	166
СТРАТЕГІЧНИЙ ВИБІР АВІАКОМПАНІЙ Середа Н. М.	167
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Скокова А. О., Данкєєва О. М.	170

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ПРОБЛЕМА СВОБОДИ В АСПЕКТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТВОРЧОСТІ

Власова Тетяна Рафаелівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

Чернівецького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Сутність людини полягає в її здатності до творчості. Глобальна тенденція розвитку цивілізації, що характеризує напрямок суспільного прогресу, полягає у збільшенні обсягу сукупної творчої діяльності і скороченні обсягу сукупної нетворчої діяльності. Тому важливого значення набуває можливість самореалізації особистості через уміння скористатися інтелектуальним ресурсом для праці, відпочинку, культурної, суспільної, політичної діяльності та його відповідність суспільним вимогам до суб'єкта діяльності. Важливою сутнісною характеристикою людини є її прагнення до свободи у процесі творчої діяльності, що розвиває її, звільняючи від природних зв'язків. Під свободою розуміємо можливість особистості максимально самореалізуватися у творчій та суспільно-корисній праці. Аспект свободи пов'язаний зі здатністю і бажанням людини робити вибір, що включає також можливість вибору умов життєдіяльності, зміни змісту як діяльності, так і споживання; наявність матеріальних благ задля задоволення індивідуальних потреб людини та членів її родини; постійне збільшення пропозиції, покращення якості, підвищення рівня інтелектуальних продуктів (освітніх, медичних, інноваційних послуг тощо) і, зрештою, розширення можливостей вибору благ.

Збільшення числа можливих варіантів вибору ставить людину в нові умови, коли вона повинна обрати один з варіантів, використовуючи накопичені знання, досвід, ціннісні уявлення тощо. Іншими словами, у результаті збільшення числа варіантів вибору людина знаходиться перед необхідністю виявляти творчість. У творчому виборі людина звільняється внутрішньо, тобто вона переборює стереотипи мислення і поведінки, засвоєні нею у попередній період життя. Разом з тим людина змінює себе, свою особистість. Таким чином, креативне звільнення є розвитком людини у процесі творчої діяльності.

Першочерговою потребою для творчої людини є визнання її праці, можливість займатися розв'язанням творчих завдань. Поки інтелектуалу цікаво, він буде продовжувати із захопленням працювати, а потім зробить вибір на користь цікавішого завдання чи місця роботи, яке забезпечить йому визнання його праці, статус, дасть кращі можливості для творчості та самореалізації. Творча людина в першу чергу прагне реалізувати себе, втілити свою мету у реальність.

Свобода будується на концепції рівності, що припускає рівність можливостей для людей різного етнічного або расового походження, країни/регіону проживання, статі, віросповідання – розвивати свої здібності і закласти основу базових можливостей людини (здоров'я, тривалість життя, правильне харчування, доступ до інформації й освіти), від яких залежить наступний розвиток її здатностей. Тому особливим елементом свободи людини є співпадіння умов розподілу благ уявленням людини про справедливість або еквівалентність відшкодування витрат власних ресурсів.

Доступ до інформації сьогодні стає важливим чинником свободи і породжує новий феномен в історії людства – інформаційну нерівність. Світ розколовся на «інформаційно багатих» та «інформаційно бідних». Подолання інформаційної

нерівності і бідності має бути одним з пріоритетів економічної політики. Система критеріїв оцінки у сфері інформатизації та комунікації включає такі показники як кількість користувачів мережі Інтернет, абонентів мобільного зв'язку, магістральних телефонних ліній, персональних комп'ютерів тощо [1; 2]. Сьогодні частка користувачів мережі Інтернет у світі сягає 40%, однак і цей показник не можна вважати достатнім з огляду на необхідність подолання інформаційної нерівності.

Цивілізаційним викликом сьогодення є розвиток творчого мислення, самостійності та креативності діяльності. Без свободи творчості культура, наука та економіка можуть опинитись у стадії стагнації. Творчість є одним із проявів свободи особистості, адже без свободи немає творчості.

Список використаних джерел:

1. Human Development Report 2015 (UNDP) – United Nations Development Programme. – Режим доступу до сайту: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_statistical_annex.pdf
2. Internet Live Stats. Internet Users by Country (2016). – Режим доступу до сайту: <http://www.internetlivestats.com/internet-users-by-country/>

ТРИАЛЕКТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ЧИННИКА ЕКОНОМІКИ

Стрижак Олена Олегівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Здобуття конкурентних переваг країною на світових ринках неможливе без розвитку знань, спроможностей, кваліфікації її громадян, які у сукупності формують людський потенціал суспільства. Ці характеристики при застосуванні їх у виробничих процесах, створюючи у ході виробництва додану вартість, здобувають властивостей капіталу та утворюють людський капітал підприємства, роль та значення якого у інформаційному суспільстві постійно підвищується. Дослідження людини як об'єкта для інвестування та джерела отримання доходу повною мірою відбулося завдяки теорії людського капіталу, концептуальні основи якої було розроблено Г. С. Беккером та Т. Шульцем. Використовуючи методологію та інструментарій неокласики, теорія людського капіталу пояснює людську поведінку з позицій економічного підходу шляхом співставлення витрат та вихід, будь-які дії людини в соціально-економічній системі здійснюються, якщо вигоди перевищують витрати, тобто якщо є певний економічний результат. З іншого боку підходить до дослідження людини в системі суспільно-економічних відносин концепція людського розвитку, започаткована А. Сенем та Мухбубом уль Хаком, яка досліджує проблеми людини з позицій забезпечення рівних прав і можливостей для розвитку для всіх членів суспільства, розширюючи межі дослідження людини теорії людського капіталу та додаючи до аналізу неекономічні чинники (рис. 1). Некономічні змінні, які включають формальні та неформальні норми та правила, систему цінностей та ін. фактори є згідно з цією концепцією не менш важливими, ніж економічні, оскільки вони створюють соціально-культурний фундамент розвитку суспільства.

Характеризуючи сутність та складові людського розвитку, німецький вчений Вельцель Х. зазначає, що «економічний розвиток сприяє самостійності індивіда, відкриваючи доступ до ресурсів, ліберальні прагнення відображають мотиваційну автономію, що обумовлює зростання масових зазіхань на самовизначення; демократія несе з собою інституціональну автономію, гарантуючи політичні права та громадянські свободи. Ці змінні поєднуються принципом збільшення індивідуальних

можливостей. Ми визначаємо цю основу як людський розвиток, оскільки зростання автономії особистості вносить внесок у розвиток властивого суспільству людського потенціалу» [1, с. 108]. Отже, в центрі уваги обох концепцій знаходиться людина, яка в теорії людського капіталу досліджується в першу чергу як джерело отримання доходу та інших вигід, які оцінюються у грошовому еквіваленті. На відміну від неї, концепція людського розвитку розглядає людину в широкому сенсі, акцентуючи увагу на всіх аспектах розвитку, як економічному, так і прав, свобод, можливостей тощо. На наш погляд, зважаючи на єдність предмету дослідження обох теорій, є певний сенс щодо об'єднання їх окремих положень в єдину концептуальну схему дослідження людини в соціально-економічній системі із використанням методології триалектичного підходу.

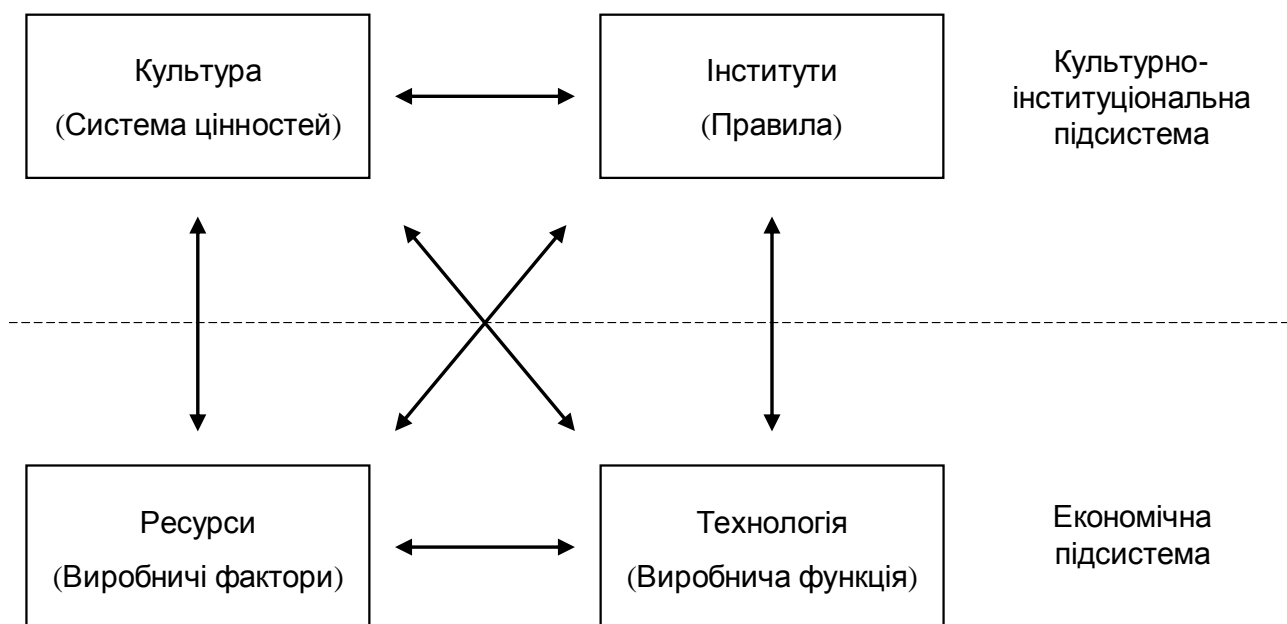


Рис. 1. Взаємопов'язаний розвиток у соціальній системі [2, р. 11]

В сучасних умовах господарювання, відповідно до об'єктивних тенденцій розвитку суспільства щодо глобалізації та обумовлених нею змін у технологічному укладі виникає об'єктивна необхідність не відмови від діалектичного підходу, який несправедливо був «усунений» від вирішення актуальних питань в економічній методології останніх років на користь неокласичного синтезу, а його оновлення з урахуванням здобутків сучасної економічної науки в напрямку поліметодологічності та у відповідності до вимог часу. Таке відродження діалектичного підходу є передумовою формування сучасної методології дослідження проблем розвитку складних соціально-економічних систем в умовах глобалізації. Так, за Голубєвим В. С. «теорія соціоприродного розвитку будується в два етапи: 1. від емпіричних узагальнень до загальної теорії розвитку (індуктивний метод) і, 2. від загальної теорії – до часткових (дедуктивний метод). Відповідно до цієї тези вчений виділяє основні принципи дослідження проблем розвитку:

Принцип 1. Буття (реальне або ідеальне) є одночасне співіснування, єдність протилежностей.

Принцип 2. Рух від однієї протилежності до іншої є послідовність двох стадій: спочатку прогрес, потім регрес.

Принцип 3. Максимальний прогрес відповідає народженню «нового» шляхом дозволу протилежностей на основі їх гармонійного синтезу.

Принцип 4. Три складових розвитку – дві протилежності і «нове» – означають, що світ функціонує на основі триалектики» [3, с. 1].

На основі триалектичного підходу визначимо взаємозв'язки теорії людського капіталу та концепції людського розвитку (рис. 2). Принциповою відмінністю концепцій є розгляд доходу та спроможностей людини: в концепції людського розвитку дохід розглядається як необхідний засіб для забезпечення розвитку людини, її знань та здібностей, можливостей реалізації прав та свобод, в теорії людського капіталу спроможності та їх розвиток розглядаються як засіб збільшення доходу, тобто порівнюються витрати на навчання та підготовку з очікуваними майбутніми вигодами, а інвестування у розвиток спроможностей здійснюється лише у тому випадку, якщо очікується віддача від інвестицій. При цьому обидві концепції обґрунтовують необхідність інвестування у людину та її якості, відмічаючи що від цього прямим чином залежить добробут не тільки окремої людини, а й країни в цілому, оскільки освіта та охорона здоров'я є суспільними благами і приносять користь не тільки їх власникам, але й всім членам суспільства. Таким чином, незважаючи на протиріччя у методології дослідження обидві зазначені концепції спрямовані на вирішення проблем розвитку людини та забезпечення добробуту в країні.

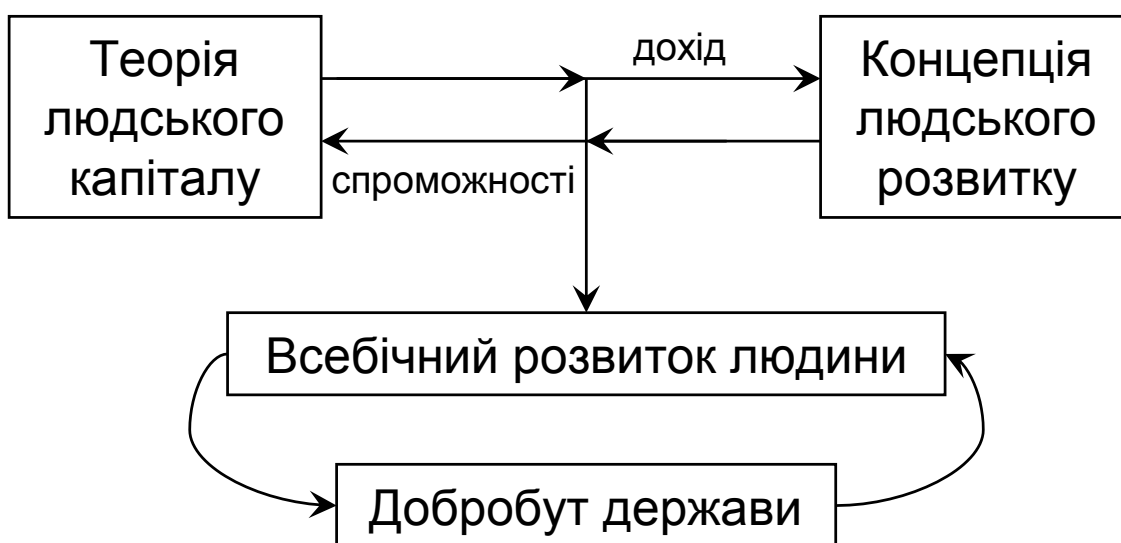


Рис. 2. Теоретична схема взаємозв'язку теорії людського капіталу та концепції людського розвитку [розроблено автором]

Використання триалектичного підходу щодо дослідження людського чинника соціально-економічної системи, на наш погляд, надасть можливості розширення аналізу у напрямку синтезу елементів двох наукових шкіл на основі застосування тернарних схем чи тріад, які становлять собою «сукупність з трьох взаємопов'язаних компонентів, що утворюють певну цілісність. Тріади, на відміну від діад, не поділяють, а, розрізняючи, об'єднують. Іншими словами, інтегруюча функція властива саме тріадам, не діадам. Діади – інструмент аналізу, тріади ж і інші полікомпонентні єдності виступають засобами синтезу, засобами відновлення цілісності досліджуваної системи» [4].

Застосування методології побудови тернарних схем дозволить структурувати складові людського розвитку в єдину систему, а також оцінювати взаємозв'язки між складовими елементами цієї системи, поєднуючи елементи кількісного та якісного аналізу. Принциповою відмінністю побудови складної системи на основі тріад є можливість виокремлення різнорівневих елементів системи на основі їх співвідношення та визначення мір спільності. Побудова теоретичної моделі системи людського розвитку та кількісна оцінка взаємозв'язків між елементами системи на різних рівнях є підставою для розробки науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективності діяльності такої системи й пошуку напрямків її сталого

розвитку відповідно до кризових умов та зміни впливу на її функціонування як зовнішніх, так і внутрішніх чинників.

Список використаних джерел:

1. Вельцель Х. Человеческое развитие и «взрыв» демократии: вариации изменений режимов среди 60 обществ / Х. Вельцель, Р. Инглхарт // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2008. – № 1. – С. 85–118.
2. Hayami Y. Development Economics From the Poverty to the Wealth of Nations / Yujiro Hayami and Yoshihisa Godo. – Oxford University Press Inc., New York. – Third Edition. 2005. – 430 p.
3. Голубев В. С. Триалектика развития. Развитие и гармония / В. С. Голубев // Наука и социальное качество. Электронный журнал (20.05.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukask.ru/iss/iss2-003.pdf>
4. Домброван Т. И. Лингвосинергетика: от бинарности – к тернарности / Т. И. Домброван [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/4125/1/341-348.pdf>

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Чудак Віталій Віталійович

*аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету*

Сучасна конкурентна політика є комплексом заходів, спрямованих, з одного боку, на попередження, обмеження та припинення зловживань монопольною владою та боротьбу з недобросовісною конкуренцією; з іншого – на підтримку, захист й розвиток конкуренції та забезпечення стабільності функціонування товарних ринків. Незаперечним є наявність позитивного впливу сучасної ефективної системи конкурентних відносин на національну економіку в цілому [2].

Одним з елементів системного аналізу є розробка цільових схем. Для групування цілей реалізації конкурентної політики держави використано систематизацію за групами структури філософського знання. Таким чином, в основу конкурентної політики покладено: суб'єкт (державна інституція, що формує цілі політики, визначає засоби їх досягнення, процес реалізації заходів для впливу на об'єкт політики для приведення його в бажаний ним (суб'єктом політики) стан) і об'єкт (товарний ринок, а також поведінка суб'єктів господарювання на ньому). Це – онтологічний аспект сутності конкурентної політики держави. Активізуючий момент діяльності суб'єктів – їх потреби, інтереси і цілі – аксіологічний аспект конкурентної політики, її мотиваційне ядро. Загальні наукові надбання щодо вирішення завдань конкурентної політики зводяться до необхідності щодо визначення і можливостей об'єкта. Це – гносеологічний аспект, або пізнання суті.

Квінтесенцією проблеми є етап вибору найбільш ефективних цілей з погляду досягнення стратегічної мети конкурентної політики. Це – праксеологічний аспект проблеми. Ціннісні відносини окремих людей в результаті їх об'єднання в групи перетворюються в суспільні відповідно до діалектики одиничного, особливого, загального.

Людині у різних ситуаціях доводиться вирішувати проблему вибору своїх можливостей (поведінки) зважаючи на особисті потреби, так і суспільство, визначивши свої потреби у вигляді цілей розвитку, вимушено, порівнюючи з можливостями, ранжувати цілі, тобто давати ціннісну оцінку «ситуації». Таким є філософське ядро методології вибору пріоритетів суспільного розвитку, в тому числі і конкурентної політики.

Таким чином, на наш погляд, науково-філософська основа конкурентної політики як системи обов'язково має охоплювати чотири основні елементи – онтологію (визначення об'єкта та суб'єктів конкурентної політики); аксіологію (формулювання цілей конкурентної політики з огляду на суспільні потреби); гносеологію (аналіз стану об'єкта, що забезпечує задоволення даних потреб) і, нарешті, праксеологію (як вибір пріоритетів).

Загалом вибір і конкретизація цілей конкурентної політики з точки зору можливостей їх досягнення визначається правильним вибором її стратегічної мети. Якщо стратегічна мета конкурентної політики визначена неправильно, то це породжує відповідні помилки при виборі інструментів її досягнення.

Стратегічна мета конкурентної політики полягає у державній підтримці ефективної конкуренції, створенні рівних умов конкуренції для всіх суб'єктів ринкової економіки.

Під ефективною конкуренцією пропонується розуміти такі ринкові умови, за яких фірми перебувають під розумно допустимим рівнем конкурентного тиску з боку наявних та потенційних конкурентів та споживачів, а роль держави полягає у тому, щоб забезпечити наявність такого тиску на ринку [2].

Цілі конкурентної політики держави пов'язані з тими заходами, які вона виконує на певній стадії її реалізації. Інтеграція цілей відбувається за принципом обов'язкового узгодження цілей нижчого рівня із цілями вищого порядку.

Зважаючи на вищезазначене, деталізація цілей конкурентної політики, на наш погляд, може бути представлена наступним чином: аксіологічні – забезпечення сталого розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок її інноваційної спрямованості; гносеологічні – інституційна підтримка ефективності ринкового механізму, імплементація світового досвіду реалізації конкурентної політики в інституційне середовище України, створення ефективного інституційного середовища реалізації конкурентної політики держави, інформаційне забезпечення реалізації конкурентної політики з метою підвищення інвестиційної привабливості країни; праксеологічні – розробка дієвого інституційного механізму реалізації конкурентної політики, розподіл і регулювання діяльності за певними організаціями з метою стимулювання розвитку конкуренції та її захисту, контролю за реалізацією конкурентної політики, поширення конкурентної культури в суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Лагутін В. Д. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки: монографія / А. Г. Герасименко, Л. С. Головка, Л. І. Дідківська та ін. За заг. ред. В. Д. Лагутіна. – К.: КНТЕУ, 2008. – 307 с.
2. Филюк Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія / Г. М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РОЗПОДІЛУ РЕНТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Шерстюкова Карина Юріївна

*аспірант кафедри економічної теорії,
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

Значні зміни в розподілі рентної плати та плати за використання інших природних ресурсів в порівнянні з попередніми роками відбулися в 2015 році. Якщо в 2013 році ці доходи державного бюджету становили 48%, в 2014 – 56,7%, то в 2015 році вони досягли 94,9%. З 2013 по 2015 роки більш ніж в 3 рази зменшилася частка рентної

плати за користування надрами місцевих бюджетів в Зведеному бюджеті України. Якщо доходи республіканського, обласних бюджетів скоротилися в 2,7 разів, бюджети міст районного підпорядкування і сільські – в 5, селищних – в 10, то міст республіканського і обласного підпорядкування – в 30 разів, а районні бюджети не отримали доходів взагалі [1, с. 48].

З усіх корисних копалин загальнодержавного значення лише видобування вуглеводнів не надає до обласних, а отже і до районних бюджетів та бюджетів міст обласного значення надходжень від рентної плати. Слід зазначити, що в результаті їх видобутку на значних територіях погіршується стан навколишнього природного середовища; інтенсивно руйнується інфраструктура; виникають додаткові суттєві загрози життю і здоров'ю мешканцям регіонів видобутку; обмежується обсяг придатних територій для ведення сільськогосподарської діяльності, аквакультури; ускладнюються проблеми з погодженням підприємствами, які здійснюють в Україні геологорозвідувальні роботи, експлуатаційне буріння, видобуток нафти і газу і т. п., спеціальних дозволів на користування надрами та набуття прав на земельні ділянки для потреб, пов'язаних з їх діяльністю, із органами місцевого самоврядування [2].

Впродовж останніх двох років з'явилося декілька проектів законів України про внесення змін до Бюджетного кодексу України, які можуть забезпечити вирішення зазначених проблем [2]. За оцінкою Міністерства фінансів України, у разі реалізації законопроектів, загальний фонд державного бюджету у 2016 році зменшиться, а місцевих бюджетів – збільшиться, на 2,5-5 млрд. грн. Слід очікувати суттєвого розширення фінансових можливостей місцевого самоврядування за рахунок передачі з державного бюджету місцевим бюджетам ряду доходних джерел та упорядкування видаткових повноважень між різними місцевими бюджетами. Але зарахування коштів до загального фонду місцевих бюджетів не забезпечує гарантій скеровування додаткових надходжень на покращення еколого-економічної ситуації населених пунктів і своєчасного та якісного проведення робіт з будівництва та експлуатації підприємств нафтогазовидобувного комплексу. Реалізація принципу справедливого розподілу рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату, на який спираються законопроекти, не гарантована. Наприклад, 84% загальної кількості видобутку природного газу по Україні зосереджено у Полтавській та Харківській областях, 63% видобутку нафти – в Івано-Франківській та Сумській, а в деяких областях такі корисні копалини взагалі відсутні. Тобто справляння рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення нерівномірне по території країни, що може призвести до значних переваг бюджетів місцевого самоврядування одних громад в порівнянні з іншими. Знаходження ділянок надр одночасно на території декількох громад, погіршення екологічних проблем, стану доріг і т. п. тих чи інших районів, областей, через які транспортуються видобуті корисні копалини, може спричинити проблеми із зарахуванням коштів та конфліктні ситуації на місцях.

Перші результати запроваджених змін у механізмі бюджетно-податкового розподілу ренти представлено у таблиці 1. У результаті значного розширення фінансових можливостей місцевого самоврядування, виконання місцевих бюджетів в 2015 році у порівнянні з 2014 роком зросло більш ніж в 1,7 разу.

Таблиця 1

Показники розширення фінансових можливостей місцевих бюджетів

[складено за 3]

Показники	2014 рік, млн. грн.	2015 рік, млн. грн.	Різниця, млн. грн.
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), включаючи особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами	158,7		+7525,9

Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів		7684,6	
Податок на майно		16011,1	
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами	35,0		+659,1
... які є власниками об'єктів житлової нерухомості		48,0	
... які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості		646,1	
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами	9,9		+41,6
... які є власниками об'єктів житлової нерухомості		50,0	
... які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості		1,5	
Земельний податок з юридичних осіб	2776,4	3558,8	+782,4
Орендна плата з юридичних осіб	7819,7	9413,9	+1594,2
Земельний податок з фізичних осіб	384,9	501,1	+116,2
Реструктурована сума заборгованості з плати за землю	0,005	0,0002	-0,0048
Орендна плата з фізичних осіб	1102,9	1357,7	+254,8
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу	395,3		+38,5
Транспортний податок з фізичних осіб		348,5	
Транспортний податок з юридичних осіб		85,5	
Єдиний податок	7413,2	10975,1	+3561,9
Єдиний податок з юр. осіб, нарахований до 01.01.2011	0,004	0,059	+0,055
Єдиний податок з фіз. осіб, нарахований до 01.01.2011	0,4	0,3	-0,1
Єдиний податок з юридичних осіб	2008,5	2206,1	+197,6
Єдиний податок з фізичних осіб	5404,4	6744,4	+1340,0
Єдиний податок з с/госп. товаровиробників, у яких частка с/госп. товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків		2024,2	+2024,2
Всього	20093,1	34670,8	+14577,7

Порівняльний аналіз можливостей підвищення фінансування місцевих бюджетів різних рівнів у результаті запровадження законопроектів № 3038 і № 3038-1 наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Можливості підвищення фінансування місцевих бюджетів за рахунок розподілу рентної плати (на прикладі Державного бюджету за 2015 рік) [складено за 2; 3]

Пропонована редакція проекту Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України»	
Показники	млн. грн.
Рентна плата за користування надрами для видобування нафти	2642,9
Рентна плата за користування надрами для видобування природного	29262,2

газу		
Рентна плата за користування надрами для видобування газового конденсату		2 239,4
Всього		34144,5
Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення – Державний бюджет (75%)		2834,8
Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення – Місцевий бюджет (25%)		944,9
Всього		3779,7
Разом		37924,2
реєстр. № 3038		реєстр. № 3038-1
Розподіл РП за користування надрами для видобування нафти, газу та газового конденсату	Розподіл РП за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення (крім РП за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату з надр континентального шельфу і виключної (морської) економічної зони, яка зараховується до загального фонду державного бюджету у повному обсязі)	
Державний бюджет		
95% – 32437,2 млн. грн.		90% – 34131,8
Місцевий бюджет		
5% – 1707,2 млн. грн.		10% – 3792,4
Розподіл РП за користування надрами для видобування нафти, газу та газового конденсату		
Бюджети міст республіканського та обласного значення, районні бюджети, бюджети об'єднаних територіальних громад		
1,5% – 512,2 млн. грн.		5% – 1707,2 млн. грн.
Обласні бюджети		
1,5% – 512,2 млн. грн.		4% – 1365,8 млн. грн.
Бюджети міст районного значення, сільських, селищних бюджетів		
2% – 682,9 млн. грн.		1% – 341,5 млн. грн.

Законопроект-3038 має простіший механізм розподілу рентної плати, але значно більше рентної плати отримують місцеві бюджети за проектом 3038-1: навіть враховуючи рентну плату за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення, яка надходить до місцевих бюджетів, сума за законопроектом № 3038 менше доходів місцевих бюджетів законопроекту № 3038-1. Проте, викликає сумніви відсотковий розподіл рентної плати проекту-3038-1. На нашу думку, законопроект-3038 передбачає більш справедливий розподіл: бюджети міст районного значення, сільських, селищних бюджетів в місцях розміщення видобувних об'єктів повинні отримувати більше 1% [4].

Таким чином, внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо розподілу рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату на користь місцевих бюджетів сприятиме: соціально-економічному розвитку регіонів видобутку нафти, природного газу і газового конденсату; своєчасному та якісному проведенню робіт з будівництва та експлуатації нафтогазовидобувного комплексу та ефективному функціонуванню його підприємств; вирішенню проблем недосконалості порядку надання спеціальних дозволів на користування надрами та земельними ділянками для будівництва газонафтових свердловин та виробничих споруд; нарощуванню видобутку вуглеводнів в країні; забезпеченню децентралізації влади; покращенню еколого-економічної ситуації населених пунктів; справедливому розподілу коштів від рентної плати за користування надрами. 3 жовтня 2016 року, після доопрацювання, законопроекти запропоновано включити до розгляду Комітетом з питань бюджету.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник: «Бюджет України 2015», підготовлено відділом статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
2. Проект Закону України «Про внесення змін до Бюджетного Кодексу України» реєстр. № 3038 від 04.09.2015; реєстр. № 3038-1 від 09.09.2015. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511
3. Звіти про виконання Державного бюджету України за 2014, 2015 рр. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
4. ППВГ – інструмент контролю за розподілом бюджетних коштів. – Режим доступу: http://www.ppk.org.ua/uk/interaction_EITI.html (<https://www.usaid.gov/uk/ukraine/economic-growth>).

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КИТАЮ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Макарчук Катерина Олексіївна

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин
факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

В останні десятиліття Китайська економіка пережила дивовижне зростання, що дозволило їй стати другою за величиною економікою в світі. Китай сьогодні став світовим центром виробництва.

Треба відмітити, що Китай пережив глобальну економічну кризу краще, ніж більшість інших країн. У листопаді 2008 року Державна рада оприлюднила програму в розмірі 4,0 трлн. юаней (585 млрд. дол. США) стимулювання направлену на захист економіки країни від найгірших наслідків фінансової кризи. Масова програма стимулювання економічного зростання підживлюється в основному через масивні інвестиційні проекти, що породжує ризики появи інвестиційних міхурів в деяких секторах економіки [1].

Розглянемо інвестиційну привабливість Китаю в умовах транснаціоналізації.

У 2014 році Китай став найбільшим у світі отримувачем прямих іноземних інвестицій (див. рис. 1).

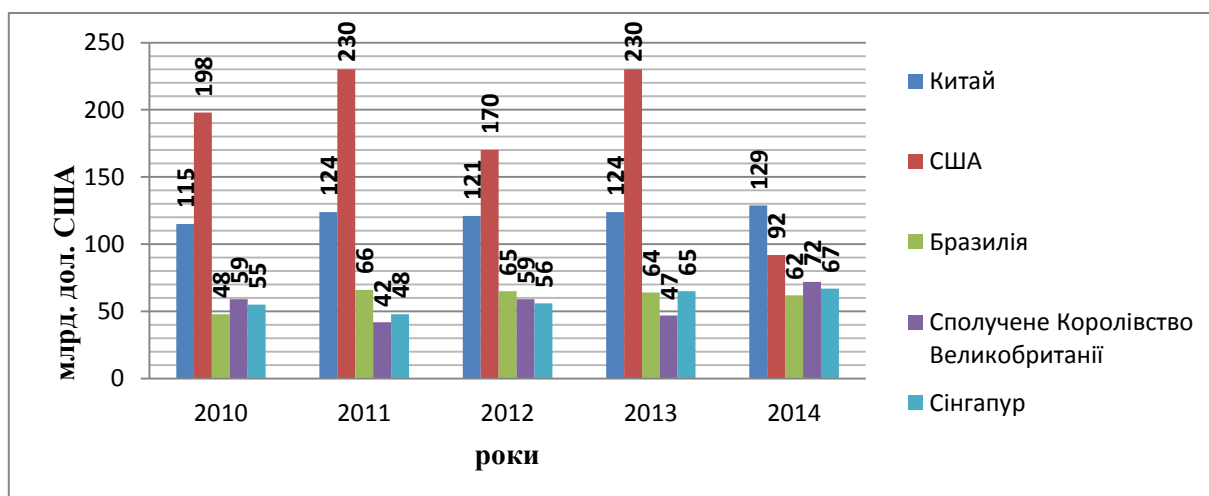


Рис. 1. Лідери у отриманні ПІІ у 2010-2014 рр. [2; 3; 4; 5; 6]

Згідно з даними ЮНКТАД, в 2014 р. Китай отримав 129 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій, що і дозволило стати лідером серед країн світу.

Офіційна статистика стверджує, що чисельність спільних підприємств Китаю у 2014 р. склала 4476, що на 2,78% більше показника попереднього року, а сума залучених ними інвестицій оцінювалася в 23,8 млрд. дол. США (приріст 9,52%) [1].

Згідно даної таблиці можна побачити, що найбільші обсяги прямих інвестицій в 2015 р. припадали на компанії Гонконгу (92,67 млрд. дол. США), Сінгапуру (6,97 млрд. дол. США), Тайваню (4,41 млрд. дол. США), Р. Корея (4,04 млрд. дол. США), Японії (3,21 млрд. дол. США), США (2,59 млрд. дол. США),

Німеччини (1,56 млрд. дол. США), Франції (1,22 млрд. дол. США), Англії (1,08 млрд. дол. США) і Макао (0,54 млрд. дол. США). На частку перерахованих країн довелося 94% всіх фактично залучених в країну інвестицій [1].

Таблиця 1

Основні інвестори ПІІ Китаю у 2013-2015 рр. (млрд. дол.)

	2013	2014	2015
Гонконг	78,3	85,74	92,67
Сінгапур	7,32	5,93	6,97
Японія	7,064	4,33	3,21
Тайвань	5,246	5,18	4,41
США	3,353	2,67	2,59
Республіка Корея	3,059	3,97	4,04
Німеччина	-	2,07	1,56
Нідерланди	1,281	640	-
Англія	1,039	1,35	1,08
Франція	762	710	1,22
Макао	-	-	890

Джерело: складено автором за матеріалами [1]

За даними Міністерства Комерції КНР, в 2015 р. на території Китаю було створено 11914 підприємств за участю іноземного капіталу, що в кількісному вираженні, більше показника 2014 року на 8,6%. Таким чином, можна говорити про перехід від політики збільшення кількості підприємств, до політики підвищення їх капіталізації [1].

За даними Міністерства Комерції КНР, в 2015 р. на території Китаю було створено 11914 підприємств за участю іноземного капіталу, що в кількісному вираженні, більше показника 2014 року на 8,6%. Таким чином, можна говорити про перехід від політики збільшення кількості підприємств, до політики підвищення їх капіталізації [1].

Розглянемо структуру використання китайськими підприємствами прямих іноземних інвестицій (таблиця 2).

Таблиця 2

Структура використання ПІІ компаніями в Китаї у 2015 році

Галузь	Обсяг ПІІ			
	Кількість об'єктів	Приріст до 2014 р., %	Сума фактично використаних іноземних інвестицій	Приріст до 2014 р., %
Всього	11914	8,6	68411,18	+8,0
С / г, лісове, рибне господарство	273	-15,1	821,50	-8,9
Видобувні галузі:	13	-6,2	86,61	-56,2
Обробні галузі, в т.ч.:	2185	-27,7	20854,64	-5,9
- Текстильна галузь	50	-27,8	438,66	-0,8
- Хімічна галузь	80	-19,1	1590,85	+2,8
- Фармацевтична галузь	38	+5,4	604,69	+12,4
- Загальне машинобудування	200	-15,4	1508,83	-21,0
- Спеціальне машинобудування	202	-21,0	1386,33	-3,2
- Комунікаційне обладнання	254	-26,3	3565,63	-3,4
Електро-, газо- і водопостачання	111	-6,5	1134,78	+55,2

Будівництво	59	-13,9	819,93	+96,0
Транспортні перевезення, складське господарство, поштові послуги	197	-0,5	1690,74	+26,7
Передача інформації, комп'ютерні послуги, програмне забезпечення	528	-16,3	1790,72	-10,0
Оптова та роздрібна торгівля	3891	+4,0	6684,63	+19,8
Готельні послуги	284	-13,0	1589,65	+33,3
Фінанси, грошовий обіг	1120	+66,1	10043,40	+5,0
Нерухомість	196	+16,9	16000,38	+19,0
Лізинг і торговельні послуги	2021	+3,9	4273,99	+23,1
Наукові дослідження, технічні послуги і геологорозвідка	795	-5,8	2579,33	-11,5
Водне господарство, захист навколишнього середовища і комунальне господарство	38	0,0	316,17	+38,7
Послуги для населення та інші послуги	80	-7,3	524,91	-47,8
Освіта	18	+100,0	10,52	-46,6
Охорона здоров'я, соцзабез і соцзахист	18	-36,4	78,83	-0,8
Культура, спорт і сфера розваг	85	+3,1	510,12	+66,4

Джерело: систематизовано автором за [1]

Як свідчать дані таблиці, найбільші інвестиції припадають на сферу послуг, де кількість створених підприємств досягло 9443 (або 89,2% від загальної кількості), а обсяг використаних інвестицій 46 648,43 млрд. дол. США (або 68,2% загального обсягу інвестицій) [1].

Одним з основних факторів, що впливає на інвестиційну привабливість Китаю є місце країні в міжнародному рейтингу Doing Business. За даними рейтингу 2016 року Китай займає 84 місце з показником в 62,93 п.п. [9].

Згідно з даними, зібраними міжнародними експертами для рейтингу Doing Business, початок бізнесу в Китаї потребує в середньому 11.00 процедур, що займають в середньому 31,40 днів. Вартість реєстрації нового підприємства складає близько 0,70% від доходу на душу населення.

Треба зазначити, що уряд Китаю робить досить багато, для того, щоб зробити країну більш привабливою для іноземних компаній та покращити умови роботи для міжнародного бізнесу, а саме, у 2013 році були зроблені кроки, які дозволили зменшити адміністративні бар'єри для малих та мікрокомпаній, вони були звільнені від сплати адміністративних зборів. У 2015 році були усунуті вимоги щодо мінімального розміру статутного капіталу компаній та обов'язковій перевірці компаній аудиторською фірмою. Таким чином, на тлі проблем з зовнішнім попитом, Китай намагається стимулювати внутрішнє споживання та залучати додаткові інвестиції.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства торгівлі Китайської народної республіки [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/>
2. Доклад о мировых инвестициях 2011 год [Электронный ресурс]: Конференция ЮНКТАД. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf
3. Доклад о мировых инвестициях 2012 год [Электронный ресурс]: Конференция ЮНКТАД. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf

4. Доклад о мировых инвестициях 2013 год [Электронный ресурс]: Конференция ЮНКТАД. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf
5. Доклад о мировых инвестициях 2014 год [Электронный ресурс]: Конференция ЮНКТАД. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf
6. Доклад о мировых инвестициях 2015 год [Электронный ресурс]: Конференция ЮНКТАД. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_overview_ru.pdf
7. Доклад Группы мирового банка Doing Business 2014 Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>
8. Доклад Группы мирового банка Doing Business – 2015: оценка качества и эффективности регулирования [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>
9. Доклад Группы мирового банка Doing Business – 2016 Doing Business 2016 Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Електроний ресурс]: Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>

СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНЕ СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Медведєва Ірина Валентинівна

*аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Зазвичай культурні фактори вивчаються при аналізі макромаркетингового середовища, коли компанія вивчає новий зарубіжний ринок, визначає ступінь його привабливості з метою прийняття рішення про можливість виходу на нього. Такий аналіз передбачає відбір та експертну оцінку факторів макромаркетингового середовища, що впливають на діяльність компанії на ринку, що досліджується. Макромаркетингове середовище включає 6 груп факторів: політико-правові, економічні, демографічні, науково-технічні, природні, культурні; і їх аналіз здійснюється у зазначеному порядку [3, с. 101].

Часто культурне середовище об'єднують із соціальним, через їх взаємозв'язок і складність розмежування їх факторів. Фактори соціально-культурного середовища міжнародного бізнесу представлені на рисунку 1 та 2.



Рис. 1. Фактори соціально-культурного середовища

Джерело: [1, с. 25-26]

У підручнику за редакцією професора Вергуна В.А. наведено наступні складові соціально-культурного середовища міжнародного бізнесу: мова, релігія, цінності та

відношення, закони, освіта, політика, технологічна і матеріальна культура, організація суспільства. Всі складові представлені на рисунку 3.

1	2	3	4	
<p>Соціальна організація суспільства</p> <p>Соціальна система Соціальні інституції Владні структури Суспільні організації Соціальні зміни Соціальна структура Родинні відносини</p>	<p>Демографічна ситуація</p> <p>Статево-вікова структура Динаміка народонаселення Рівень освіти Рівень доходів Урбанізація Рівень та структура зайнятості Психологічний стан суспільства</p>	<p>Політико-правові пріоритети суспільства</p> <p>Націоналізм Політична система Політичні пріоритети Суверенність Національні інтереси Ідеологія Міжнародні пріоритети</p>	<p>Соціально-культурні цінності</p> <p>Література Музика Образотворче мистецтво Фольклор Ставлення до: - часу - культурного надбання - роботи - добробуту - змін - наукових досягнень - іноземних товарів - ризиків тощо Критерії самооцінки та самовдосконалення</p>	
5	6	7	8	9
<p>Наука, технологічні цінності</p> <p>Матеріальні досягнення (культура) Винаходи Наукова спеціалізація Наукові організації</p>	<p>Освіта</p> <p>Система (рівні) освіти Перепідготовка Кваліфікаційні рівні Рівень грамотності</p>	<p>Релігія</p> <p>Об'єкти (священні) поклоніння Вірування та норми Філософські системи Релігійні: обряди, табу, свята і ритуали</p>	<p>Мова</p> <p>Письмова мова Мова спілкування Офіційна (державна) мова Лінгвістичний плюралізм (багатомовність) Мовна ієрархія Міжнаціональне спілкування Мовна культура</p>	<p>Народні традиції</p> <p>Свята Прикмети</p>

Рис. 2. Складові соціально-культурного середовища

Джерело: [1, с. 25-26]

Загальновідомою методикою аналізу тенденцій змін макросередовища міжнародного маркетингу є PEST-аналіз (STEP-аналіз). Він оснований на вивченні 4 груп факторів: P – політико-правових, E – економічних, S – соціокультурних, T – технологічних. Він передбачає моніторинг стану кожного зі складових елементів групи факторів. До соціокультурних факторів в PEST-аналізі відносяться:

- соціальна структура,
- етика бізнесу,
- мотивація трудової діяльності та її значущість,
- культура споживання та його мотивація,
- демографічна ситуація,
- соціокультурні цінності,

- ставлення до добробуту, культурного надбання, наукових, виробничих, власних і колективних досягнень, родинних стосунків,
- різні аспекти моралі, релігії, освіти, культури тощо.

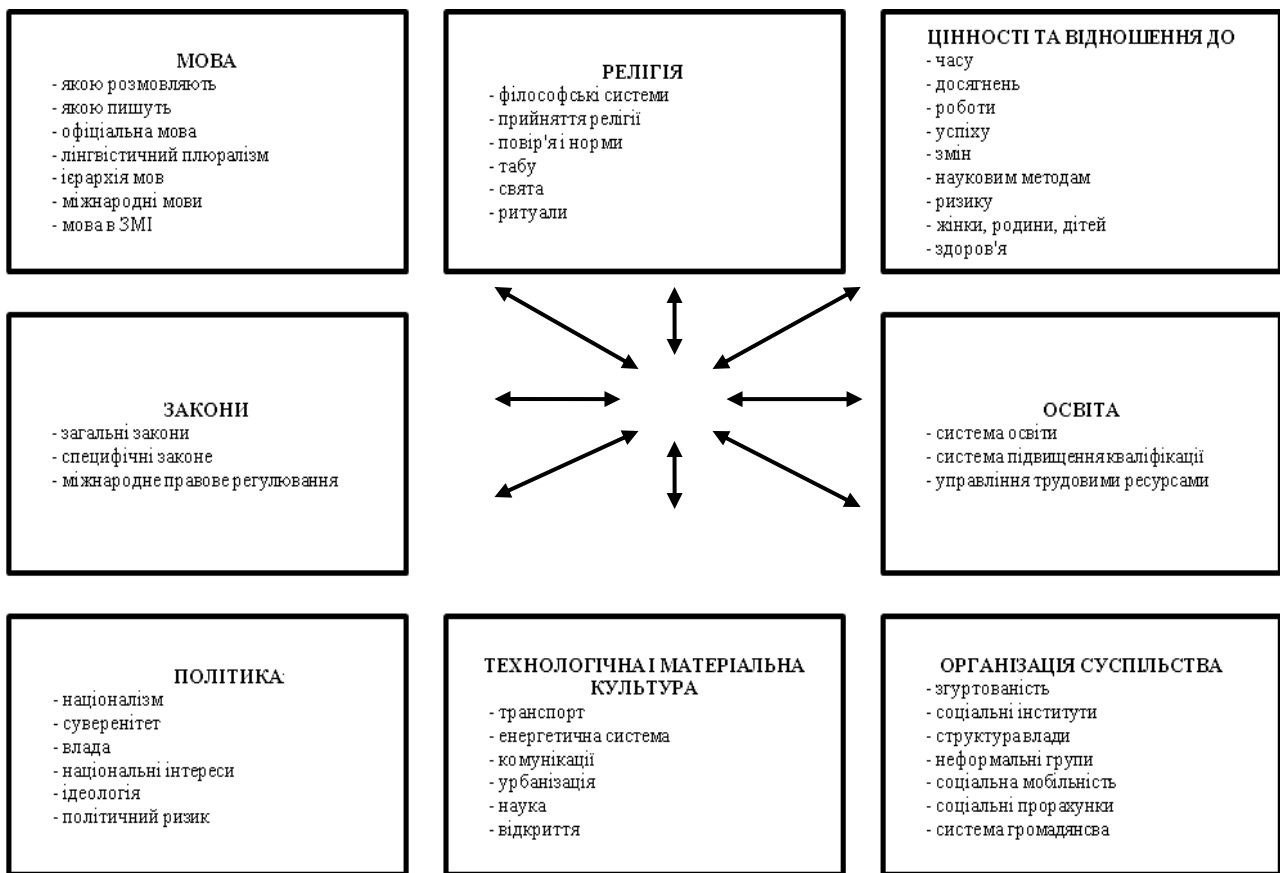


Рис. 3. Складові соціально-культурного середовища міжнародного бізнесу
Джерело: [2, с. 60]

Цей аналіз використовують для аналізу макросередовища у країнах зі слабкою економікою або економікою перехідного періоду, де перше місце посідають фактори економіки та політики. Для країн з розвинутою економікою та стабільною політичною системою, де пріоритетними є соціальні та технологічні фактори, використовують STEP-аналіз з послідовністю врахування груп факторів відповідно до літер назви [2, с. 248-249].

Зазвичай вивчення культурних факторів на етапі аналізу макросередовища зарубіжного ринку завершується, однак їх вплив на міжнародний бізнес на цьому не обмежується. Необхідним також є аналіз культурних факторів при встановленні ділових контактів з бізнес-партнерами та при розробці маркетингової стратегії у разі прийняття рішення про вихід компанії на зарубіжний ринок.

Список використаних джерел:

1. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації: Навч. посіб. – 2-ге вид., переробл. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 152 с.
2. Міжнародний бізнес: підручник / за ред. проф. В.А. Вергуна. – К.: ВАДЕКС, 2014. – 810 с.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.

КІЛЬКІСНА ОЦІНКА РІВНЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ДО ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ ЄС

Музиченко Микола Володимирович
здобувач,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Якісна оцінка рівня диверсифікації, що визначає мінімальну кількість зовнішніх джерел постачання n_{\min} , яка є необхідною для забезпечення мінімального рівня диверсифікації зовнішніх джерел – перший етап визначення рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання газу.

Показник n_{\min} дає можливість визначити відповідність поточного рівня диверсифікації мінімально необхідному рівню, але дотримання цього показника не є достатньою умовою для забезпечення у повному обсязі безпеки газопостачання держави. У зв'язку з цим для детального визначення рівня наявної безпеки газопостачання доцільною є кількісна оцінка рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу.

Показник кількісної оцінки рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу має кількісно відобразити ступінь перевищення наявного рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання над мінімально необхідним рівнем диверсифікації, наявність якого є умовою забезпечення мінімального рівня безпеки газопостачання.

У державах-членах ЄС має місце динамічна залежність економічних і політичних пріоритетів при просуванні енергетичних проєктів. Політичні пріоритети можуть домінувати або поступатися місцем економічним пріоритетам [1].

Виходячи з цього при визначенні остаточної кількісної оцінки рівня диверсифікації постачання газу до держав-членів ЄС слід враховувати фактори політичної та економічної доцільності стосовно зовнішніх джерел постачання.

Безпосередньо кількісну оцінку рівня диверсифікації постачання природного газу до держав-членів ЄС пропонується визначати показником, який характеризує рівень перевищення кількості зовнішніх джерел постачання над їх мінімально необхідною кількістю n_{\min} , і визначається співвідношенням сукупного номінального обсягу постачання із зовнішніх джерел (зовнішніх газопроводів і об'єктів зрідженого природного газу (ЗПГ)) до граничного обсягу постачання з одного зовнішнього джерела [2].

Сукупний обсяг природного газу держави Q_{ne} складається з обсягів, які вона може отримати з внутрішніх джерел (власних виробничих об'єктів (Q_{60}) і власних газосховищ (Q_{2c}) та зовнішніх джерел постачання природного газу (зовнішніх газопроводів (Q_{3z}) і об'єктів ЗПГ (Q_{3ng})).

Обсяг природного газу Q_{3z} , який держава може отримати з зовнішніх газопроводів, представимо у вигляді двох складових: обсягу Q_{\min} , який держава у сукупності може отримати, використовуючи мінімально необхідну кількість зовнішніх джерел постачання n_{\min} , та обсягу $Q_{\text{дод}}$, який держава у сукупності може отримати, використовуючи додаткові зовнішні джерела постачання у кількості $n_{\text{дод}}$, які є у неї в наявності понад мінімально необхідну кількість зовнішніх джерел постачання.

Кількість додаткових зовнішніх джерел постачання природного газу $n_{\text{дод}}$ є параметром, який фактично характеризує перевищення наявного рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання над відповідним мінімально необхідним рівнем. При цьому рівень диверсифікації зовнішніх джерел постачання тим вище, чим більше величина цього перевищення.

Ступінь перевищення наявного рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу над відповідним мінімально необхідним рівнем будемо визначати співвідношенням загальної наявної кількості зовнішніх джерел постачання, яка дорівнює сумі мінімально необхідної кількості зовнішніх джерел n_{\min} та кількості

додаткових зовнішніх джерел $n_{\text{дод}}$, до мінімально необхідної кількості зовнішніх джерел $n_{\text{мін}}$:

$$\Delta n = \frac{(n_{\text{мін}} + n_{\text{дод}})}{n_{\text{мін}}}. \quad (1)$$

При цьому обсяг газу, який може бути отриманий з кожного додаткового зовнішнього джерела, не повинен перевищувати граничного обсягу постачання з одного зовнішнього джерела $Q_{\text{зр}}$, який визначається тим обсягом, що може бути компенсований у випадку припинення постачання з найбільшого зовнішнього джерела за рахунок збільшення обсягів постачання газу з решти наявних джерел [2].

Щодо врахування факторів політичної та економічної доцільності стосовно зовнішніх джерел постачання природного газу, доцільно при визначенні остаточної кількісної оцінки рівня диверсифікації постачання використовувати відповідні безрозмірні коефіцієнти: коефіцієнт політичної доцільності $K_{\text{нд}}$ та коефіцієнт економічної доцільності $K_{\text{ед}}$:

$$K_{\text{нд}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_{\text{нді}}, \quad (2)$$

$$K_{\text{ед}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_{\text{еді}}, \quad (3)$$

де n – загальна кількість зовнішніх джерел постачання природного газу;

i – номер зовнішнього джерела постачання природного газу.

Коефіцієнт політичної доцільності $K_{\text{нд}}$ пропонується визначати рівнем і характером міжнародних відносин між ЄС в цілому та його окремими державами-членами, з одного боку, та державами-постачальниками природного газу, з іншого боку. При цьому рівень і характер міжнародних відносин слід розглядати з урахуванням 4-х рівневої класифікації, а саме, слід розрізняти добросусідські, партнерські, суперницькі та конфронтаційні відносини.

Таким чином, при добросусідських відносинах між державою-постачальником і державою-споживачем газу $K_{\text{нд}}$ пропонується встановити таким, що дорівнює одиниці. Відповідно при партнерських відносинах $K_{\text{нд}}$ пропонується встановити в діапазоні від 0,75 включно до 1, при суперницьких відносинах в діапазоні від 0,25 включно до 0,75, при конфронтаційних відносинах в діапазоні від 0 до 0,25.

В якості коефіцієнта економічної доцільності $K_{\text{ед}}$ пропонується використовувати відношення актуальної середньої ціни за тисячу кубометрів газу $P_{\text{снт}}$, яка сформована на поточний момент часу на європейському спотовому ринку газу, до ціни за тисячу кубометрів газу $P_{\text{нст}}$, яка пропонується державою-постачальником природного газу:

$$K_{\text{ед}} = \frac{P_{\text{снт}}}{P_{\text{нст}}}. \quad (4)$$

Коефіцієнт $K_{\text{ед}}$, який дорівнює одиниці, означає, що ціна $P_{\text{снт}}$ еквівалентна ціні $P_{\text{нст}}$. Коефіцієнт $K_{\text{ед}}$, який менше одиниці, означає, що ціна $P_{\text{нст}}$ більша за ціну $P_{\text{снт}}$. Якщо коефіцієнт $K_{\text{ед}}$ більше одиниці, це означає, що ціна $P_{\text{снт}}$ менша за ціну $P_{\text{нст}}$.

Використання актуальної середньої ціни за тисячу кубометрів газу $P_{\text{снт}}$, яка сформована на поточний момент часу на європейському спотовому ринку, обумовлено тим, що ціни на газ на спотовому ринку відображають найбільш актуальну цінову ситуацію на ринку газу [3].

Основні принципи лібералізації європейського газового ринку відображає «Цільова модель газового ринку ЄС», положення про яку містяться у «Третньому енергопакеті» і одними з ключових елементів якої є біржове ціноутворення на високоліквідних газових хабах [3; 4].

Маркером для європейських континентальних газових хабів останніми роками вважається торгівельний майданчик газового хабу TTF, який є одним з найбільш

ліквідних газових хабів та має високий ступінь інтеграції з іншими провідними європейськими газовими хабами [5].

Враховуючи зазначене, при розрахунку коефіцієнта економічної доцільності $K_{ед}$ в якості актуальної середньої ціни за тисячу кубометрів газу пропонується розглядати спотову ціну, яка сформована на поточний момент часу саме на торгівельному майданчику газового хабу TTF в Нідерландах.

Таким чином, показник кількісної оцінки рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання газу $K_{ко}$ матиме наступний вигляд:

$$K_{ко} = K_{нд} \cdot K_{ед} \cdot \Delta n. \quad (5)$$

Показник $K_{ко}$ дозволяє кількісно оцінити рівень диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу до держав-членів ЄС з урахуванням факторів політичної та економічної доцільності проектів в енергетичній сфері.

Список використаних джерел:

1. Диверсифікаційні проекти в енергетичній сфері України: стан, проблеми та шляхи їх реалізації // Національна безпека і оборона (Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова). – 2009. – № 6. – С. 2-53.

2. Музиченко М.В. Якісна оцінка рівня диверсифікації постачання природного газу в державах-членах Євросоюзу // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Вип. 5, 2015. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – С. 45-49.

3. Подолець Р.З. Особливості ціноутворення в міжнародній торгівлі природним газом / Р.З. Подолець, О.А. Дячук, Р.С. Юхимець // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 53-66. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2014_1_6

4. European Gas Target Model review and update. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.acer.europa.eu/events/presentation-of-acer-gas-target-model-documents/european%20gas%20target%20model%20review%20and%20update.pdf>

5. Petrovich V. European gazhubs: how strong is price correlation? // The Oxford Institute For Energy Studies. – NG 79. – 2013. – 64 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2013/10/NG-79.pdf>

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Степаненко Владислав Олегович

магістр

*Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

У сучасних умовах розвитку світової економіки відбувається поглиблення впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на національну економіку держави. Особливо актуальним у цьому зв'язку стає вивчення теоретичних засад конкуренції та дослідження шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності економіки держави.

У розбудову питань конкуренції та конкурентоспроможності значний внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Базилевич, А. Гальчинський, В. Гесць, Я. Жаліло, Ф. Еджуорта, А. Сміт, М. Портер та ін.

Метою даної роботи є дослідження впливу глобалізаційних процесів на конкурентоспроможність економіки України.

Не існує єдиного загальноприйнятого підходу до розкриття сутності поняття конкурентоспроможності. Поняття «конкурентоспроможність» є важливим в оцінці позицій країн у світовому господарстві. Найвагомий внесок у дослідження

проблематики конкурентоспроможності країн вніс М. Портер [5], автор теорії конкурентних переваг, згідно з якою конкурентоспроможність у національній економіці визначається здатністю підтримувати продуктивність праці на значно вищому рівні, ніж у конкурентів, шляхом безперервного впровадження інновацій.

Конкурентоспроможність є ключовим показником стану економіки країни і індикатором можливих перспектив її розвитку. Для здійснення комплексного аналізу конкурентоспроможності країн розробляють та застосовують безліч індексів, такі як: індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), індекс глобалізації (KOF Index of Globalization), індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index), індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) та ін.

Найбільш відомим міжнародним рейтингом конкурентоспроможності є «Індекс глобальної конкурентоспроможності», який щорічно складається і публікується Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ).

За даними цього індексу Україна посідає 79 місце із 140 країн світу (Global Competitiveness Index 2015-2016), що менше на 3 позиції порівняно з минулим роком. З таблиці 1 видно, як саме змінювалось місце держави за період з 2013 по 2016 рік. Основними факторами, що перешкоджають країні опинитись у верхніх позиціях рейтингу, є недостатня конкурентоспроможність внутрішніх ринків та неефективність інституційного середовища.

Таблиця 1

Динаміка показника «індекс глобальної конкурентоспроможності» України*

Показник	Місце України			Сусідні країни за рейтингом 2015-2016рр.	Країна-лідер у 2015-2016рр.
	2013-2014 рр. (з 148 країн)	2014-2015 рр. (з 144 країн)	2015-2016 рр. (140 країн)		
Базові вимоги	91	87	101	Домініканська Республіка, Кот-Д'Івуар	Сінгапур
Якість інститутів	137	130	130	Мадагаскар, Парагвай	Фінляндія
Інфраструктура	68	68	69	Південна Америка, Йорданія	Гонконг
Макроекономічна стабільність	107	105	134	Монголія, Венесуела,	Норвегія
Охорона здоров'я і початкова освіта	62	43	45	Китай, Сполучені Штати	Фінляндія
Підсилювачі ефективності	71	67	65	Македонія, Уругвай	Сполучені Штати
Вища освіта і професійна підготовка	43	40	34	Чилі, Коста-Ріка	Сінгапур
Ефективність ринку товарів і послуг	124	112	106	Хорватія, Бутан	Сінгапур
Ефективність ринку праці	84	80	56	Маврикій, Вірменія	Швейцарія
Рівень розвитку фінансового ринку	117	107	121	Сербія, Туніс	Нова Зеландія
Технологічна готовність	94	85	89	Перу, Гватемала	Люксембург
Розмір ринку	38	38	45	Чилі, Казахстан	Китай

Інновації та розвиток	95	92	72	Таджикистан, Кот-Д'Івуар	Швейцарія
Конкурентоспроможність бізнесу	97	99	91	Угорщина, Ліберія	Швейцарія
Інновації	93	81	54	Кот-Д'Івуар, Гондурас	Швейцарія
Глобальний індекс конкурентоспроможності	84	76	79	Гватемала, Таджикистан	Швейцарія

**складено автором за даними [1-3]*

Зниження конкурентоспроможності України пов'язане із нестабільною політичною ситуацією, яка призводить до негативної динаміки загальноекономічних показників, зменшення обсягів виробництва. Тому, пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності країни у світовому економічному просторі є ключовим завданням українського уряду.

Отже, для розвитку конкурентоспроможного середовища потрібно залучати іноземні інвестиції у національну економіку, розвивати науково-технічну та інтелектуальну базу. Також для підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України важливо зробити поступові кроки к адаптації національної економіки до змін світових глобалізаційних та інтеграційних процесів, що стане передумовою поступового підвищення міжнародної конкурентоспроможності України у світових рейтингах.

Список використаних джерел:

1. The Global Competitiveness Report 2013–2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
2. The Global Competitiveness Report 2014–2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
3. The Global Competitiveness Report 2015–2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
4. Офіційний сайт WEF – Режим доступу: <http://www.weforum.org>
5. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

DO UNITED NATIONS PEACE MISSIONS PROMOTE PEACE AND DEVELOPMENT OR MERELY FREEZE CONFLICTS THAT WILL LIKELY RECUR? CONCLUSIONS FOR UKRAINE

Tsoklan Arthur

*Attender IR105 Course” Understanding Foreign Policy:
the Diplomacy of War, Profit and Justice”*

International Relations Department

London School of Economics and Political Sciences (LSE)

After the world faced the World War II, the bloodiest war in the history of humankind, the issue of conflict-avoidance was crucial. The solution was the majority of states from all over the world uniting in order to sustain global peace creating an intergovernmental organization called the United Nations. This has started a new era in the diplomatic relations of all the member states as well as significantly boosted the world's globalization. Nonetheless, several parts of the globe were still suffering from local conflicts, even after seeing the power of the total war. The period of the Cold War signified new tensions sparkling up. In order to de-escalate the existing clashes and prevent possible genocide, the

Department of Peacekeeping Operations was founded in 1948. DPKO's mission is to observe and, if needed, intervene into the conflict in order to prevent the escalation or recurrence. According to the fact sheet on the UN peacekeeping operations published by the UN in 2013, the department's active personnel as of 2013 is 111512 people in total, out of which 90905 are uniformed [1]. The staff and troops consist of the citizens of the member states. Seventy-one UN peacekeeping operations were started since 1948. However, those operations were not always successful and did not always result in the solution of a conflict. One may consider this as a proper condition for doubting the UN peacekeeping missions' effectiveness. Indeed, some missions, such as United Nations Peacekeeping Force in Cyprus [2], last for decades not actually solving, but freezing the issue. At this point, this is reasonable to put a question: do United Nations peace missions promote peace or merely freeze conflicts that will likely recur? In this essay, I will argue that the United Nations peacekeeping operations in most of the cases cannot solve the conflict without the intervention of a state actor because of the lack of power and own resources; hence, they just freeze the conflict preventing it from growing.

Peacemaking missions are not always effective as they should be. Some missions have failed due to different circumstances. One of the examples can be peacemaking mission in Somalia in 1995, during civil the war. The UN in cooperation with twenty countries and their troops started the mission of supplying people with humanitarian aid. After that, peacekeepers planned to stop escalation of the conflict, but they did not succeed. A possible explanation can be found in «Pitfalls and Prospects in Peacekeeping Literature»:

«...peacekeeping evolved from a practice used primarily between warring states to a tool used to maintain peace after civil wars as well» [3, p. 283-301].

Clearly, the Somalia case proves that peacekeeping missions work better as a tool of freezing the conflict, while it often fails during direct military confrontations, such as civil wars. When the UN military forces started active part of peacemaking process, twenty-four Pakistani troops, who were the part of the UN mission, were killed, followed by three helicopters of the US army stricken down, which led to casualties of eighteen US rangers. Since the UN is a non-state actor, it does not have own army and it cannot risk the allied troops. This folded the peacekeeping mission. This case is now known as «the greatest failure of the UN in our lifetime» [4] and can be considered as one of the missions that neither solved the conflict, nor froze it. Somalia still remains unstable country even years after the conflict broke out.

Let us consider Abkhazia and South Ossetia as the examples of conflicts frozen due to the UN peacekeepers' involvement. The Abkhaz-Georgian conflict was a geopolitical conflict, which took its beginning in 1989 and intensified in 1991 with the collapse of the Soviet Union. Abkhazia, which was an autonomous republic within the state of Georgia, expressed its will to become a sovereign and independent state through seceding. According to Uppsala Conflict Data Program [5], casualties in the region of Abkhazia started to grow rapidly in 1992 and reached 1685 deaths by 1993. This has triggered the UN to create the United Nations Observer Mission in Georgia (UNOMIG) in August 1993. In May of the following year, both sides signed the Agreement on a Cease-fire and Separation of Forces, which led to an increase of the amount of the observers. Since then, tensions and clashes between Georgia and Abkhazia have significantly decreased, however, they conflict has never ended. A new wave of the conflict started in 2008, when another region of Georgia – South Ossetia – almost copied the Abkhazia scenario by self-proclaiming itself an independent state. Its will was supported by Russia, however fought by Georgia, which led to more than 620 deaths (UCDP) only in two-week period in 2008. This was the crucial factor of worsening relations between Russia and Georgia. On 15th June 2009 Russia vetoed an extension of the peacekeeping mission and a month later the last observers left the region (UN News). Russia-backed self-proclaimed republics of Abkhazia and South Ossetia have de-facto remained independent, however are not recognized by most of the world's states.

Another example to support the argument that the UN peacekeeping missions freezing the conflicts, instead of solving them, is United Nations Peacekeeping Force in Cyprus (UNFICYP) organization. Being set up by the UN Security Council in 1964 in order to

prevent the escalation of conflict between the Greek Cypriot and Turkish Cypriot communities, the UNFICYP is one of the longest peacekeeping operation in history. The reason is that it has never ended. Since 1964, the organization's troops and personnel have remained on the island «to supervise ceasefire lines, maintain a buffer zone, undertake humanitarian activities and support the good offices mission of the Secretary-General» (the UN). The military presence on the island and need to supervise the local ceasefire lines means that the mission has stopped the violence; however, there is a big chance of the conflict's recurrence as soon the peacekeepers leave. It would be appropriate to say that the conflict has been frozen for above fifty years and yet it has a chance to resume when the conditions become the same as before the «freeze».

To sum up, the peacekeeping missions are commonly used as a method for prevent a conflict from escalating and decline the risk of its recurrence. However, they do not always end up in the result, which was expected. Instead of solving the issue and removing the root of the conflict, the DPKO often just freezes the conflict in order to prevent it from expanding and leaves it under «the quarantine,» which may result in the conflict's recurrence. In most of the cases, the UN's missions do not have power to solve the matter without the external force, such as a state actor, intervening; the example of that is the UNOMIG. The result of the mission is that the conflict was frozen for more than a decade until it has broken out at a massive scale, followed by the considerable amount of casualties and Georgia losing control of a part of its territory. This would not have happened if the self-proclaimed republic of Abkhazia and South Ossetia were not backed by Russia. The successful outcome of the peacekeeping mission, which is the eventual solution of the conflict, is highly dependent on several variables including resources available for use, the continuance and locality of the conflict, the kind of conflict itself, the time for preparation before the intervention and the state support. In addition, any resolution on a certain conflict can be vetoed and ended by a member of the UN Security Council, which gives those member states diplomatic power over the UN. All in all, with the states' foreign policy approaches developing over the years, the effectiveness of the most influential diplomatic machine on the globe is being questioned. States have not become equal on the diplomatic arena, conflicts keep occurring and usually cannot be stopped with the UN peacekeeping missions, poverty, hunger, and diseases are still widespread over the globe. Moreover, now the UN is losing its authority, since a member of a security council can veto any resolution, hence, removing the international diplomatic obstacles for a state involved into a conflict. Once innovative League of Nations was dissolved because of its inability of preventing the WWII. Due to the rapid globalization of the modern world, one can say that the era of United Nations may face the League of Nations' scenario. I believe that the world diplomatic arena requires a new approach for solving international issues as well as an innovative tools of peacebuilding.

References:

1. The UN Peacekeeping Operations. Fact Sheet: 30 June 2013 // The United Nations. URL: <http://www.un.org/en/peacekeeping/archive/2013/bnote0613.pdf> (Web. 9 Aug. 2016).
2. United Nations Peacekeeping Force In Cyprus (UNFICYP) // The United Nations. URL: <http://www.un.org/en/peacekeeping/missions/unficyp/>. (Web. 9 Aug. 2016).
3. Fortna Virginia Page. Pitfalls And Prospects In The Peacekeeping Literature / Fortna Virginia Page and Lise Morjé Howard // Annual Review of Political Science. – 2008. – 11. – p. 283-301. URL: <http://www.columbia.edu/~vpf4/pitfalls%20and%20prospects.pdf>
4. Henderson Barney. What Have Been The Successes And Failures Of UN Peacekeeping Missions? // Telegraph, 28 September 2015. URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/bosnia/11729436/Srebrenica-20-years-on-What-have-been-the-successes-and-failures-of-UN-peacekeeping-missions.html> (Web. 10 Aug. 2016).
5. UCDP – Uppsala Conflict Data Program // UCDP. URL: <http://ucdp.uu.se> (Web. 10 Aug. 2016).
6. Russia Vetoes Extension of UN Mission In Georgia. UN News Centre. URL: <http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=31151#.WAAp0ELyhIQ> (Web. 10 Aug. 2016).

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ОСНОВНІ МЕТОДИ ВПЛИВУ НА УЧАСНИКІВ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Богма Олена Сергіївна

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

Ефективне управління бюджетними коштами є одним з найважливіших елементів будь-якої національної економіки, адже забезпечує сприятливі умови для стійкого соціально-економічного розвитку країни та підвищення добробуту громадян, адже саме бюджет виступає головним засобом перерозподілу основної частини ВВП та інструментом фінансування економічної та соціальної політики держави.

Таким чином, успішне функціонування економіки будь-якої країни тісно пов'язане з оптимальним забезпеченням формування та виконання бюджету. Відтак, саме від якісного здійснення бюджетного процесу залежить дієвість бюджетної політики, яка повинна позитивно впливати на економічну та фінансову стабільність держави, її соціальний рівень життя [3]. Водночас слід констатувати, що хоча більш ніж за двадцять років незалежності бюджетний процес в Україні пройшов складний еволюційний шлях, проте нині існує ціла низка проблемних питань, які потребують негайного вирішення на різних стадіях бюджетного процесу, зокрема, неефективність використання бюджетних коштів, недостатня відповідальність розпорядників бюджетних коштів, проблема освоєння бюджетних коштів та його ефективність та ін. [1, с. 40, 43].

Такий стан справ створює значні загрози бюджетній безпеці України, що зумовлює необхідність розробки дієвого механізму виявлення та протидії загрозам бюджетної безпеці держави, що має обов'язково містити систему відповідних методів впливу на учасників бюджетного процесу, насамперед, фінансово-економічні та адміністративні методи.

Так, фінансово-економічні методи впливу по відношенню до учасників бюджетного процесу полягають у застосуванні різноманітних економічних стимулів, які мотивують діяльність отримувачів бюджетних коштів, що сприяє збереженню бюджетних коштів, та економічних санкцій до суб'єктів, що порушують законодавство у бюджетній сфері. Відзначимо, що передбачені в Бюджетному кодексі України заходи [2] (попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогою щодо усунення порушення бюджетного законодавства; зупинення операцій з бюджетними коштами; призупинення бюджетних асигнувань; зменшення бюджетних асигнувань; повернення бюджетних коштів до відповідного бюджету; зупинення дії рішення про місцевий бюджет; безспірне вилучення коштів з місцевих бюджетів) вважаємо за доцільне доповнити такими положеннями:

– заохочення отримувачів бюджетних коштів та відповідальних виконавців, які досягли ефекту вивільнення бюджетних коштів внаслідок їх ефективного використання;

– у випадку нецільового чи не обґрунтованого витрачання бюджетних коштів (марнотратства), будь-яких інших порушень умов виділення таких коштів передбачити застосування по відношенню до таких осіб – розпорядників чи отримувачів бюджетних коштів – штрафних санкцій. Розмір штрафних санкцій пропонується встановити у відсотковому відношенні: до розміру бюджетних коштів щодо яких встановлено факт їх нецільового використання (орієнтовний розмір штрафу від 5 до 10%), до розміру бюджетних коштів, які були переведені на рахунки

отримувачів із порушенням термінів (орієнтовний розмір штрафу до 3%), до розміру бюджетних коштів щодо яких встановлено факт їх неефективного використання (орієнтовний розмір штрафу до 5%).

До адміністративних методів впливу вважаємо за доцільне віднести інструментарій регулювання бюджетної системи в цілому та її окремих складових, діяльності посадовців, що мають відношення до бюджетної сфери, узгодження дій розпорядників та отримувачів бюджетних коштів в напрямі максимального зменшення негативного впливу загроз й небезпек та, відповідно, розміру збитків від їх дії чи повного виключення вірогідності настання відповідних загроз та небезпек бюджетній безпеці. Вказані методи, на нашу думку, мають передбачати:

- створення системи єдиних для всіх суб'єктів, які отримують фінансування з відповідного бюджету, стандартів здійснення фінансової діяльності, що сприятиме мінімізації вірогідності нецільового використання бюджетних коштів;

- дотримання затверджених чинним законодавством норм, інструкцій та правил ведення фінансової діяльності отримувачами бюджетних коштів, що сприятиме мінімізації порушень законодавства у бюджетній сфері, використанню бюджетних коштів у відповідності з умовами їх виділення;

- забезпечення виділення державними та місцевими органами виконавчої влади коштів на фінансування зобов'язань у повному обсязі та у встановлені терміни;

- закріплення за отримувачами бюджетних коштів права витратити вивільнені внаслідок їх ефективного використання бюджетні кошти на ті цілі, які вони самі визначають;

- формування єдиної інформаційної бази даних, яка відобразить рух бюджетних коштів на основі розробки та запровадження єдиної інтегрованої інформаційної системи управління державними та місцевими фінансами – електронного бюджету – до складу якого входитимуть затверджений перелік зобов'язань за витратами, зведений бюджетний розпис, перелік державних контрактів та цільових програм тощо;

- продовження роботи щодо вдосконалення конкурсного механізму державних закупівель товарів і послуг для забезпечення потреб державного та місцевого рівнів на основі Електронної системи публічних закупівель ProZorro, яка забезпечуватиме торги шляхом електронних конкурсів на умовах чесної конкуренції, встановлення оптимального рівню цін та підтвердження відповідними документами якості продукції;

- розробка та запровадження механізму експертизи (зокрема, публічної) проектів законів та інших нормативно-правових актів на предмет забезпечення економічної безпеки, тобто вважаємо доцільним здійснювати експертизу відповідних законодавчих актів в економічній сфері на відповідність вимогам забезпечення необхідного і достатнього рівню економічної безпеки, що сприятиме прийняттю саме тих нормативно-правових актів, що найбільшою мірою спрямовані на захист базових суспільних інтересів в економічній сфері;

- підвищення рівню відповідальності посадовців, які мають повноваження щодо виділення та отримання бюджетних коштів, за їх нецільове чи не ефективне витрачання;

- забезпечення відповідальних органів сучасними високотехнологічними та інформаційними технологіями, що забезпечить можливість здійснення ефективного та своєчасного моніторингу потенційних й реальних загроз та небезпек бюджетній, фінансовій та економічній безпеці країни в цілому, що пов'язані з використанням бюджетних коштів головними розпорядниками, розпорядниками та отримувачами;

- зміцнення взаємодії та співпраці контролюючих та правоохоронних органів, що сприятиме вдосконаленню інформаційного забезпечення боротьби з корупцією та криміналізацією економічної сфери.

Вважаємо, що застосування запропонованих методів сприятиме підвищенню ефективності упорядкування та регулювання фінансової діяльності отримувачів та розпорядників бюджетних коштів, що, у свою чергу, чинитиме позитивний вплив на якість здійснення бюджетного процесу та рівень бюджетної безпеки України.

Список використаних джерел:

1. Бугай Т.В. Сучасні проблеми та вектори розвитку бюджетного процесу в Україні / Т.В. Бугай // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 40–49.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50-51. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 10.10.2016 р.).
3. Щербина О.В. Бюджетний процес в Україні в контексті змін бюджетного законодавства [Електронний ресурс] / О.В. Щербина // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=840> (дата звернення 10.10.2016 р.).

ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Бондарук Юлия Васильевна

старший преподаватель кафедры учета и аудита

Приазовского государственного технического университета

Куртянык Михаил Сергеевич

студент

Приазовского государственного технического университета

В современных условиях социально-экономической системы общества связано со степенью защищенности государства от угроз различного характера. Задачей каждой страны является обеспечение экономической безопасности. Для решения поставленной задачи государство должно разработать и применить комплекс мер для управления и поддержания высокого состояния национальной безопасности. Обеспечение экономической безопасности Украины один из главных задач развития государства.

Исследованием системы экономической безопасности занимались такие отечественные ученые, как: А. Власюк, З. Варналий, А. Гальчинский, Я. Жалило, Е. Олейников, В. Гейц, В. С. Пономаренко, И. Богданов, Б. Губский и др. [1, с. 15-16].

Главное место в структуре экономической безопасности занимает налоговая безопасность, являясь ее основой [2, с. 30].

Налоговая безопасность – составная часть бюджетной, валютной и инфляционной безопасности, которая определяется устойчивостью, стабильностью и обеспечивает гарантированную защиту налоговых интересов государства, бизнеса и общества от внутренних и внешних угроз.

Основой налоговой безопасности лежит оценка налоговых рисков и налоговой нагрузки путем использования специальных методов и инструментария по оценке их влияния на экономическую безопасность и эффективность деятельности организации.

Налоговый риск – это вероятность возникновения потенциальной угрозы для налогоплательщика понести финансовые потери или недополучить доходы из-за неуплаты налогов, несоблюдения законодательных актов, совершения налоговых правонарушений [3, с. 45].

Основные характеристики налоговых рисков:

- налоговые риски являются элементами финансовых рисков;
- налоговые риски связаны с неопределенностью экономической и правовой информации;
- налоговые риски предполагают неблагоприятные последствия для всех участников налоговых правоотношений [3, с. 52-53].

Причины возникновения налоговых рисков:

- нечеткость и подвижность налогового законодательства;
- противоправные действия или бездействия государственных органов;

– ошибки налогоплательщиков при планировании бизнеса [4, с. 90].

Задачей налогового управления является выявление и оценка налоговых рисков с целью уменьшения негативных последствий, связанных с процессом налогообложения.

И.В. Лысенко, рассматривая процесс управления налоговыми рисками, выделяет следующие этапы:

1. Выявление налоговых рисков;
2. Оценка налоговых рисков;
3. Выработка мер по минимизации налоговых рисков [5, с. 170].

Налоговые риски, которые возникают в результате недостаточной квалификации сотрудника, способом выявления такого риска будет сверка налоговой и бухгалтерской отчетности, которая происходит при проведении налоговыми органами камеральных налоговых проверок.

Критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков устанавливают ориентиры, которые позволяют избежать споров, финансовых санкций и т.д. Периодическая самостоятельная оценка налоговых рисков, позволит налогоплательщику не только своевременно их устранять и в случае необходимости уточнять свои налоговые обязательства, и своевременно предупреждать наступление рискованного события [6].

Риски будущих периодов предполагают возникновения убытков, которые связаны с неэффективной стратегией налоговой, учетной политикой, а также, если невозможно осуществить существующую стратегию к изменениям законодательства [7, с. 137].

Проанализировав и обобщив налоговые риски, можно будет вовремя обнаружить и оптимизировать экономическую безопасность.

Качественная оценка рисков, осуществляется при помощи анализа рисков, которая определяет приоритеты реагирования на существующие риски. Проводить оценку качественных рисков нужно на основании перечня приоритетов состояния внутренней среды, которые подвергаются налоговым рискам [7, с. 133].

Существуют приоритеты состояния внутренней среды предприятия, которые подвергаются налоговым рискам:

- достоверность информации о финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта;
- экономическая эффективность деятельности организации;
- сохранность активов [7, с. 178].

Осуществляя оценку налогового риска, можно выделить две составляющие налогового риска: вероятность наступления и характер ущерба.

Вероятность наступления риска может быть определена объективным или субъективным методом. Объективный метод вероятности основан на вычислении частоты, рискованное событие. Субъективный метод вероятности основан на различных предположениях: суждений оценивающего, оценки эксперта и т. п. Когда вероятность определяется субъективно, то различными субъектами анализа может устанавливаться разное ее значение для одного и того же события. Определение характера ущерба даже в случае субъективной оценки носит основанное на предположениях стоимостное выражение.

В качестве субъективных методов анализа уровня рисков возможно применение таких качественных методов, как аналогии, «DueDiligence», построения «дерева решений».

Перечисленные методы применяют при отсутствии статистической информации, которая может определить вероятность неблагоприятного налогового события (штрафов и пени).

Налоговая система нуждается в реформе законодательства, которое будет обеспечивать пополнение бюджета. Налоговая безопасность это не только борьба с неуплатой налогов, но и повышение качества налогового управления.

Для обеспечения эффективной экономической безопасности и оценки налоговых рисков государства обязано: внедрять системы анализа, планирования, учета и

контроля налоговых обязательств; внедрять системы повышения квалификации персонала; создать досье контрагентов [8, с. 198-199].

Вывод. На основании выше изложенного, можно сказать, что налоговая система нуждается в реформе законодательства, которое обеспечивает наибольшую часть наполнения бюджета страны. Налоговое законодательство является основой налоговой безопасности, а следовательно и экономической безопасности в целом, которая способствует гарантированной защите налоговых интересов бизнеса и общества от внутренних и внешних угроз.

Экономическая безопасность осуществляется, в том числе, с помощью оценки налоговых рисков.

Для выявления налоговых рисков необходимо вовремя проводить эффективную самооценку налоговых рисков для принятия управленческих решений, которые будут способствовать усилению налоговой безопасности предприятия, государства и общества, а также уменьшение налоговых конфликтов, при проведении комплексного налогового аудита, применять методы оценки налоговых рисков.

Необходимо проводить тестирование на предприятия на наличии рисков связанных с повседневной деятельностью организации, на наличие рисков, которые могут возникнуть в будущем к возникновению убытков на предприятии, чтобы минимизировать экономические угрозы предприятия.

Список использованных источников:

1. Сафонова М.Ф. Практический аудит: учеб. пособие / М.Ф. Сафонова, С.И. Жминько. – Феникс, 2011. – 509 с.
2. Тихонов Д.Н. Основы налоговой безопасности. – М.: Аналитика-Пресс, 2012. – 224 с.
3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка и управление портфелем инвестиций. – М.: Издательско-торговая корпорация – М.: «Дашков К», 2010. – 544 с.
4. Скидан А.В., Топоров И.В. Налоговые риски: методологические особенности, причины возникновения и методы оценки // Журнал «Наука и образование, наука и образование, предпринимательство, право и управление», 2015. – Режим доступа: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=4426%3A2015-04-17-12-18-47&catid=102%3Aamay&Itemid=146
5. Лысенко И.В. Налоговые риски в деятельности коммерческих организаций: сущность и управление / И.В. Лысенко // Финансы, бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – № 1. – С. 169-179.
6. Чурилкина Е.В. Налоговые риски: сущность, причины возникновения, методы управления. – Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/2011-4/PDF/13/Churilkina.pdf>
7. Швырева О.И. Корректировка дебиторской и кредиторской задолженности с учетом инфляции в пояснениях к бухгалтерской отчетности / О.И. Швырева, И.Н. Калинина – 2013. – 205 с.
8. Сафонова М.Ф. Методика управления рисками финансово-хозяйственной деятельности в организации / М.Ф. Сафонова, К.В. Мовчан // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – 209 с.

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Луценко Ірина Олександрівна

*аспірант кафедри аудиту та економічного аналізу
Університету державної фіскальної служби України*

Серед українських дослідників зазначеної проблематики варто окремо відзначити роботи академіка В. Вернадського, який сформулював теорію одночасного гармонійного розвитку суспільства у економічному, екологічному й соціальному напрямі, що отримала назву ноосфера.

У сучасній Україні створено ряд наукових осередків, які займаються досліджують різні аспекти сталого розвитку національної економіки, серед яких варто виділити такі: Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, Інститут економіки та прогнозування НАН України, ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України та ін. Деталізуючи внесок зазначених центрів у формування сучасної теорії сталого розвитку національної економіки України наголосимо на важливості таких досліджень.

Досить серйозним дослідженням сталого розвитку Карпатського регіону в умовах євроінтеграційних прагнень України було проведено В. Химинець [1, с. 94–99], де на мікрорівні сформовано принципи сталого розвитку в Карпатському регіоні й наведено системні зв'язки основних 18 факторів (на рівні району та громади) з урахуванням рекомендацій Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) зі сталого розвитку.

На макрорівні філософські аспекти становлення концепції сталого розвитку вдало висвітлено колективом авторів (М. Хвесик, І. Бистряков, В. Пилипів, Л. Левковська та ін.) з Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, які систематизували основні ознаки гармонізації та виокремили парадигму управління розвитком у глобальному розумінні, яке потребує активізації механізмів кластерного територіально-галузевого управління на основі принципів просторового мислення. Запропоновані авторські просторові моделі сталого розвитку формуються на основі агрегованих характеристик, які й формуватимуть у майбутньому нову світоглядну ідеологію. Ю. О. Куц, В. В. Мамонова, О. К. Чаплигін конкретизують дослідження сталого розвитку в межах територіальних громад, пропагуючи планування сталого розвитку на рівні малих регіонів і територіальних громад через розвиток місцевого самоврядування й суспільну активність [2] та [3].

Розширюючи дослідження своїх колег С. Лизун та В. Куценко в [4, с. 94–99] доводять доцільність вивчення сталого розвитку через призму соціогуманітарної сфери і наголошують на важливості подальших досліджень поняття «сталий розвиток сільських територій» у контексті соціальної спрямованості аграрної економіки та системної фінансово-матеріальної мотивації сомозайнятого сільського населення.

Найбільш детально досліджено класифікацію методів і підходів забезпечення сталого розвитку на територіях економічної трансформації у роботах Н. Андрєєва Є. Хлобистова та інших науковців, які визначили перелік заходів для стимулювання сталого розвитку з урахуванням трансформаційних змін та наслідків фінансово-економічних криз. Зокрема, побудований ними проект стратегії сталого розвитку базується на системному управлінні сценаріями, а також формуванні спеціальних економіко-організаційних механізмів, які враховують індекс екологічної цінності ландшафтів як основного індикатору ефективності землекористування [5, с. 490].

Поділяючи думку Президента НАН України Б. Патона [6, с. 70–71] вважаємо, що майже двадцятирічний досвід упровадження стратегічних засад сталого розвитку в Україні доводить, що за фактом у більшості сфер економічної діяльності не забезпечується необхідна системна єдність соціальної, екологічної і виробничої компонент. Такий стан свідчить про необхідність зосередження уваги саме на системних методологічних аспектах формування оновленого концепту національного господарювання. Розглядаючи саме сталий розвиток як оновлений концепт національного господарювання, слід зазначити, що він має забезпечувати оптимальне використання наявних ресурсів за рахунок модернізації економічної діяльності в умовах глобальних викликів і кризових загроз. Сприяти раціоналізації господарської системи покликаний саме ринковий механізм з розвинутою фінансовою складовою, що найбільшою мірою відповідає реалізації принципу порівняльних переваг у розподілі ресурсів та розміщенні виробництва і передбачає перехід до нової системи соціально-економічних відносин. Сутнісними ознаками таких відносин є забезпечення сталості розвитку складних територіальних соціо-еколого- економічних

систем через високоефективну капіталізацію їх природних, людських та виробничих складових стратегічного ресурсного потенціалу.

Таким чином, сучасна концепція управління сталим розвитком сільських територій не є повністю сформованою, оскільки досі немає єдиного підходу щодо розуміння сутності поняття «сталий розвиток» у відношенні до локальних територій. Тому, на нашу думку, у найближчій перспективі роль сільських територій в процесі управління національною економікою України стане першорядною, оскільки буде спостерігатися поступове розширення кола питань, що охоплюють поняття «сталий розвиток сільських територій» і поєднуюватимуть у собі розвиток сільського господарства і сільської поселенської мережі. При цьому просторові економічні дослідження мають використовувати базис із чотирьох векторів: соціального, економічного, екологічного та адміністративно-управлінського.

Список використаних джерел:

1. Химинець В. В. Сталий розвиток Карпатського регіону в євроінтеграційній стратегії України / В. В. Химинець; НАН України, ДУ «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». – К. : Ін-т екон. природокористування та сталого розвитку НАН України, 2013. – 519 с.

2. Сталий розвиток : світоглядна ідеологія майбутнього / [М. А. Хвесик, І. К. Бистряков, Л. В. Левковська, В. В. Пилипів]; за ред. М. А. Хвесика; НАН України, ДУ – Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України. – К.: ДУ – Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2012. – 464 с.

3. Сталий розвиток територіальної громади: управлінський аспект / [Ю. О. Куц, В. В. Мамонова, О. К. Чаплигін та ін.]; за заг. ред. Ю. О. Куца, В. В. Мамонової; Нац. акад. держ. управління при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. управління. – Х.: Магістр, 2008. – 235 с.

4. Куценко В. І. Сталий розвиток: стратегія і тактика формування через призму соціогуманітарної сфери / В. І. Куценко; за наук. ред. С. О. Лизуна; НАН України, ДУ – Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України. – К.: ДУ – Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2012. – 167 с.

5. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / [Н. М. Андреева та ін.]; за наук. ред. Є. В. Хлобистова; Рада з вивчення продукт. сил НАН України, Ін-т ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, Сум. держ. ун-т [та ін.]. – Сімферополь : Фенікс, 2010. – 581 с.

6. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.

КОНКРЕТИЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Мельников Олександр Валерійович

кандидат технічних наук,

докторант науково-дослідного фінансового інституту

Академії фінансового управління

Дослідженням інформаційної сфери займалися такі вітчизняні та закордонні вчені як І.В. Арістова, О.А. Баранов, А. Бріггз і П. Коблі, Ю.П. Бурило, М. Кастельс, В.К. Конах, Я.В. Котляревський, П.С. Лемещенко та О.В. Шумських, М. Маклюен, Ф. Махлуп, А. Моль, О.С. Онищенко та В.М. Горовий, А.Д. Урсул, А.М. Штангрет та ін. Зазначені вчені лише окреслювали її сучасний стан не завжди коректно визначаючи, що охоплює ця сфера суспільного виробництва та результати її

господарської діяльності, що у свою чергу утруднює процес управління нею та забезпечення її сталого розвитку.

Існує думка, що розвиток стає нестійким, коли через загострення внутрішніх протиріч виникає кризовий стан системи, пов'язаний із можливістю її руйнування чи переходу у новий якісний стан.

1987 р. у доповіді Міжнародної комісії з довкілля та розвитку (МКОСР) вперше було експліковано зміст нового поняття: сталим почали називати такий розвиток суспільства, що задовольняє потреби сучасності, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти їх потреби. Щоправда, пізніше це визначення не раз піддавалося критиці як недостатньо чітке та таке, в якому немає семантичного наголосу на життєвій необхідності збереження довкілля, тобто на екологічному аспекті суспільного розвитку. Але це визначення поєднує дві основні складові: потреби (необхідні для існування найбідніших груп населення, що мають бути пріоритетними) та обмеження (обумовлені станом технології та організації суспільства, що у свою чергу накладаються на здатність оточуючого середовища задовольняти теперішні та майбутні потреби населення). Тобто стійкий розвиток стосується усіх ресурсів, забезпечуючи покращену якість життя для сьогоденного та прийдешніх поколінь, та спрямований на ліквідацію бідності й надає пріоритет потребам найбідніших груп населення.

Аналізуючи доповідь МКОСР «Наше спільне майбутнє» дослідники давно звернули увагу на те що збереження потребує зростання можливостей задовольняти потреби як сьогодні так й у майбутньому, а змінитися має інтенсивність експлуатації ресурсів, технологічне удосконалення, напрямки інвестування, якість управління.

Стійкість системи у техніці визначається як її властивість зберігати значення конструктивних і режимних параметрів у визначених межах незважаючи на впливи систему. Зворотні зв'язки, притаманні інформаційній сфері як економічній системі, призводять до нерівномірності, нестійкості її розвитку, що полягає у сповільненні чи пришвидшенні темпів її розвитку. Зниження темпів зростання зазвичай призводить до стагнації соціально-економічної системи, проте зниження темпів розвитку системи не завжди є ознакою її нестійкості. Іноді погіршення якого-небудь критерію протягом певного проміжку часу пов'язане із необхідністю накопичення ресурсів для майбутнього її випереджаючого розвитку. Сталий розвиток передбачає підтримання рівноваги між взаємопов'язаними елементами системи. Тобто під сталим розвитком потрібно розуміти здатність будь-якої системи вертатися до певного рівноважного стану після закінчення дії на неї певних збурюючих зовнішніх і внутрішніх факторів.

Розвиваються усі системні утворення, однак та чи інша економічна система може володіти чи не володіти здатністю до стійкого розвитку. Здатність до сталого розвитку інформаційної сфери визначають притаманний їй економічний та науково-технічний потенціал, зв'язок із зовнішнім середовищем. Тобто сталий розвиток інформаційної сфери полягає в створенні відповідних умов для стійкого зростання виробництва інформаційної продукції, що здатне забезпечити інтереси теперішнього та прийдешнього поколінь за умови забезпечення інформаційної безпеки.

Під інформаційною безпекою розуміємо забезпечення доступу людини і громадянина у будь-який час до інформаційної продукції необхідної для його всебічного розвитку (тобто мають виконуватися умови повноти, своєчасності та доступності інформації). За умови досягнення інформаційної безпеки інформаційна продукція є загальнодоступною та кожен громадянин, що її потребує, може вільно її отримати (окрім випадків передбачених чинним законодавством).

Звідси інтереси громадянина в інформаційній сфері полягають у реалізації його конституційних прав на вільний доступ і використання інформаційної продукції для незабороненої законом діяльності, фізичного та інтелектуального розвитку. Відповідно, інтереси суспільства в інформаційній сфері полягають у забезпеченні інтересів людини і громадянина у цій сфері, продовженні демократичного розвитку, досягненні та підтриманні суспільної згоди, а інтереси держави – полягають у

створенні умов для сталого розвитку інформаційної інфраструктури, забезпеченні конституційних прав і свобод громадян на доступ та використання ними інформаційної продукції з метою забезпечення непорушності конституційного ладу, суверенітету та територіальної цілісності України, політичної, економічної та соціальної стабільності в державі.

Говорячи про сталий розвиток інформаційної сфери необхідно розуміти, що він полягає у сприянні досягненню заданих параметрів розвитку на макрорівні.

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РІВНЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ

Микитин Юлія Володимирівна

студентка економічного факультету

Львівського державного університету внутрішніх справ

Наконечна Наталія Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського державного університету внутрішніх справ

У сучасній економічній науці загальноновизнаним є факт, що економічне зростання позитивно впливає на рівень добробуту населення, оскільки супроводжується розширенням можливостей користування благами. Зважаючи на наявність кореляції між даними процесами, іноді ріст рівня добробуту ототожнюється з економічним зростанням. Добробут – це ступінь задоволення певних потреб людини.

Загалом рівень добробуту населення, за визначенням Крюкова О.І., визначається обсягом і структурою споживання, сукупністю поточних доходів і накопичень, забезпеченістю житловими умовами тощо [1, с. 31] і слугує однією з важливих характеристик умов життя населення, його соціальної захищеності. Ці дослідження демонструють зв'язок добробуту з темпами економічного дослідження та стратегіями соціального захисту [2].

Основні дослідження та публікації, щодо питань методології дослідження рівня добробуту населення займалися такі науковці: Абалкін Л.І., Бобков В.Н., Богуцький О.Д., Капустін Є.І., Крюкова О.І., Мандибура В.О., Мірошніченко О.Ю., Римашевська Н.М. та інші. У даних працях розроблено багато ґрунтовних методичних підходів до оцінки економічного рівня добробуту населення. На нашу думку, дане питання є актуальним в усі періоди існування населення, це й обумовило необхідність теоретичного дослідження даної проблематики.

Рівень та якість життя є інтегрованими показниками соціально-економічного розвитку країни. Рівень життя населення відображає міру задоволення матеріальних, соціальних і духовних потреб людей, що забезпечуються сукупністю матеріальних і соціальних умов життя. До основних елементів, що визначають рівень життя, належать: рівень і структура споживання матеріальних благ; рівень споживання послуг; рівні охорони здоров'я, освіти, культури, соціального забезпечення, фізкультури, а також рівень забезпечення житлом.

Богуцький О.Д. розглядає економічний добробут населення у вузькому розумінні – для відбиття лише особистих потреб людей; у широкому – фактичного рівня споживання матеріальних, духовних та соціальних благ і послуг, міру задоволення раціональних потреб тощо. Особисті потреби є однією з вихідних категорій у процесі аналізу життєвого рівня, які вирізняють особистість від інших у плані фізичному, інтелектуальному та соціальному. Джерелом їх задоволення є доходи населення [3, с. 43].

Мандибура В.О. щодо добробуту населення вважає сукупністю відносин та умов, що визначають життя, працю, побут й інтелектуально-культурний розвиток людей, характеризує досягнутий у суспільстві за певний проміжок часу ступінь задоволення різноманітних потреб населення (не лише фізичних, а й соціальних, інтелектуальних, духовних), а також визначає та оцінює реальні економічні джерела та соціально-правові гарантії забезпечення життєдіяльності населення [4, с. 18].

Мірошніченко О.Ю. вважає, що на сьогодні рівень життя є соціально-економічною категорією із складною внутрішньою структурою, сутність якої не обмежується виключно матеріальними умовами життя. За результатами аналізу науково-методичних розробок, щодо дослідження рівня добробуту населення, Мірошніченко О.Ю. запропоновано укрупнену класифікацію факторів впливу на життєвий рівень населення, яка охоплює шість груп: економічні, суспільно-політичні, соціально-правові, інтелектуально-культурні, природо-кліматичні та історичні фактори [5, с. 137].

Таким чином, пріоритетами щодо економічного рівня добробуту є передусім неможливість його відображення якимось одним відношенням або показником. Тому існує нагальна необхідність побудови цілісної системи характеристик і показників, які б забезпечили повну і всебічну оцінку категорії, а, отже, про необхідність подальших досліджень, спрямованих на формування чіткого та однозначного трактування цього поняття.

Список використаних джерел:

1. Крюкова О.І. Соціальна політика як необхідна умова функціонування соціальної держави // Акт. пробл. буд-ва / О.І. Крюкова. – 2010. – № 1. – С. 31-37. – Електронний режим доступу: www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-1/doc/1/04.pdf
2. Електронний режим доступу: <http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=469372&piPK=64165421&menuPK=64166093&entityID>
3. Богуцький О.Д. Аналіз соціально-економічної категорії рівня життя населення України // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 2. – С. 43-47.
4. Мандибура В.О. Рівень життя України та проблеми реформування механізмів його регулювання / Д.П. Богиня (відп. ред.). – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 255 с.
5. Мірошніченко О.Ю. Статистичне оцінювання рівня життя населення: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.10 / О.Ю. Мірошніченко. – К., 2008. – С. 137-142.

«СЕРЕДИННИЙ ШЛЯХ» УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Міночкіна Ольга Миколаївна

кандидат економічних наук,

докторант кафедри аудиту та економічного аналізу

Університету державної фіскальної служби України

Якщо розглядати структуру сучасного суспільства за соціально-економічними сферами, де є «державна як інституціоналізована сфера влади і панування, потім – капіталізоване суспільство сучасної глобальної неоліберальної моделі «Spätkapitalismus» («пізнього капіталізму»), яке створює неінституціоналізовану основу держави і також пройняте духом і логікою панування, ієрархії та експлуатації, і, нарешті, елементи альтернативного глобального суспільства (у потенціалі – лібертарного), що самоорганізаційно й самоуправлінськи розвивається знизу, яке прагне звільнитися від панування, ієрархії та експлуатації» [1, с. 330], то в Україні наразі з трьох визначених «розвиненою» стала перша сфера, до рівня пізнього капіталізму ми не дійшли та й не зможемо дійти, елементи самоорганізації та самоуправління також поки що не створені. Але, зважаючи на природну схильність людини до взаємної допомоги, світовий досвід у самоорганізації суспільств, а також

враховуючи спадщину соціалістичного буття українців (психологія колективізму та навички колективних дій, дружні відносини та бажання спілкуватись та ін.), ми маємо можливість налагодити систему самоврядування і в Україні.

Зазначимо, що стратегія розвитку української держави, побудована на основі концепції «Система власності-спільна ресурсна система» («СВ-СРС») [2-5] може стати т. зв. «Серединним Шляхом» української економіки у напрямку формування деліберативного суспільного устрою. Ми сприймаємо теорії «Серединного Шляху економіки» [1, с. 170-171] і «конвергентної економіки» [6] як споріднені, тому що вони відкривають і забезпечують практику глобальних суспільно-економічних трансформацій, поєднуючи ідеї капіталізму і соціалізму, враховують «системну роздвоєність сучасних глобально-економічних процесів, об'єднання в їх структурі як індустріальних, так і постіндустріальних відносин» [6, с. 11]. Сформована конструкція конвергентних інституційних механізмів СВ-СРС, їх цілеспрямованість, базована на об'єктивних законах економічного і суспільного розвитку, та функціонування як дійових елементів системи інституту власності, а також дотримання принципів інституційного проектування здатні забезпечити «формування балансу соціальних, духовних і економічних складових суспільного процесу, балансу між свободою і креативністю особистості, яка завжди є колективно асоційованою, за своєю суттю соціалізованою» [6, с. 10], чого вимагає сучасність.

Розробники нового наукового напрямку «економічного режимознавства» (напрямок розроблений на стику еволюційної і інституційної теорій) [7] вважають, що українська ситуація «як би підштовхує до вибору однієї з двох полярних моделей поведінки держави по відношенню до суспільства. Або моделі державного патерналізму, при якому повинна здійснюватися масована і всебічна підтримка життєвого рівня населення за рахунок ресурсів держави, або моделі субсидіарної держави, коли вона забезпечує тільки мінімум соціальних послуг. Насправді жодна з цих моделей в чистому вигляді не може бути реалізована сьогодні. Звичайно, ми повинні прагнути моделі субсидіарної держави. Але це поки ілюзорний підхід.. Необхідність досягнення високих соціальних цілей, підтримання достатнього рівня національної безпеки пред'являють гранично жорсткі вимоги до економічного росту. Головне завдання на цьому шляху – забезпечення в перспективі високих, і головне, стійких темпів економічного розвитку. Вони допоможуть в найближчій перспективі зберегти і мінімально необхідний рівень патерналізму» [7, с. 18].

Поняття «режим» визначається як «обширна група взаємозалежних людей, підпорядковуються в більшій чи меншій мірі деякому соціально-економічному порядку. Тому всі людські режими являють собою сукупності варіантів більш-менш інституціалізованої поведінки» [7, с. 29]. Ф. Спір характеризує «режим» «в його найзагальнішому сенсі як більш-менш регулярний, але в кінцевому рахунку нестійкий паттерн, який зберігає свої відмінні риси протягом деякого тимчасового періоду» [7, с. 33]. Дослідники режимів зауважують, що ««військовий режим»..., як і режим економічний, визначається через рішення двох проблем, одна з яких – технічна, а друга – гуманітарна» [7, с. 29]. Проте, кожен з режимів має вирішувати зазначені проблеми, особливо останню, яка наразі у цивілізованому світі набуває переваги.

Зважаючи на зміст самого поняття «режим», який має зв'язок із формальними правилами людської поведінки, тобто безпосередньо підпорядковується державі і характеризується як адміністративно-правовий, ми вбачаємо складнощі у тривалому функціонуванні будь-якого режиму. Щодо плинності і нестійкості режиму розмірковує Ф. Спір, визнаючи його зміст і дію «як більш-менш регулярний, але в кінцевому рахунку нестійкий паттерн, який зберігає свої відмінні риси протягом деякого тимчасового періоду» [7, с. 33]. Нестійкість режиму ми можемо пояснити першочерговістю і перевагами у вирішенні «технічних» (економічних, але у більшості державно-політичних) проблем та ігноруванням «гуманітарних» (соціальних), що й призводить до розхитування будь-якого режиму, з наступною його руйнацією та «поваленням» у результаті класової боротьби.

СВ-СРС у визначеному нами сенсі окреслює схему вирішення проблеми «корисної» (на певному етапі розвитку суспільства і його здатності до саморегулювання) стійкості адміністративно-правових режимів (АПР), спрямовуючи їх на досягнення мети цієї системи та узгоджуючи вирішення економічних проблем з гуманітарними. Корисна стійкість АПР визначається стійкою динамікою нарощування у країні макроекономічних показників, рівня людського і соціального капіталу водночас з розвитком свідомої самоорганізації та налагодження системи самоврядування.

Зазначимо, що у суспільстві, яке динамічно розвивається, з часом повинні відбуватись зміни обсягу АПР, задіяних в управлінні економічною системою (економікою). Обсяг АПР у економічних відносинах залежить від рівня розвиненості соціального капіталу в суспільстві або його обсягів та якості. Тобто, можна говорити про існування зворотної залежності між АПР і соціальним капіталом. У загальному вигляді цю залежність та динаміку її змін можна відобразити схематично наступним чином (рис. 1). Відповідно до означеного напрямку руху розвитку людства від ліберальної економіки до деліберативного суспільного устрою, у перспективі АПР повинні поступитися механізмам самоорганізації і самоуправління.

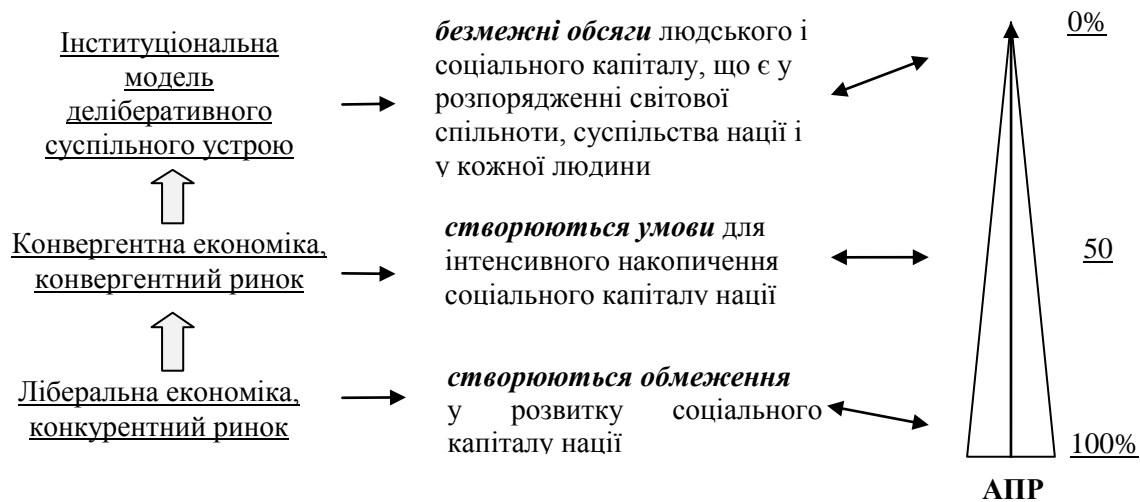


Рис. 1. Зв'язок адміністративно-правових режимів (АПР) з формуванням соціального капіталу і моделлю економічного і суспільного розвитку

Дослідники визнають, що в сучасній Україні «немає стабільного ринку і традиції демократичного державного регулювання. Це ускладнює розвиток країни на принципах самоорганізації. Зустрічаються факти необґрунтованого, не забезпеченого ресурсами і тому шкідливого втручання держави в ті процеси, які мають потенціал саморегулювання». Проте, зважаючи на проблеми переходу до сучасного ринку, які пов'язані з вибором між еволюційним шляхом переходу, який є тривалим, і можливістю досягти очікуваний ефект свідомо формуючи ринкову економіку, де державі відведено у цьому ключову роль. «Держава в ринковій економіці виступає як організатор економічного порядку, який є відповідальним за встановлення правил гри і є гарантом їх стабільності і виконання, і як виразник громадських інтересів» [7, с. 17].

Якщо українське суспільство визначиться із своїм майбутнім, маючи на меті розбудову у країні СВ-СРС і формування її конвергентних інституційних механізмів, де державі належить роль інституціонального організатора (ІО), основну увагу необхідно приділити створенню АПР потрібної якості і впровадженню їх в дію. Виходячи з того, що «...головним гарантом законності і політичної доцільності функціонування діючого або нового адміністративного режиму є саме держава в цілому....правовою основою для встановлення і проведення режимних заходів у все

більше є закони або інші акти вищих органів» [7, с. 28] на українську державу і покладається завдання створення відповідних нових АПР. Наразі АПР стають головним інструментом організації реформаторських дій, спрямованих на розбудову у країні конвергентної економіки. Розроблені державою як інституціональним організатором (ІО) фінансово-регуляторні режими (оподаткування, митні, кредитні, стимулювання інвестиційної і інноваційної діяльності та ін.) мають забезпечувати організацію та фінансову підтримку інноваційного виробництва в економіці і створювати умови для «налагодження» процесів самотрансформації українського суспільства на основі самоорганізації.

Список використаних джерел:

1. Зінченко В. В. Глобалізація і глобалістика. – Львів: «Новий Світ-2000», 2014. – 420 с.
2. Міночкіна О. М. Система власності як спільний ресурс / О. М. Міночкіна // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. Донецький державний університет управління МОН України; Інститут економіки промисловості НАН України. – Дружківка: Юго-Восток. – 2015. – Вип. 1(46). – С. 166-174.
3. Миночкина О. Система собственности как общий ресурс: проблема коллективного действия // Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie. – 2016. – Т. XVII. – № 1. – S. 371-394.
4. Миночкина О. Н. Механизм управления системой собственности / О. Н. Миночкина // Гуманитарные и социально-экономические проблемы общества: Сборник научных трудов. (Международный научный альманах). – Пенза: ПГУАС, 2016. – С. 185-195.
5. Миночкина О. Н. Управление системой собственности как общей ресурсной системой / О. Н. Миночкина // Международный информационно-аналитический журнал Креативная экономика и социальные инновации (Creative Economics and Social Innovations). – 2016. – Вып. 6. – № 1(14). – С. 17-37.
6. Гальчинский А. С. Конвергентный рынок – методология перспективы / А. С. Гальчинский // Экономика Украины. – 2014. – № 1(618). – С. 4-20.
7. Ляшенко В. И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: моногр. / В. И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 370 с.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА ЗАСАДАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Ногачевський Олександр Федорович

*аспірант кафедри менеджменту організацій
і адміністрування, економічний факультет*

Подільського державного аграрно-технічного університету

Сільськогосподарська революція вирішувала та вирішує одну з найбільш вагомих, обговорюваних і найменш зрозумілих революцій розвитку людства – перехід від полювання та збирання до землеробства. Попри ортодоксальність мислення сьогоденного високотехнологічного соціуму, можна сміливо стверджувати, що завдяки розвитку сільського господарства, а саме способу отримання їжі відбуваються більшість змін у соціальних нормах та ідеологіях [2]. Україна була і залишається одним із самих вагомих сільгоспвиробників світу, але з найменш розвиненою інфраструктурою для сталого росту підприємництва у цій галузі. Не зважаючи на те, що існує «український феномен» у кількості сімейних фермерських господарств [7], колективних фермерських господарств та промислових сільгоспвиробників, ми також є і феноменом у недосконалості побудови інфраструктури діяльності фермерських господарств. Це у свою чергу приводить до значних втрат у вигляді росту добробуту та розвитку технологій на господарствах так

і у недоотриманні платежів до бюджету держави. Побудова якісного формату розвитку та моделей сталих бізнес стосунків дозволить виробникам зберегти свої конкурентні переваги не тільки у виробленій продукції, а і у залученні технологій та інвестицій у галузь. Питання які турбують більшість інвесторів (як внутрішніх так і зовнішніх) – як отримувати легально доходи від інвестицій, як збільшити ефективність інвестицій за рахунок високоякісних спеціалістів та технологій та які ризики можуть супроводжувати дані інвестиції. Основні ризики, які супроводжують як внутрішніх так і зовнішніх інвесторів пов'язані не тільки з загальновідомими показниками, як корупція, простота ведення бізнесу, але і з розумінням моделі розвитку галузі та її операторів, прозорістю та здатністю існуючих підприємців галузі вести бізнес з інвесторами.

На сьогодні вже існує ряд законодавчих змін, які покликані спростити роботу та дати подальший розвиток сімейним фермерським господарствам [16], але даний закон має ряд нарікань і, в першу чергу, має на меті збільшити податкові надходження за рахунок 4,5 мільйонів сімейних фермерських господарств шляхом їх обов'язкової реєстрації.

Саме тому необхідно відмітити, що тема сталості розвитку фермерських господарств, формування стандартів управління сімейних фермерським господарство є достатньо актуальним направленням досліджень не тільки розвинутих країн, але і нашої держави. Розробка моделей та форм управління, стандартів та методики прийняття рішень якісно позначиться на ефективності та результативності ведення господарства, що в свою чергу позначиться на добробуті фермерських господарств та збільшенню надходжень до бюджету. Найбільш ефективні та відпрацьовані моделі, як правило, починають копіюватись та переноситись на інші господарства за допомогою франчайзингу. Завдяки моделі франчайзингу досягається ефект синергії та швидкого росту галузі в цілому.

Застосування методів управління у своїй більшості – спроба на старі технології та минуле розуміння способів ведення господарства накласти нові методи управління. Завдяки тому, що дуже багато жителів України здобули досвід ведення фермерського, побувавши на західних господарства в якості працівників, відбувається певний обмін досвідом, але це не є масовим і усвідомленим використанням понять та функцій. Дослідження вимагає постійного подальшого вивчення та накопичення інформації не тільки загальної, але і по секторах, регіонах, областях. Це дасть змогу аналітикам та операторам аграрного ринку на основі зібраних даних формувати та застосувати кращі методики та методи ведення бізнесу сімейного фермерського господарства, сформувані практичні посібники та стандарти для розвитку галузі і розповсюджувати кращі методики за допомогою моделі франчайзингу, яка дасть змогу власникам цих методів та ноу-хау отримувати додатковий дохід і бути юридично захищеним від недобросовісної конкуренції.

Безумовно, складна ієрархія організації форм ведення бізнесу у сільській місцевості має чимало проблем і у ЄС, де висока конкуренція серед сільгоспвиробників різних країн змушує шукати фермерські господарства додаткові джерела доходу у виробництві товарів несільськогосподарського призначення. А індустріалізація і впровадження високотехнологічного виробництва дозволяє використовувати менші площі землі. Ці всі питання спонукають пошук нових форм управління фермерськими господарствами всіх форм та способів їх підтримки і мотивації.

Список використаних джерел:

1. Фермерські господарства. Розвиток фермерських господарств в Україні. [Електронний ресурс] Портал Національного університету біоресурсів та природокористування України «Аграрний сектор України» – <http://agroua.net/tops/aboutus.php>
2. Graeme Barker (25 March 2009). *The Agricultural Revolution in Prehistory: Why did Foragers become Farmers?* Oxford University Press. ISBN 978-0-19-955995-4. Retrieved 15 August 2012.
3. Tim Lambert. *A History of Farming*. Retrieved 2016-04-04. – www.localhistories.org

4. Пептев Р. (Rashid Pertev). The role of farmers and farmers' organizations. In: Plaza P. (ed.). La vulgarisation, composante du développement agricole et rural: actes du séminaire de Grenade. Montpellier: CIHEAM, 1994. p. 27-31 (Cahiers Options Méditerranéennes; n. 2(4)).
5. Смітт Г. (Gunther Scmitt). Plenary paper 2: Why is the agriculture of advanced Western economies still organized by family farms? Will this continue to be so in the future? Oxford Journals. Social Sciences, European Review of Agricultural Economics, Volume 18, Issue 3-4, Pp. 434-458.
6. PRISM. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Аналітичне дослідження. 2011 р. – [Електронний ресурс] Проект розробки та впровадження публічної політики в Україні. – <http://net.cbie.ca/projects/CBIE-PRISM>
7. Беззуб І. Центр досліджень соціальних комунікацій. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні. [Електронний ресурс]. – <http://nbuviar.gov.ua/>.
8. Калус М. (Mieke Calus), Лаяерс Л. (Ludwig Lauwers). Persistence of family farming, learning from its dynamics. University of Kent, Canterbury, UK. 26th-27th June 2009.
9. Продовольча та сільськогосподарська організація (FAO) об'єднаних націй. [Електронний ресурс] – <http://www.fao.org/>.
10. Канадське бюро міжнародної освіти СВІЕ. [Електронний ресурс]. – <http://cbie-bcei.ca/>.
11. Цивільний Кодекс України. Глава 76 «Комерційна концесія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.civilniy.org.ua/book5th/g76/default.htm>
12. Федерація розвитку франчайзингу України. Програма розвитку франчайзингу в Україні. [Електронний ресурс]. – <http://www.fdf.org.ua/>
13. Компанія Triarh International. Розвиток франчайзингових систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://triarh.ru/archives/1387>
14. «Звіт: Ріст франчайзингу в США 2016 р.». [Електронний ресурс] Міжнародної асоціації франчайзингу. IFA, «US franchisesetogrowin 2016: Report», <http://www.franchise.org/>
15. Збірник Законів Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31988R4087>
16. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств», (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 21, ст. 406) від 31.03.2016 р.
17. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Аналітичний звіт про стан та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Київ. 2014 рік.

СИЛЬНІ ТА СЛАБКІ СТОРОНИ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Ромусік Яніна Василівна

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник відділу економічного зростання

та структурних змін в економіці

Інституту економіки та прогнозування

Національної академії наук України

Європейський досвід підтримки розвитку підприємств МСБ базується на Європейській хартії малого підприємництва [1], впровадження принципів якої задекларовано в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС (стаття 379). Аналіз процесу імплементації в Україні європейських практик підтримки ведення бізнесу, що містяться у вищезазначеній хартії, дає можливість визначити як сильні, так і слабкі сторони:

Серед основних досягнень щодо наближення вітчизняної регуляторної бази ведення бізнесу до європейських практик наступні: наявність Стратегії розвитку

системи технічного регулювання та плану з дерегуляції бізнесу, зменшення значної кількості регуляторних процедур і запуск електронної системи ProZotto, приєднання до програми ЄС «COSME» з конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу [2] та рамкової програми ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020», розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції державної економічної програми розвитку малого і середнього підприємництва на період до 2020 року», тощо.

Слабкі сторони щодо існуючих законодавчих та регуляторних прогалин, зокрема: ускладнений доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів, відсутність якісної системи інформаційної підтримки для МСБ і нерозвиненість мережевих технологій підтримки підприємництва, повільна імплементація процедур з дерегуляції бізнесу та систем електронного врядування, відсутність дієвої торговельної політики, яка може допомогти підприємцям позиціонуватися на європейських ринках, а також організаційно слабкі бізнес-об'єднання та недостатній рівень розвитку бізнес-освіти і навичок підприємництва.

Отже, для усунення слабких сторін у політиці підтримки підприємництва необхідним є: поступове усунення горизонтальних та секторальних обмежень (Угода про Асоціацію України та ЄС); прискорення впровадження системи електронного врядування; прискорення імплементації процедур з дерегуляції бізнесу; переговори щодо усунення квот на поставки продукції вітчизняного виробництва на ринок ЄС; створення національних: інвестиційного фонду, фонду кредитних гарантій та фонду ризикових, венчурних капіталовкладень для МСП на кшталт європейських фондів; запровадження пільгового оподаткування доходів start-up'ів, що реалізують високотехнологічну продукцію; передбачення винагороди фінансовим установам, що фінансують мережеві інноваційні проекти; проведення тренінгів та надання консультативних послуг для вітчизняних бізнес-структур; покращення умов конкуренції на ринку та підняття в рейтингу економічної свободи, IMF.

Швидкість імплементації Угоди про Асоціацію України та ЄС в частині розвитку підприємництва та запровадження принципів Європейської хартії малого підприємництва (регуляторні та законодавчі ініціативи) безпосередньо відображаються на позиції країни у міжнародних рейтингах легкості ведення бізнесу, зокрема, у рейтингу Світового банку Doing business [3]. Зупинимося на основних моментах даного рейтингу.

ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ. Започаткування бізнесу в Україні становить 4 процедури, займає 7 днів, коштує 0,6% доходу на душу населення та не вимагає внесення мінімального капіталу. Це позиція, за якою Україна найбільше просунулася з 2012 року, – 30 місце в рейтингу з 189 країн світу. Впровадження принципів єдиного вікна дозволили зекономити час і кошти та усунути корупційну складову. Україна полегшила започаткування бізнесу за рахунок: істотного зниження вимоги до мінімального розміру капіталу; усунення потреби схвалення нової корпоративної печатки та усунення мінімальних вимог до капіталу для реєстрації компанії, а також необхідності мати нотаріально завірених установчі документи. Процедура оформлення нового підприємства стала простіше завдяки усуненню потреби реєстрації в органі статистики і за рахунок виключення бізнес-зборів.

ОТРИМАННЯ ДОЗВОЛІВ НА БУДІВНИЦТВО. Отримання дозволів на будівництво в Україні включає 10 процедур, займає 67 днів і коштує 15,2% від вартості об'єкту. Україна стоїть на 140 місці в рейтингу з 189 економік світу за легкістю отримання дозволів на будівництво. Неврегульованими за даною позицією залишаються питання:

- хто входить до складу комітету чи команди, яка розглядає і затверджує заявки на отримання дозволу на будівництво у відповідному дозвільному агентстві (відсутня вимога перевірки відповідності);
- які складові необхідні відповідно до законодавства, щоб отримати страховий поліс для покриття можливих недоліків або проблем в процесі будівництва;

- які вимоги до кваліфікації фахівців, відповідальних за перевірки того, що архітектурні плани або креслення відповідають діючим будівельним нормам (наявність досвіду та відповідної сертифікації);
- які вимоги до кваліфікації фахівця, який контролює будівництво на землі (наявність досвіду та відповідної сертифікації);
- які види перевірок (якщо такі є) відповідно до законодавства здійснюються в процесі будівництва.

РЕЄСТРАЦІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ. На даний час реєстрація прав власності в Україні становить 7 процедур, займає 23 дні і коштує 2% від вартості майна. У рейтингу Doing business 2016 Україна посідає 61 місце серед 189 країн за даним показником. Проведені реформи, зокрема: реформування системи реєстрації прав власності та прискорення у часі реєстрації прав у земельному кадастрі Києва, дозволили піднятися у рейтингу за даним показником з 64 (2015 рік) на 61 (2016 рік) місце. Однак, неврегульованими досі залишаються питання:

- можливість отримання інформації про власність на землю в агентстві реєстрації нерухомого майна доступна тільки посередникам (нотаріуси, юристи і т. ін.);
- відсутній конкретний механізм подачі скарг про проблему, що сталася в агентстві реєстрації нерухомого майна а також у кадастровому та картографічному агентствах;
- відсутні публічно доступні офіційні статистичні дані відстеження кількості угод реєстрації прав власності на нерухоме майно;
- не всі земельні ділянки, що є в приватній власності, в тому числі у бізнес-власності, зареєстровані в реєстрі нерухомого майна та нанесені на карту;
- відсутній механізм компенсації збитків, понесених сторонами, що задіяні в Угоді власності, на основі помилкової інформації, зробленої агентством реєстрації нерухомого майна;
- немає національної бази даних перевірки точності документів, що засвідчує особу.

Вище зазначені неврегульовані питання дозволили оцінити якість адміністрування земельних ресурсів країни у 15.5 (з можливих 30 балів) і отримати 61 місце з 189 країн за показником реєстрації прав власності.

ТРАНСКОРДОННА ТОРГІВЛЯ: Україна знаходиться на 109 місці (з 189 країн) за показником транскордонної торгівлі. Запровадження єдиного вікна, ризик-орієнтованих перевірок та системи електронного врядування є світовою практикою спрощення та пришвидшення процедур, що пов'язані з транскордонною торгівлею. Україна зробила транскордонну торгівлю кращою, запровадивши митні декларації і скоротивши кількість фізичних перевірок, а також прискоривши процедуру експорту товарів завдяки набуття чинності Порядку надання та анулювання статусу уповноваженого (схваленого) експортера. Однак, за оформленням документів на експорт товарів та вартістю даної процедури, а також за оформленням документів на імпорт товарів та вартістю відповідної процедури, а також терміном проходження імпорту товарів, Україна значно поступається країнам Європи та Центральної Азії.

РІШЕННЯ ПРО БАНКРУТСТВО: Добре збалансована система банкрутства відрізняє компанії в скрутному фінансовому становищі від тих, що можуть бути ліквідовані. Реформи законодавства мають бути спрямовані на надання підтримки саме життєздатним компаніям. За оцінкою Doing business 2016, Україна посіла 141 місце за даним показником. Україна зробила процедуру банкрутства простіше, шляхом забезпечення прав кредиторів, введення нових механізмів і процедур реабілітації, що скоротило терміни проходження процесу банкрутства. Індекс сили процедури банкрутства для України становить 8.5 (з можливих 16 балів). Неврегульованими є наступні процедури:

- система банкрутства не передбачає, що кредитор має право заперечувати рішення про прийняття, або відхилення вимог кредиторів;

- система банкрутства не передбачає, що кредитор має право вимагати інформацію від представника про неспроможність;
- система банкрутства не передбачає, що кредитори мають право затвердження рішення про продаж істотної частини активів боржника;
- система банкрутства не передбачає, що кредитори при реорганізації отримують стільки ж, як при процедурі банкрутства.

Список використаних джерел:

1. European charter for small enterprises / European Commission. Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_en.pdf
2. COSME programme / European Commission. Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/smes/index_en.htm
3. Doing business 2016 / A World Bank Group Flagship Report. Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ПРИНЦИПИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Струк Наталія Петрівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри публічного управління та адміністрування

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Сьогодні у державі проходять трансформаційні процеси, які пов'язані з євроінтеграцією. Не оминають ці процеси і енергетичну галузь держави, де відбуваються значні зміни, які спричинені посиленням конкуренції на енергоринках, що відображається і на функціонуванні механізму забезпечення енергетичної безпеки. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання, пов'язані з удосконаленням функціонування механізму забезпечення енергетичної безпеки, що є важливим і необхідним для забезпечення стабілізації економіки, економічного розвитку та економічної безпеки держави в цілому. Зазначені умови обумовлюють необхідність теоретико-методичного обґрунтування основних складових функціонування механізму забезпечення енергетичної безпеки та принципів його функціонування. Саме тому, наукові розвідки, які досліджують окреслене коло питань, є актуальними і своєчасними.

Енергетична безпека України – це спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання в Україну енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки у режимі звичайного, надзвичайного та стану війни, попередити різкі цінові коливання на паливно-енергетичні ресурси, або ж створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси на світових ринках. Енергетична безпека передбачає досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно безпечного забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери держави [1].

Важливо відмітити, що в сьогоденних умовах поточної української кризи важливим і першочерговим завданням є забезпечення енергетичної безпеки держави. Тому ефективне функціонування механізму забезпечення енергетичної безпеки є визначальним за таких обставин.

На основі узагальнень наукових думок, ми дійшли висновку, що з позиції системного підходу енергетична безпека – досить складна поліструктурна система,

яку може реалізувати механізм, який повинен бути комплексним, складним і забезпечувати ефективне функціонування системи енергетичної безпеки держави [2, с. 307; 3, с. 69].

Механізм забезпечення енергетичної безпеки держави має будуватися з урахуванням науково обґрунтованого та практичного досвіду країн із розвинутою ринковою економікою, які демонструють випереджаючі темпи економічного та соціального зростання. У механізмі забезпечення енергетичної безпеки об'єктивно мають поєднуватися ринкові та адміністративні важелі та методи. Таке поєднання проявляється у використанні економічних важелів управління забезпеченням енергетичної безпеки, які, у свою чергу, регламентуються адміністративно-правовими методами.

На основі комплексного аналізу ми зробили висновок, що дефініція «механізм забезпечення енергетичної безпеки» включає в себе не лише методи, види і функції управління, але й апарат управління в цілому, що дає змогу створювати, управляти, контролювати, впливати на стан енергетичної безпеки в цілому та координувати (підтримувати в прийнятно допустимих межах) її розмір у розрізі основних функціональних компонент.

Дослідивши зміст поняття «механізм забезпечення енергетичної безпеки» ми дійшли висновку, що на сьогодні залишається дискусійним питання щодо його комплексності як окремої універсальної категорії, яка, з однієї сторони, розглядається як неподільна й єдина, а з іншого – містить розгалужену структуру і складається з таких основних компонент, як організаційно-економічна, правова, інституційна [3, с. 68; 4, с. 7]. Пропонуємо розглядати механізм забезпечення енергетичної безпеки комплексно, з урахуванням основних його видів та враховуючи безперервну його взаємодію із внутрішнім та зовнішнім середовищем, яке створює основні перешкоди та загрози його ефективній реалізації.

В процесі дослідження нами структуровані основні елементи механізму забезпечення енергетичної безпеки та принципи його реалізації.

Основними елементами механізму забезпечення енергетичної безпеки повинні бути:

- своєчасний моніторинг стану та розвитку енергетичної безпеки з метою виявлення реальних та потенційних зовнішніх та внутрішніх загроз;
- порівняння виявлених загроз із пороговими значеннями з метою їх поділу на небезпечні та особливо критичні;
- вжиття адекватних заходів щодо негайної нейтралізації виявлених особливо небезпечних загроз та вжиття заходів зі сторони держави щодо їх недопущення та попередження.

Базові принципи реалізації механізму енергетичної безпеки нами виокремлено наступні:

- незалежність – максимальне забезпечення держави власними енергетичними ресурсами, зменшення імпортової залежності;
- адекватність – своєчасне реагування на усунення наслідків зовнішніх шоків та викликів, створення безпечного середовища з дотриманням законодавчих норм та правил;
- стійкість – здатність у межах наявних енергетичних ресурсів протидіяти викликам глобалізаційних процесів;
- розвиток – здатність до ефективного забезпечення енергетичної безпеки на умовах сталого економічного зростання, та зміцнення позицій держави у світовому просторі.

Отже, для енергетичної безпеки важливим є побудова ефективного комплексного механізму, який буде забезпечувати функціонування системи енергетичної безпеки держави, на основі оптимальної взаємодії трьох основних складових: організаційно-економічної, правової, інституційної. Основне завдання енергетичної безпеки України в умовах поточної української кризи та глобалізаційних викликів – це забезпечення можливості стабільно виробляти та використовувати енергію з метою сприяння економічному зростанню країни та підвищення рівня якості життя населення.

Список використаних джерел:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/para3#n3>
2. Мазур І. М. Дефініція поняття «Енергетична безпека»: денотативний підхід / І. М. Мазур // Науково-інформаційний вісник. – 2013. – № 8. – С. 302-314.
3. Мазур І. М. Концептуальні засади організаційно-економічного механізму забезпечення енергетичної безпеки економіки України / І. М. Мазур // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 4. – С. 67-73.
4. Сердюченко О. В. Адміністративно-правові засади забезпечення енергетичної безпеки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук: спец. 12.00.07 «адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / Сердюченко Олексій Володимирович. – Київ, 2009. – 24 с.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Фаріон Людмила Вікторівна

*аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Житомирського національного агроекологічного університету*

Науковий керівник: Зінчук Тетяна Олексіївна

доктор економічних наук, професор,

Житомирський національний агроекологічний університет

Головна мета регіональної політики держави полягає у забезпеченні соціально-економічного та екологічного розвитку сільських територій, який сприятиме не лише забезпеченню належного рівня продовольчої безпеки країни, але й дозволить підвищити рівень життя населення в сільській місцевості. Цільовими напрямками сталого розвитку села визначають рівень економічного розвитку сільської місцевості, надання ефективної комплексної державної підтримки, підвищення якості життя населення, зростання доходів селян та збереження навколишнього природного середовища. Проте, щоб досягти запланованих кількісних і якісних показників, необхідно нівелювати проблеми, що зумовлюють гальмування процесу забезпечення сталого розвитку сільських територій.

Проблеми сталого розвитку сільських територій досліджують у своїх працях такі вчені, як О. Бородіна, З. Герасимчук, М. Долішній, М. Мельникова, М. Орлатий, І. Прокопа, Д. Стеченко, В. Трегобчук, В. Терещенко, В. Уркевич та ін. Проте питання, які розглядаються в цих дослідженнях, не охоплюють багатьох проблем, що постають на шляху забезпечення сталого розвитку такої соціально-економічної системи, як сільські території.

Забезпечення добробуту України неможливе без вирішення питання розвитку села, адже держава, в якій розвивається тільки центр і підлягають стагнації сільські території вважається безперспективною. Сільська територія – це просторово-географічне, історично-сформоване у законодавчо визначених межах утворення, що об'єднує сукупність сіл, селищ та хуторів, де проживає і здійснює господарську діяльність населення, що здебільшого займається сільськогосподарською діяльністю. Основними критеріями сталого розвитку сільських територій є підвищення ефективності сільського господарства, диверсифікація сільської економіки в цілому, продовольча безпека країни, природний приріст сільського населення, підвищення рівня та якості життя на селі, дотримання соціального контролю над історично освоєними територіями, поліпшення родючості ґрунту й екологічної ситуації в сільських районах [3, с. 145]. Метою розвитку сільських територій в умовах сталості є

формування соціально-орієнтованої економіки з врахуванням раціонального використання природних ресурсів, вирівнювання пропорцій економіко-екологічного і соціального розвитку, зосередженого на інтересах громади села, її кожного селянина, створення у сільських поселеннях належних умов праці та проживання.

Варто відмітити, що найгострішими проблемами на селі вже тривалий період є: безробіття, бідність та трудова міграція, занепад соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи та відмирання сіл. Складна ситуація на селі та в аграрному секторі національної економіки викликана насамперед безсистемністю та некомплексністю розв'язання завдань аграрної реформи в Україні. Поряд з реформуванням відносин на землю та майно, запровадженням нових організаційно-правових форм господарювання не створено відповідних фінансово-економічних механізмів забезпечення сталого розвитку сільських територій; відсутня зважена державна політика розвитку села та механізми її реалізації; відсутня політика щодо підтримки паритету цін, що зумовлює постійну нестачу фінансових ресурсів та обмежує діяльність і розвиток сільськогосподарських товаровиробників; високий монопольний тиск постачальників матеріально-технічних ресурсів на сільськогосподарських товаровиробників та відсутність адекватного антимонопольного захисту; повільне формування фінансових і кредитних відносин та утворення установ і організацій для обслуговування аграрного сектору та сільського населення [2].

Перед соціально-екологічною складовою забезпечення сталого розвитку сільських територій виникають проблеми пов'язані з: частковою наявністю або відсутністю соціальної інфраструктури; слабо розвиненими транспортними зв'язками та сполученнями; відсутністю робочих місць на сільських територіях та низьким рівнем оплати праці, що спричинює відтік робочої сили в міста; відсутністю програм, спрямованих на відродження та розвиток сільських територій; низькою інформатизацією селян, що знижує рівень використання екологічно обґрунтованих методів господарювання та виробництва органічної продукції; забрудненням навколишнього середовища та видобутком корисних копалин, вирубкою лісів і висушуванням річок поблизу сіл.

Державна політика у сфері забезпечення сталого розвитку сільських територій має включати систему правових, економічних і організаційних заходів, спрямованих на підвищення рівня та якості життя населення в сільській місцевості, підвищення ефективності сільського господарства й раціональне використання та збереження навколишнього природного середовища. Відтак, особливої уваги потребує поліпшення таких складових механізму реалізації політики сталого розвитку сільських територій як: економічне забезпечення, соціальний прогрес, екологічна сфера, інформатизація суспільства, нормативно-правове регулювання.

Список використаних джерел:

1. Міляр Л.Ф. Проблеми сталого розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / Л.Ф. Міляр. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua>
2. Савенко О.А., Лапа В.О. Проблематичні питання розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / О.А. Савенко, В.О. Лапа – Режим доступу: <http://www.dsau.dp.ua/files/materialskonf.pdf>
3. Усюк Л.В. Теоретичні підходи до категорії «сталій розвиток сільських територій» / Л.В. Усюк // Кооперативні читання: 2015 рік. – Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроекологічний університет». – 2015. – С. 142-146.

НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ

Архіпов Назар Миколайович

*аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету*

Ефективність підприємства є складним і багатограним поняттям, яке обумовлюється цілою системою чинників. Відповідно, для її оцінювання необхідно ідентифікувати вид ефективності, який необхідно виміряти. З цією метою в літературі виокремлюють наступні види ефективності (представлені в таблиці 1).

Таблиця 1

Види ефективності підприємства

Ознака	Види ефективності
За наслідками отриманих результатів	Економічна – досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та уречевленої праці; Соціальна – форми прояву пов'язані з отриманням соціальних ефектів; Соціально-економічна – досягнення максимального економічного ефекту при заданих параметрах соціального характеру
За характером здійснюваних витрат	Застосовуваних ресурсів – ефективність виробничих фондів, ефективність трудових ресурсів, ефективність нематеріальних активів; Витрат (спожитих ресурсів) – ефективність капітальних вкладень, ефективність поточних витрат, ефективність сукупних витрат
За видами господарської діяльності	Виробничої діяльності – рівень собівартості та якості продукції Торговельної діяльності – обсяги товарообороту та показники оборотності товарів Інших видів діяльності – відповідно специфіки діяльності
За рівнем об'єкта господарювання	Економіки в цілому – показники ВВП, ВНП, та інші Галузі – ВВП по галузі, середня заробітна плата, Середня рентабельність по галузі Об'єднання підприємств – загальний обсяг прибутку та рентабельність Підприємства – обсяг прибутку, рентабельність Структурного підрозділу підприємства – міра виконання підрозділом покладених на нього функцій Виробництва окремих видів продукції – собівартість та якість продукції, продуктивність виробництва
За рівнем оцінювання	Рівня суспільства – валовий прибуток, податкові виплати Рівня суб'єкта підприємництва – чистий прибуток
За умовами оцінювання	Реальна – фактичний рівень витрат та результатів за даними бухгалтерського обліку та звітності Розрахункова – базується на проектних або планових

	показниках, отриманих розрахунковим шляхом Умовна – оцінювання роботи структурних підрозділів підприємства
За ступенем збільшення ефекту	Первісна – одноразовий ефект Мультиплікаційна – початковий ефект повторюється і примножується
За метою визначення	Абсолютна – загальна або питома ефективність за певний проміжок часу Порівняльна – передбачає порівняння можливих варіантів господарювання і вибір кращого з них
За типом діяльності	Диференціація підходів до оцінювання ефективності, враховуючи специфіку окремих процесів, які відбуваються на підприємстві
За стейкхолдерами	Ефективність для власників Ефективність для постачальників Ефективність для персоналу Ефективність для покупців Ефективність для кредиторів
За бізнес-процесами	Основних бізнес-процесів – ступінь досягнення кінцевих результатів заданих для кожного окремого бізнес-процесу Обслуговуючих бізнес-процесів – ступінь задоволення потреб основної діяльності підприємства Управлінських бізне-процесів – раціональність управлінських рішень.

Джерело: систематизовано та доповнено за [1; 2; 3]

Основні види ефективності широко висвітлюються в літературі. Окрім них, в контексті розвитку процесного підходу в управлінні та теорії стейкхолдерів запропоновано виокремлювати ефективність підприємства для окремих стейкхолдерів та ефективність окремих бізнес-процесів.

Так, ефективність підприємства для постачальника виявляється в прибутку, який може отримати постачальник від співпраці з підприємством порівняно з іншими аналогічними контрагентами. Рівень такої ефективності є визначальним при укладанні комерційних угод.

Ефективність для власників виражається приростом ринкової вартості підприємства.

Ефективність для персоналу визначається обсягом одержаної винагороди найманими працівниками відносно понесених часових та інших витрат порівняно з аналогічними посадами на інших підприємствах.

Ефективність для покупців оцінюється співвідношенням витрат на придбання товарів до їх якості та якості наданих торговельних послуг.

Ефективність для кредиторів виражається в своєчасних виплатах за кредитними зобов'язаннями.

Ефективність бізнес-процесів – ступінь досягнення кінцевих результатів з певними витратами. Так, ефективність основних бізнес-процесів може вимірюватись показниками їх дохідності, витратомісткості, прибутковості.

Ефективність обслуговуючих бізнес-процесів визначається як рівень задоволення потреб основної діяльності підприємства (оперативність та якість бухгалтерського обліку, оперативність та достовірність інформаційного забезпечення та ін.) при порівняно адекватному рівні їх витратності.

Ефективність управлінських бізнес-процесів виявляється в раціональності управлінських рішень, які не допускають перевитрат ресурсів підприємства, та сприяють оптимізації основних процесів.

Таким чином виокремлені види ефективності дозволяють комплексно оцінити ефективність функціонування підприємства та оптимізувати його діяльність.

Список використаних джерел:

1. Братанич М. В. Класифікація видів і форм прояву ефективності [Електронний ресурс] / М. В. Братанич // Экономические науки. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73189.doc.htm
2. Єсіпока К. Методика оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств / К. Єсіпока // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – С. 46–58.
3. Братанич М. В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів / М. В. Братанич, Т. В. Полозова // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 153–155.

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вакуленко Ігор Олександрович

аспірант

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

В сучасному світі все більшого значення набуває необхідність оптимізації окремо взятого процесу на підприємстві з тим, щоб забезпечити максимальну ефективність функціонування економічних сфер діяльності підприємств.

У все більш і більш глобалізованому світі існує об'єктивна необхідність в організації довгих ланцюгів постачання тих чи інших ресурсів. У той же самий час велике значення має внутрішня логістика підприємства. Це пов'язано з тим, що підприємство безперервно використовує цей процес для забезпечення розподілу ресурсів всередині себе і своїх структурних підрозділів. Все це обумовлює значно більше завантаження такого процесу з точки зору вантажопотоку і тимчасових витрат тому проблеми формування і впровадження ефективних підходів до формування економіко-організаційного механізму логістичних процесів промислових підприємств набувають особливої актуальності.

Логістика відіграє важливу роль у формуванні результатів діяльності підприємства, так як виробництво товарів і послуг невід'ємно несе за собою перенесення матеріальних цінностей в просторі.

В рамках логістичного циклу має сенс розглядати наступні етапи:

- розвантаження матеріалів, комплектуючих, компонентів, ресурсів, тощо;
 - визначення потреби в спеціальному зберіганні;
 - визначення засобів зберігання в залежності від якісного складу;
 - пакування і розподіл;
 - організація процесу зберігання великих партій;
 - визначення належного кількісного і якісного складу партії;
 - розподіл по товарних групах в залежності від потреби різних підрозділів підприємства;
 - пакування і відправка в структурний підрозділ;
 - забезпечення зберігання товарних партій в структурних підрозділах;
 - розподіл товарних партій за нормативами і забезпечення зберігання малих партій товарів;
 - видача до місць обробки малих товарних партій;
 - забезпечення прийому на зберігання готової продукції та відходів виробництва [1].
- Далі розглянемо кожен з етапів докладніше.

В сучасних економічних реаліях існує необхідність зміни виробничих планів відповідно до зміни економічної ситуації на ринку. Це призводить до необхідності забезпечувати на підприємстві можливість прибуття різноманітних транспортних засобів і, як наслідок, наявність вантажно – розвантажувальних терміналів для таких транспортних засобів. Це, в свою чергу, говорить про необхідність використання оптимальних засобів постачання в разі внесення суттєвих змін до економічної ситуації. Таким чином, на підприємстві повинен існувати парк техніки та інфраструктури для забезпечення можливості задіяння максимально широких засобів постачання. На рівні виробництва функцією логістики стає управління запасами, яка охоплює контроль за просуванням напівфабрикатів і компонентів через усі стадії виробничого процесу, а також рух готової продукції на оптові склади та роздрібні ринки збуту [2, с. 14].

Залежно від специфіки діяльності підприємства необхідно враховувати можливість використання на постійній основі або з певною періодичністю матеріалів, комплектуючих або ресурсів, що потребують спеціальних умов зберігання, які повинні бути сформовані на підприємстві для забезпечення належного рівня якості продукції, що випускається. У той же час підприємство може задіяти такі матеріали і комплектуючі у разі проведення ремонтних робіт, технічного обслуговування обладнання, тощо. Таким чином, логістичний цикл повинен враховувати необхідність в прийомі матеріалів, що підлягають спеціальному зберіганню, в забезпеченні належного рівня техніки безпеки, температурного режиму, пожежної безпеки, тощо [3].

Після завершення процесу розвантаження необхідно визначити засіб зберігання матеріалів, комплектуючих, ресурсів, необхідних для функціонування виробничого підприємства, в залежності від виду цих ресурсів з тим, щоб забезпечити найбільш ефективно з економічної точки зору зберігання.

Далі з метою підвищення рівня якості необхідно вжити всі заходи щодо визначення властивостей придбаних матеріалів. З цією метою необхідно проводити вхідний контроль, який полягає в послідовному визначенні істотних характеристик закуплених матеріалів в часі і, в той же час, належним чином забезпечувати усереднений результат для всієї партії. Тому, в залежності від виду закуповуваних ресурсів на підприємстві повинні бути розроблені середні показники для товарної партії.

У разі належного рівня якості матеріалів і комплектуючих необхідно в залежності від виробничого плану підприємства сформулювати обсяг постачання в кількісному і якісному вираженні для кожного окремого структурного підрозділу підприємства з урахуванням його виробничих потужностей, можливих обсягів зберігання, можливих засобів поставки та інших істотних параметрів [4].

Також слід забезпечити належний рівень пакування, який здатний забезпечити безпечне транспортування. План постачання по виробничих підрозділах підприємства повинен бути складений таким чином, щоб для перевезення були задіяні оптимальні транспортні засоби, обсяг таких партій відповідав необхідному і достатньому рівню забезпечення як кількісного, так і якісного рівня потреби конкретного підрозділу в тих чи інших матеріалах, комплектуючих, тощо [5]. По прибуттю до місця розташування виробничих підрозділів необхідно забезпечити процес розвантаження і зберігання партії товарів. Після цього першорядну важливість набуває формування необхідних обсягів ресурсів в кількісному і якісному виразі для конкретних робочих місць.

Таким чином, забезпечується оптимальне витрачання ресурсів за рахунок розробки норм витрат тих чи інших видів ресурсів, забезпечується необхідний рівень якості продукції, що виробляється, за рахунок проведення багаторівневого вхідного контролю і забезпечення робочих місць необхідною кількістю ресурсів. Після завершення процесу виробництва відбувається здача готової продукції та відходів виробництва, що дозволяє провести вихідний контроль за багатьма параметрами. Так, наприклад, при належній роботі обладнання може бути встановлена норма відходів і шляхом перевірки їх кількості можна визначити стан обладнання і, таким чином, зробити висновок щодо стану продукції отриманої при роботі даного обладнання.

Велике значення має використання різних засобів переміщення матеріалів, напівфабрикатів, тощо всередині виробничих підрозділів між робочими місцями в разі їх близької дислокації. Також існує необхідність визначення засобів передачі всередині виробничого підрозділу з тим, щоб існувала можливість контролю кількісного та якісного складу переданої продукції між робочими місцями включаючи можливість визначення браку на кожній стадії виробництва і обробки. Таким чином, існує можливість визначення реальних виробничих показників як усього підприємства, так і окремої виробничої одиниці. Виробничий процес залежить від якості функціонування систем, що його забезпечують. У зв'язку з цим важливу роль відіграє можливість або відсутність такої до синхронізації часу роботи різноманітних систем і безпосередньо виробництва. Для вирішення даної проблеми першочергову роль відіграють автоматичні системи переміщення ресурсів в рамках виробничого процесу.

Окрему увагу варто приділити процесу переміщення заготовок, складальних одиниць з використанням конвеєру. Конвеєр є високо оптимізованою виробничою логістичною системою, спрямованою на синхронне виконання різних етапів виробничого процесу в рамках одного або декількох продуктів завдяки автоматичному переміщенню продукції на різних стадіях виробничого процесу між робочими місцями. Це дозволяє скоротити затримки пов'язані з навантаженням і розвантаженням матеріалів, заготовок, тощо, оптимізувати шлях переміщення між робочими місцями, задіяти необхідну кількість робочих місць для забезпечення синхронності роботи, щоб уникнути простою обладнання на різних стадіях виробничого циклу.

Варто відзначити застосування логістики різного виду трубопроводів, призначених для транспортування рідин і газів як на території підприємства так і в глобальному масштабі. В силу специфіки застосування різноманітних речовин у виробничому процесі, а також матеріалів і компонентів, які умовно можуть бути прирівняні до рідини або газу, зокрема порошки, суспензії, існує можливість застосування трубопроводів. Створення таких логістичних систем є витратним заходом у зв'язку з необхідністю прокладання трубопроводів особливої конструкції для транспортування кожного окремого виду ресурсів і неможливості таких трубопроводів для переміщення цілого ряду застосовуваних у виробництві компонентів.

Список використаних джерел:

1. Евтодиева Т. Е. Современные условия реализации логистики / Т. Е. Евтодиева // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2011. № 1. – С. 46-50.
2. Гринько Т. В. Функції логістичної системи в умовах забезпечення конкурентоспроможності підприємств галузі металургії / Т. В. Гринько // Економіка та держава. – 2016. – №. 5. – С. 12-16.
3. Лапицкая Л. М. Закупочная логистика в сфере снабжения промышленного предприятия / Л. М. Лапицкая // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого. 2000. № 1(1). – С. 092-095.
4. Иванов С. В. Влияние логистики транспортной компании на качество оказываемых услуг / С. В. Иванов // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. – С. 270-272.
5. Сизонтов А. Е., Сизонтова И. В. Новые аспекты применения логистики / А. Е. Сизонтов, И. В. Сизонтова // Инновационная наука. 2015. № 8-1. – С. 71-73.

ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вівденко Марина Анатоліївна

*аспірант кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

В даний час значна частина великих вітчизняних організацій виявилася не здатна адекватно і усвідомлено реагувати на постійно мінливі умови зовнішнього і внутрішнього середовища. Причому це стосується навіть підприємств з добре налагодженим механізмом управління виробничо-господарською діяльністю. Дана проблема обумовлена недостатньою наявністю гнучких ринкових інструментів адаптивного управління. У зв'язку з цим виникає потреба в проведенні ряду досліджень, спрямованих на розробку механізмів адаптивного управління, адекватних сформованим в країні соціально-економічних і правових умов.

У широкому сенсі під адаптацією розуміють здатність системи виявити оптимальну пристосувальну поведінку в сформованих умовах оточень, а також сам процес цього пристосування. Поряд з поняттям «адаптація» жвавого поширення набуло поняття «адаптивне управління» – це управління зі зворотним зв'язком, що має блок обліку зовнішніх факторів, які аналізуються ще до отримання результату діяльності системи. При цьому блок управління отримує інформацію про зміну значення факторів одночасно з керованим об'єктом або, за наявності прогнозу, навіть раніше, і приймаються заходи щодо усунення їх впливу, або для збільшення їх позитивного ефекту.

Адаптивною вважають систему, яка може пристосовуватися до внутрішніх і зовнішніх умов, що постійно змінюються, тобто вона забезпечує стабільну діяльність в умовах зміни властивостей керованого об'єкта, навколишнього середовища і цілей, шляхом розробки нових алгоритмів функціонування.

Отже, у всіх визначеннях досліджуваного поняття однозначно і чітко підкреслюється така властивість систем, як здатність пристосовуватись до умов середовища, що змінюється. Звідси випливає, що адаптація системи управління являє собою властивість, що характеризує здатність підприємства підлаштуватись до динамічності бізнес – середовища.

В економічних системах процеси адаптації найчастіше призводять до змін таких показників, як прибуток, рентабельність, обсяги випуску продукції, чисельність апарату управління, фонд зарплати.

Процеси адаптації іноді ототожнюють з навчанням. При такому підході адаптація реалізується шляхом вивчення і аналізу економічної інформації про об'єкт управління і накопичення цієї інформації з метою пошуку оптимальних шляхів виходу із складних ситуацій. Звідси випливає добре відоме положення про те, що адаптивне управління є дуальним процесом, тобто носять двоїстий характер. З одного боку, управлінський вплив суб'єкта управління служать засобом активного вивчення і пізнання суті процесів, що відбуваються з об'єктом управління. З іншого боку, ці дії необхідні для безпосереднього управління об'єктом в заданий момент часу.

До ключових складових адаптивного управління слід віднести внутрішні змінні підприємства, що формують його потенціал і дозволяють оцінити адаптаційні можливості. Внутрішні змінні за звичай називають соціотехнічними підсистемами, тому що вони мають соціальний і технічний компоненти. Об'єднуючою ознакою є поняття організованої технології. Під нею розуміють технічно оснащений і організаційно узгоджений спосіб переміщення продукту з вихідного стану в наступні, більш довершені. Важливим поняттям є узгодженість таких складових частин як: технології, техніки та устаткування, організованого праці, систем і механізмів управління.

Визначається ступінь узгодженості втратами виробничого потенціалу, що з'явилися через неузгодженості компонентів, а найбільша узгодженість досягається при

відсутності втрат. Сама технологія як спосіб перетворення продукту з менш в більш завершений стан має перевагу перед іншими компонентами. Так як під виробничим потенціалом підприємства розуміється максимально можливий обсяг виробництва, то межа задається можливостями технології, які можуть бути реалізовані за допомогою деякого наявного обладнання та техніки. Отже, під поняттям адаптивного потенціалу підприємства будемо розуміти ступінь узгодженості складових частин системи (можливості внутрішніх змінних підприємства) пристосовуватися до мінливих умов навколишнього економічного середовища.

Таким чином, у певний період часу підприємство знаходиться в деякому оптимальному для себе стані, налаштованому на зовнішнє середовище. Між ним і зовнішнім середовищем існує двосторонній зв'язок. При переході зовнішнього середовища в інший стан, що зачіпає умови функціонування господарюючого суб'єкта, через механізм зв'язку відбувається передача підприємству відповідної інформації. Організація також переходить в інший стан, яке з великою ймовірністю знаходиться за межами оптимального. Успішно сформована система адаптивного управління передбачає вчасне прогнозування змін стану зовнішнього середовища та пропонує ряд ефективних шляхів підтримки оптимального стану підприємства або навіть його покращення.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Гамма Тетяна Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства

Одеського національного економічного університету

Економічні процеси і кризові явища, що відбуваються в агропромисловому виробництві, вимагають науково-обґрунтованої організації та управління, раціоналізації використання виробничих ресурсів, з широким розвитком інтеграційних процесів. Це викликає необхідність вивчення економічних явищ на основі відповідних оціночних критеріїв і показників, які вірогідно відображають ефективність функціонування інтегрованих структур.

Сутність оцінки роботи інтегрованих формувань слід розглядати з позицій досягнення головної мети – ефективного ведення промислового виробництва, шляхом дослідження фактори, що впливають на його інтенсифікацію. При аналізі важливо, щоб система показників об'єктивно характеризувала стан господарської діяльності не тільки окремих інтегрованих структур, а й інтеграції в цілому. У зв'язку з цим, мова повинна йти по суті про найбільш раціональне використання виробничого потенціалу.

На нашу думку, залежно від завдань, що стоять перед фахівцями, можуть бути використані різні методичні підходи визначення ефективності. При цьому, для найбільш повної оцінки агропромислової інтеграції, слід виділяти її на державному, регіональному і господарському рівнях з використанням системи взаємопов'язаних показників, що дозволяють всебічно розкрити динаміку, фактори і рівень ефективності виробництва.

При визначенні народногосподарської ефективності інтеграційних процесів, основними критеріями слід вважати: обсяг національного (валового) доходу, валовий внутрішній продукт. Цей показник нерозривно пов'язаний із зростанням обсягів виробництва валової продукції та економією витрат живої і матеріалізованої праці в усіх сферах матеріального виробництва. Чим більший обсяг валової продукції та

менший фонд відшкодування, тим вище обсяги валового доходу і валового внутрішнього продукту.

Поряд з основним критерієм економічної ефективності, слід використовувати часткові і локальні критерії, такі як: приріст виробництва при мінімальних витратах виробничих ресурсів на одиницю продукції; підвищення якості продукції та ін.

На рівні галузей народного господарства, зокрема сільського господарства, основним критерієм виступає виробництво чистої продукції, розрахованої як різниця між обсягом валової продукції і спожитими засобами виробництва (насіння, кормів та ін.).

Економічну ефективність інтеграційних процесів слід оцінювати як в натуральних, так і у вартісних показниках.

Важливим при оцінці ефективності є використання системи:

- Загальних комплексних показників: валової продукції, відношення валової продукції до витрат живої і уречевленої праці, чистої продукції (валового доходу), відношення чистої продукції до витрат на її отримання, прибуток, відношення чистого доходу або прибутку до одиниці витрат, собівартість продукції;

- Показники ефективності інвестицій: фондвіддача, фондомісткість, окупність капітальних вкладень, приведені витрати, введення в дію основних фондів;

- Показники, що характеризують ефективність матеріальних витрат: матеріаловіддача, матеріаломісткість, обсяги поставок сировини і матеріалів, обсяги кооперативних поставок, поточні матеріальні витрати;

- Показники, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів: виробництво валової продукції в розрахунку на середньорічного працівника, прямі витрати праці на одиницю продукції, прибуток на одного середньорічного працівника, загальний фонд заробітної плати, чисельність виробничого та управлінського персоналу, рівень механізації і автоматизації праці.

Ефективність агропромислової інтеграції залежить від великої кількості факторів і носить багатогранний характер, що обумовлює необхідність системного використання перерахованих показників. При цьому, небажано використання тільки одного показника, яким би важливим він не був.

Одним з узагальнюючих показників ефективності може служити продуктивність праці. Однак, не применшуючи важливості оцінки за цим показником, його не слід вважати всеохоплюючим. Ми вважаємо, що неправомірно ототожнювати продуктивність праці з ефективністю виробництва, якщо навіть в розрахунок приймається вся сукупна суспільна праця. Категорія ефективності значно ширше продуктивності, причому остання є однією з основних показників ефективності.

Застосування показників економічної оцінки за запропонованою методичною схемою має відповідати таким основним вимогам:

- Встановлення тісного взаємозв'язку критеріїв економічної ефективності виробництва і окремих його показників, на основі їх порівнянності на всіх рівнях інтеграції;

- Науково обґрунтованої оцінки використання виробничих і трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, інвестицій;

- Досягнення єдності між окремими групами показників.

В сучасних умовах важливо враховувати:

- Наслідки аграрної реформи для сільського господарства та інтеграції, зовнішні умови діяльності інтегрованих формувань;

- Співвідношення цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, а також сферу послуг;

- Інфляцію, практично повне припинення інвестицій, деіндустріалізацію сільськогосподарського виробництва;

- Приватизацію і роздержавлення в сільськогосподарському виробництві і сфері його обслуговування;

- Нестійкість виробничо-економічних зв'язків, нерозвиненість інфраструктури ринку та інтеграції;

– Падіння попиту з боку населення на продукти харчування, зниження його життєвого рівня;

Рівень ефективності функціонування інтегрованих формувань слід визначати на стадіях проектування, прогнозування, планування і порівняльної оцінки фактичних результатів.

При проектуванні вкладень фінансових ресурсів, будівництві нових об'єктів, показники повинні включати: собівартість робіт і продукції, виробництво часткової продукції за рахунок інвестицій, окупність вкладених коштів. Розрахунки кінцевих результатів повинні ґрунтуватися на обліку: врожайності сільськогосподарських культур, собівартості і витрат праці на центнер продукції, прибутку і рівня рентабельності виробництва, терміну окупності капітальних вкладень, приведених витрат.

Отже, за методичну основу визначення ефективності інтегрованих структур і процесів, повинен бути прийнятий системний підхід, що враховує вплив факторів на результативні показники з урахуванням конкретних умов виробництва. При цьому, основними результативними показниками доцільно вважати: обсяг валової продукції; валовий дохід; рентабельність; собівартість продукції; окупність інвестицій. В якості характерних показників для агропромислової інтеграції доцільно використовувати показники: прибутковість членів інтегрованих формувань; частку реалізації продукції інтегрованих формувань в регіоні (районі); структуру вкладів капіталу та ін. При вступі в інтегроване об'єднання важливим є визначення коефіцієнта економічної ефективності інтеграції.

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПЛАНУВАННІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Гужвенко Сергій Михайлович

старший викладач кафедри логістики та виробничого менеджменту

Сумського національного аграрного університету

Наявність ефективної системи планування є однією з передумов успішного функціонування виробничої структури сучасного підприємства. Тому у відношенні до формування якісної системи планування необхідно приділяти максимум зусиль від менеджменту підприємства.

Метою системи планування є бажаний кінцевий результат діяльності підприємства з максимально ефективними показниками діяльності, такими, як прибуток та рентабельність. Для досягнення цієї мети конструється вся архітектура елементів системи планування, що будується на принципах об'єктивності, маркетингу, альтернативності, безперервності.

Результатом планування є система планів і планових показників: техніко-економічні плани охоплюють процеси виробництва товарів та послуг, оперативне планування охоплює процес виробництва. Специфічним видом плану є бізнес-план – який являє собою системне, маркетингове, фінансово-економічне, організаційно-технічне обґрунтування доцільності, результативності та способів реалізації комплексного проекту, пов'язаного з впровадженням інновацій, ноу-хау, нових систем технологій або з кризовим станом підприємства (стагнацією).

Упродовж останніх років розвитку теорії планування багато в чому виявились неефективними через складні умови функціонування та проблеми адаптації до глобальної економіки та умов зовнішнього середовища [1, с. 217]. Значна частина виробничих підприємств виявились неготовими до економічної кризи саме через нездатність управляти підприємством в умовах невизначеності, дуже високої зовнішньої

конкуренції, відсутності сучасних систем технологій виробництва. Відповідно, виокремлення сучасних тенденцій розвитку економічних процесів дасть змогу сформулювати рекомендації щодо вдосконалення процесу планування на підприємстві.

Слід зробити наголос на тому, що у сучасних умовах господарювання основним засобом зростання і розвитку економіки підприємства у довгостроковій перспективі стають досягнення науково-технічного прогресу та інновації. Надзвичайної актуальності набуває пошук і впровадження нових систем технологій, здатних забезпечити підвищення ефективності функціонування аграрного підприємства. На сьогодні постійне впровадження новітніх розробок є реальною запорукою сталого розвитку підприємства. Тому особливої уваги вимагає питання виявлення позитивних та негативних наслідків впровадження передових агроінноваційних технологій, а також прорахунок їх ефективності на перспективу та усунення можливих загроз від їх використання, на що і повинна бути націлена система планування та прогнозування підприємства.

Сільське господарство України, незважаючи на нестабільність інноваційної активності, намагається інтегрувати передові науково-технічні розробки і адаптувати їх у власне виробництво. Свідченням цього є новітні технології рослинництва, тваринництва та енергозберігаючі системи землеробства [2, с. 225].

Так, у рослинництві нові технологічні рішення пов'язані з селекційною роботою, генною інженерією, органічним землеробством, мікрозрошенням, космічними інформаційними технологіями, нанотехнологіями.

Наприклад, використання досягнень сучасної селекції надає змогу вітчизняним товаровиробникам використовувати сільськогосподарські культури з підвищеними стійкостями до ґрунтово-кліматичних умов та шкідників, що в свою чергу надає значний приріст урожайності. Запровадження системи технологій органічного землеробства надає можливість товаровиробникам відмовитись від пестицидів та добрив, зменшити шкідливий вплив від власного виробництва на навколишнє середовище, відмовитися від застосування ГМО та антибіотиків. Запровадження у виробничий процес краплинного зрошення надає можливість забезпечити оптимальний рівень вологості для рослин в посушливих умовах, здійснювати економію поливної води, електроенергії, добрив, знизити рівень ерозії ґрунту, зменшити кількість агрооперацій при виробництві готової продукції, а, отже, знизити собівартість готової продукції. Застосування аерокосмічних та нанотехнологій в сільському господарстві надає змогу дуже точно визначати дійсні посівні площі та межі земельних ділянок, запроваджувати систему технологій точного землеробства, використовувати мікродобрива з низькою токсичністю наноматеріалів, сприяти прискореному фотосинтезу рослин, підсилювати захисні властивості рослин та при цьому більш точно прогнозувати об'єми валового збору та витрат врожаю, попереджувати кризові явища, здійснювати більш точний облік готової продукції та витрат на виробництво.

Спроба раціоналізувати процес землеробства обумовила використання космічних інформаційних технологій, зокрема, системи «Rapid Eye», CORINE Land Cover (Coordination of Information on the Environment), Global Positioning System (GPS). З їх допомогою проводиться моніторинг урожайності і розраховується кількість ресурсів, зокрема добрив чи гербіцидів, необхідних для використання з урахуванням конкретної ситуації. Це дає змогу скоротити виробничі витрати за рахунок ефективнішого використання матеріально-технічних ресурсів, а також знизити рівень негативного впливу на природне середовище [3, с. 49].

Враховуючи важливість цієї проблеми, в УААН розроблено концепцію науково-технічної програми «Моніторинг агроресурсів та прогнозування їх стану з використанням даних дистанційного зондування «Агрокосмос», яка відповідає вимогам, критеріям і стандартам технологічної інформаційної системи і задовольняє потреби національного аграрного виробництва. Її виконання є першим кроком для координації космічних науково-технічних робіт в АПК та запровадження в експлуатацію державної інформаційної системи моніторингу агроресурсів [4, с. 7].

Прогресивні технології у галузі тваринництва полягають у впровадженні інтенсивних систем годівлі, біотехнологій, сучасного техніко-технологічного забезпечення, селекційно-племінної роботи, енерго- та ресурсозберігаючих технологій. Наприклад, такий виробничий момент при вирощуванні худоби, як підстилка. Від неї залежить дуже багато, це і гігієна та комфорт тварин, а, отже, і здоров'я та продуктивність. На сьогодні, інновацією серед виробників молока на центральному заході США є лігва для корів із піщаною підстилкою. У Німеччині вже шість років існує практика застосування піску і останнім часом таких господарств значно побільшало [5].

Пісок як підстилка надає багато переваг. Корови краще пристосовуються та звикають до свого боксу, утримуються у значно більшій чистоті порівняно з традиційним способом. Пісок ідеально набуває форми тіла лежачої корови. Спостереження показують, що збільшується тривалість лежання корів та поліпшується здоров'я кінцівок і ратиць. За дослідженнями, що проводились у Канаді (Роденберг), пошкодження скакальних суглобів становлять: на гумових матах 24%, на наповнених гумою матрацах 9,2% та піщаній підстилці 0,3%. Пісок як неорганічний матеріал, крім того, знижує ризик маститів. Хвороботворні бактерії, які живуть в органічних живильних субстратах, не знаходять у піску звичайної поживи, тому розмножуються дуже слабо. Вплив хвороботворних мікробів на вим'я практично зникає. Власники молочно-тваринницьких господарств повідомляють про зниження числа соматичних клітин при переході на підстилку з піску. Відсоток клінічних маститів також значно знижується. Поведінка корів під час вставання вказує на те, що це їм легше вдається, оскільки сипучий матеріал має здатність до деформації та створює зручну стійку основу. Врешті-решт корови впевненіше рухаються по приміщенню, оскільки піском посипана вся долівка. Худоба не ковзається у проходах, простіше розпізнавати симптоми тічки, наприклад, підскакування.

Недоліком піщаної підстилки є те, що гній зазнає суттєвих змін. Непереброджений рідкий гній складається при традиційному утриманні худоби з води та неперетравленого корму. Хоча стоки за консистенцією тверді, їх можна швидко механічно розмішати та пустити в хід. Корова вагою 625 кг в середньому продукує 52 кг гною/день з 87% вологи, з чого утворюється 6,6 кг сухої речовини/день. Органічний гній зв'язує вологу (менше сепарації) та не стає важчим через солом'яну підстилку. На відміну від цього коров'ячий гній з піском, за американськими дослідженнями, приблизно на 43% важчий та має на 18% більший об'єм, ніж звичайний гній. Дуже важливо, що щільність гною з вмістом піску на 21% вища та має на 42% вищий вміст попелу. Зрозуміло, що такі цифри зумовлюють підвищене використання техніки, як-то штовхача чи помпи.

Слід також звернути увагу на те, що з новою технологією пов'язана вся концепція утримання худоби, починаючи від того, як пісок привозять, до того, як вивозять гній на поле. Також звертають увагу на те, що ступінь амортизації всієї техніки зростає в середньому на 30% через тертя піску. Але вищим затратам слід протиставити вищу продуктивність (більші надії молока, його якість, зменшення втрат поголів'я) [5].

Реалії ринкової економіки диктують необхідність підвищення ефективності виробництва агропродукції шляхом запровадження прогресивних енерго- і ресурсозберігаючих технологій. Розвиток підприємств повинен базуватися на впровадженні сучасних систем технологій виробництва.

Але використання вищезазначених високотехнологічних систем можливе лише при запровадженні належної системи планування та прогнозування в підприємстві. Зміни пов'язані, в першу чергу, із необхідністю удосконалення ведення різних видів обліку, також складання довго- та короткострокових планів, оптимізацією витрат підприємства за рахунок вдосконалення управління запасами підприємства та готової продукції і ін.

Запровадження сучасних планових систем дозволить врахувати вплив як внутрішніх факторів так і зовнішнього оточення, а також сприяти швидкій адаптації

виробничої структури підприємства до зміни цих факторів, що вкрай необхідне в умовах інноваційного високотехнологічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Олексів І. Б. Сучасні аспекти планування діяльності підприємства: основні тенденції та шляхи вдосконалення / І. Б. Олексів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.8. – С. 217-220.
2. Крачок Л. І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / Л. І. Крачок // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – Вип. 3'2013 [20]. – С. 224-231.
3. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: [монографія] / [Шубравська О. В., Молдован Л. В., Пасхавер Б. Й. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 496 с.
4. Використання космічних технологій в агропромисловому комплексі України / [Татаріко О. Г., Сиротенко О. В., Волошин В. І., Бершуєв Е. І.] // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 7. – С. 5-9.
5. Інновації у тваринництві: чи посипати лежачки для корів піском? / [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://propozitsiya.com/ua/innovaciyi-u-tvarinnictvi-chi-posipati-lezhaki-dlya-koriv-piskom/>>

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА РИНКУ

Желуденко Крістіна Володимирівна

аспірант

Херсонського державного аграрного університету

Підвищення економічної стабільності вітчизняної економіки має безпосередній зв'язок із формуванням конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку. Перехід України до ринкових відносин призвів до змін соціально-економічної ситуації, що вплинуло на стан аграрного сектору. Інтеграція українського суспільства у європейське співтовариство спонукає національних сільськогосподарських виробників виготовляти продукцію, здатну утримувати конкурентну позицію на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Конкурентна позиція є порівняльною характеристикою основних параметрів підприємства щодо лідируючого конкурента. Вона визначається ціновою політикою підприємства, структурою, обсягом та якістю товарної продукції, географічними межами збуту, розміром ринкового сегменту тощо. Аналіз конкурентних позицій підприємства передбачає з'ясування сильних і слабких сторін в його діяльності, а також тих чинників, які впливають на ставлення покупців до підприємства, що й визначає його конкурентоспроможність.

Велику увагу дослідженню конкурентоспроможності підприємств приділяли такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Друкер, Ф. Котлер, М. Портер, Г. Азоєв, Р. Фатхутдінов, А. Павленко, О. Царенко та інші.

Конкурентна позиція підприємства на ринку обумовлюється рядом факторів – зовнішніх та внутрішніх. До зовнішніх факторів належать політична та економічна ситуація в державі, наявність конкурентів, рівень розвитку технологій, концентрація виробництва. Внутрішні фактори – методи управління підприємством, розвиток та впровадження інновацій, організація процесу виробництва продукції.

Формування конкурентної позиції сільськогосподарських підприємств на ринку неможливе без здійснення відповідних економічних реформ та включення України у світові інтеграційні процеси. Провідну роль у вирішенні цих питань відіграє зовнішньоекономічна діяльність та процес удосконалення механізмів її регулювання.

Ключове значення для покращення конкурентної позиції аграрних товаровиробників на зовнішньому ринку відіграє державна підтримка, а саме надання гарантійних кредитів та субсидій, страхування ризиків, звільнення від податків, цільові адресні дотації.

Конкурентоспроможна позиція аграрних підприємств на світовому ринку визначається рядом складових, включаючи і цінову політику. Саме тому державна політика у сфері ціноутворення на сільськогосподарську продукцію повинна бути продуманою та забезпечувати прозорість аграрного ринку. Вона представляє комплекс заходів, таких як дослідження ринкової кон'юнктури та цінових стратегій конкурентів, прогнозування майбутніх цін, удосконалення технологій виробництва продукції. Це надасть можливість забезпечити максимальний прибуток та ефективний збут продукції, відтворити сільськогосподарське виробництво та задовольнити потреби споживачів.

З огляду на приєднання України до зони вільної торгівлі з ЄС, бачимо, що аграрні підприємства України функціонують в умовах жорсткої конкуренції, оскільки при виході вітчизняних сільськогосподарських підприємств на зовнішній ринок зростає роль нецінових та інтегральних форм конкуренції, тобто велике значення приділяється якісним характеристикам товарів та послуг, стандартизації та сертифікації продукції. Це ускладнює підвищення конкурентних позицій національних підприємств через недостатню технічну оснащеність виробництва та уповільнення науково-технічного прогресу, що збільшує витрати на виробництво сільськогосподарської продукції. У зв'язку з цим виникає потреба у державній підтримці аграрних товаровиробників. Для забезпечення утримання своїх конкурентних позицій підприємства агропромислового комплексу повинні переорієнтуватися на виробництво екологічної та органічної продукції, використовувати ресурсоекономні технології. Також для зростання конкурентоспроможності на світовому ринку національні аграрні підприємства мають приводити якісні характеристики своєї продукції не тільки до державних стандартів, а й проходити сертифікацію у міжнародних організаціях.

Провідну роль у формуванні та зміцненні конкурентної позиції аграрних підприємств відіграє інноваційна активність. На основі наявності та використання інноваційних технологій, висококваліфікованого персоналу, виробництві унікальних продуктів формується позитивний імідж та конкурентна позиція аграрних підприємств. Крім цього, важливим у визначенні позиції підприємства у конкурентному середовищі є удосконалення інфраструктури та логістичних систем. Отже, стійка конкурентна позиція сільськогосподарських підприємств на ринку формується завдяки ряду складових, що при взаємодії створюють позитивний економічний ефект та посилюють ринкову позицію в умовах конкуренції. Актуальним є налагодження сучасної інфраструктури ринку, поліпшення якості продукції та забезпечення відповідності її міжнародним стандартам, активізація інноваційних процесів, удосконалення цінової політики та державної підтримки виробників аграрної продукції.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.О. Стратегічне управління – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
2. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 302 с.
3. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
5. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ DATA MINING ДЛЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Кравченко Марина Олегівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Проблематика забезпечення економічної стійкості промислових підприємств є однією з найактуальніших в умовах соціально-економічної кризи. Основною метою нашого дослідження було проведення системного аналізу економічної стійкості підприємств машинобудівного комплексу з позицій нової системно-структурної (неосистемної) економічної теорії [1]. З огляду на відсутність економетричних даних в контексті окресленої теорії, в процесі роботи ми стикнулись з необхідністю інтелектуальної обробки значного масиву різноаспектних даних, накопичених за суттєвий проміжок часу та за великою кількістю параметрів функціонування підприємств, з метою відбору найбільш «показових» з них, виявлення певних закономірностей, взаємозв'язків, прихованих та нетривіальних залежностей, тенденцій тощо.

Така обробка передбачала залучення різного математичного апарату та груп сучасних методів й інформаційних технологій. В процесі добору методів було визначено, що в різних літературних джерелах для окресленої технології інтелектуальної обробки даних використовуються різні терміни. Найчастіше авторами використовуються така термінологія [2]:

– Knowledge Data Discovery (англ.) – отримання знань з даних, інтелектуальна обробка даних;

– Data Mining (англ.) – «розкопки» даних, вилучення знань з даних;

– Data Science (англ.) – наука про дані, методологічні основи обробки даних.

Найбільш вживаним та визнаним фахівцями в області обробки даних є термін Data Mining [3], хоча, на думку багатьох авторів, термін Knowledge Data Discovery або інтелектуальна обробка даних є більш всеосяжним. Як зазначається, основним завданням Data Mining на промислових підприємствах є комплексний системний аналіз виробничих ситуацій в контексті вирішення цільових задач [4], що ще раз підтверджує доцільність застосування окресленої технології в нашому дослідженні. Під знаннями тут зазвичай розуміються математичні залежності між параметрами функціонування економічних систем, які з високим ступенем точності описують характер поведінки певних підсистем та дозволяють прогнозувати їх розвиток. Вилучення знань з корпоративних та (або) галузевих баз даних вимагає теоретичного та практичного обґрунтування щодо їх подальшого використання в економічних і організаційно-технічних системах – так званої, інженерії знань [5]. При цьому знання стають окремим цінним ресурсом, оскільки дозволяють підвищити ефективність управління виробничими ресурсами та технологічними процесами. Відповідно, їх обробка вимагає потужних програмних комплексів та відповідного досвіду їх використання [6].

На думку фахівців, на сучасному етапі розвитку окреслених технологій їх застосування надає можливість охопити три напрями «видобування» знань:

1. Класична математична статистика, яка дозволяє виконати обробку даних про значення різнорідних параметрів оцінювання, провести їх агрегування та редукцію.

2. Візуалізація агрегованих даних, отриманих шляхом математичної обробки статистичної інформації та представлених у вигляді багатовимірних таблиць. Вона дозволяє аналітику не лише визначити математично точну формулу існуючих залежностей, а й проаналізувати існуючі тенденції розвитку підсистем підприємства.

3. Застосування методів штучного інтелекту для обробки даних у випадках, коли математична статистика непридатна або не дає адекватних результатів.

Підсумовуючи, можна сказати, що використання в роботі всіх трьох напрямів застосування технології дозволило провести системний аналіз економічної стійкості підприємств машинобудування:

1. Застосування методів математичної статистики дозволило виконати обробку даних щодо значень різнорідних параметрів оцінювання підсистем підприємств та провести їх згортку для отримання індексних оцінок стану кожної з підсистем. Для цього був застосований факторний аналіз нормованих даних на основі методу головних компонент. Згортка значень параметрів була проведена в багатовимірному просторі головних компонент з урахуванням значень власних чисел цих компонент. Така згортка застосовується у випадках, коли параметри, для яких треба провести згортку, мають не тільки різні діапазони значень та шкали виміру, а й відображають різні аспекти функціонування предметних областей, що властиво економічним, екологічним, організаційно-технічним системам. Для оцінювання статистичного зв'язку між визначеним індексом системної збалансованості підприємств та фінансовими показниками був застосований кореляційний аналіз, і для визначення загальної стійкості підприємств з точки зору динаміки їх збалансованості – дисперсійний аналіз.

2. Візуалізація агрегованих даних. (індексних оцінок розвитку підсистем підприємства, отриманих шляхом згортки оцінок груп параметрів з використанням факторного аналізу на основі методу головних компонент) виконана шляхом візуалізації співвідношень індексних оцінок підсистем за допомогою квадрантів (квадратних діаграм), побудованих в декартовій системі координат. Розгляд різних варіантів співвідношень індексних оцінок та визначених на їх основі оцінок інтенсивності периметричної взаємодії підсистем дозволили виробити рекомендації щодо подальшого оцінювання видів та тенденцій системної збалансованості підприємств, а також побудувати обґрунтовану модель для визначення індексу системної збалансованості.

3. Застосування в роботі методів штучного інтелекту – теорії нечітких множин, нечіткої логіки та формування нечітких висновків на її основі – дозволило провести згортку набору фінансових індексів в єдиний інтегральний показник фінансової стійкості, який продемонстрував високий рівень кореляції з оцінкою індексу системної збалансованості підприємства.

Отримані результати відображено в [7; 8]. Застосування технології Data Mining на основі панельних даних, отриманих від 16 машинобудівних підприємств за період 2004-2025 рр. дозволило провести системний аналіз економічної стійкості, а також підтвердило практичну значимість та доцільність подальшого опрацювання неосистемної економічної теорії.

Список використаних джерел:

1. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер // Вестник Российской академии наук. – 2011. – Том 81. – № 9. – С. 794-808.

2. Барсегян А.А. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining / А.А. Барсегян, М.С. Куприянов, В.В. Степаненко, И.И. Холод. – Спб.: БХВ-Петербург, 2004. – 336 с.

3. Ratner V. Statistical and Machine-Learning Data Mining: Techniques for Better Predictive Modeling and Analysis of Big Data / V. Ratner. – London: CRC Press, 2011. – 524 p.

4. Тузовский А.Ф. Системы управления знаниями (методы и технологии) / А.Ф. Тузовский, С.В. Чириков, В.З. Ямпольский; Под общ. ред. В.З. Ямпольского. – Томск: Изд-во НТЛ, 2005. – 260 с.

5. Мастицкий С.Э. Статистический анализ и визуализация данных с помощью R [Электронный ресурс] / С.Э. Мастицкий, В.К. Шитиков. – Режим доступа: <http://r-analytics.blogspot.com>

6. Data Mining и их задачи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elcomrevue.ru/sferyi-primeneniya-tehnologii-data-mining>

7. Kravchenko M.O. Formation Mechanism of Economic Sustainability of the Enterprise: Systemic-Structural Approach / M.O. Kravchenko // Sciences of Europe. – 2016. – № 6(6). – Vol. 1. – Pp. 45-51.

8. Kravchenko M. Structural Balance as a Basis of the Economic Stability of an Enterprise / M. Kravchenko // World Scientific News (WSN). – 2016. – Vol. 57. – Mode of access: <http://www.worldscientificnews.com/article-in-press/2016-2/>.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ВОДНОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Леонт'єва Ірина Олексіївна

*аспірант кафедри економіки і менеджменту
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

На протязі останніх десятиліть теорія та практика управління персоналом зазнали значних системних змін, що було визначено новими завданнями та викликами нового етапу економіки. Сучасна теорія та практика управління персоналом базується на визначенні персоналу як його стратегічного ресурсу, що забезпечує ефективність діяльності підприємств через фахові знання, уміння та навички, вмотивоване ставлення до своїх обов'язків, професіоналізм та новаторство [1, с. 389]. Але такий наявний або потенціальний ресурс буде ефективним тільки при системному використанні через відповідні інструменти, тому на сучасному етапі розвитку економіки є актуальним пошук таких новітніх форм, методів та технологій, що сприятимуть сталому розвитку економіки в цілому та окремих підприємств зокрема.

Основними елементами системного управління персоналом є правильно поставлена мета, визначені завдання, принципи, методи та власне процес управління персоналом. Технологія управління є при цьому складовою частиною загальної системи управління:

1. Мета
2. Система управління
3. Організаційна та виробнича структура
4. Ресурси та готова продукція
5. Технологія управління та виробництва (структура апарату управління, завдання та персонал) [2].

Важливе місце серед зазначених елементів займають методи- спосіб впливу на колектив або окремого працівника для досягнення поставленої цілі, координації його діяльності в процесі виробництва [3]. При цьому вибір способів управління та управлінських інструментів для досягнення найбільшої ефективності визначаються конкретною технологією управління персоналом.

Технологія управління персоналом підприємства – це складне системне та багатофункціональне явище, що досліджується та використовується за багатьма аспектами. При цьому систему яка реалізує функції управління, називають системою управління, бо цілеспрямована діяльність будь-якої соціально- економічної або організаційно- виробничої системи неможлива без управління» [4, с. 25]. Узагальнююче поняття технології управління персоналом включає сукупність прийомів, способів, форм і методів впливу на персонал у процесі його наймання, використання, розвитку та звільнення з метою отримання найкращих результатів трудової діяльності. Тобто, технології – це професійні прийоми, що використовуються при роботі з персоналом для виконання виробничих завдань.

Технології в управлінні персоналом забезпечують реалізацію функціональних складових загальної системи управління персоналом та становить собою процес здійснення управлінського впливу на персонал підприємства [5].

Основне призначення методів та технологій в роботі з персоналом воднотранспортного підприємства – досягнення позитивної динаміки в результативності усіх працівників, оптимізації організаційних процесів та усіх видів витрат, що приведе до збільшення прибутковості підприємства.

На сучасному етапі розвитку економіки актуальними є такі технології, як рекрутинг, хедхантинг, прямий пошук, аутсорсинг, лізинг, аутстафінг, коучінг, скрінінг, внутрішній маркетинг, реінжиніринг, використання автоматизованої інформаційної системи управління персоналом, автоматизоване робоче місце працівника (АРМ), дауншифтінг, кадровий консалтинг, аудит персоналу, тощо.

Ці технології використовуються як системно, так і індивідуально для роботи в окремих сферах управління персоналом [6].

Так, загально-системною можна визначити наступну технологію: інформаційна система управління персоналом. Інші технології використовуються для роботи в зовнішньому та внутрішньому середовищі воднотранспортного підприємства при виконанні наступних груп кадрових завдань:

1. Організація ефективної роботи персоналу за допомогою зовнішнього кадрового середовища:

- підбір та наймання персоналу,
- формування кадрового резерву;
- оцінка персоналу;
- навчання та розвиток персоналу;
- атестація та ротація персоналу;
- стимулювання та мотивація персоналу;
- організація обліку співробітників;
- управління умовами праці;
- правове та інформаційне забезпечення роботи з персоналом;
- внутрішній аналіз та оцінка роботи відділу кадрів,
- аналіз та перспективне планування потреби в персоналі.

2. Організація ефективної роботи персоналу в внутрішньому кадровому середовищі:

- забезпечення постійного та ефективного кількісного та якісного складу персоналу для виконання виробничих завдань та проектів;
- оптимізація витрат, пов'язаних з персоналом підприємства;
- використання та розвиток потенціалу співробітників;
- створення команди в колективі;
- створення ефективної роботи відділу по роботі з персоналом.

При роботі з вищезазначеними групами завдань можна виділити наступні групи технологій роботи з персоналом:

- технології аналізу та планування потреби в персоналі (скрінінг, зовнішній та внутрішній маркетинг)
- технології підбору та найму персоналу (хедхантинг, рекрутинг, скрінінг, прямий пошук; лізинг, аутсорсинг та аутстафінг персоналу);
- технології підвищення ефективності роботи персоналу (реінжиніринг, дауншифтінг, коучинг);
- технології оцінки та контролю роботи персоналу (таємний покупець/ клієнт);
- інформаційні та інформаційно-облікові технології (автоматизовані інформаційні системи, АРМ працівника).

На жаль, для більшості вітчизняних підприємств водного транспорту зазначені технології є екзотичними, складними для впровадження або такими, що потребують значних коштів на реалізацію. Але треба зазначити, що при подальшому розвитку

загальної системи управління персоналом розвиватимуться й інноваційні технології. Підприємства, що не встигають змінюватись відповідно до викликів сучасності, ризикують не отримати або втратити конкурентні переваги, що в подальшому може призвести до недоотримання прибутку та, як результат, стагнацію або навіть депресію в діяльності. Навпаки, використання усього спектру різноманітних технологій разом або хоча б деяких з них дозволить підприємству впевнено керувати усіма кадровими процесами. Кадрові технології- це не просто данина моді, а ефективний інструмент роботи з персоналом, завдяки якому робота відділу по роботі з персоналом зі звичайного обліку кадрів перетворюється на цікавий процес для досягнення сталого розвитку воднотранспортного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Третьяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві. – Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.4. – С. 389-397.
2. Мізюк Б.М. Теоретико-методологічні основи та інструментальні засоби системного управління підприємствами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец 08.06.01 «Економіка підприємств і форми господарювання»/ Б.М. Мізюк. – Львів, 2003. – 34 с.
3. Леонова С.В. Роль внутрішнього маркетингу у розвитку кадрової функції промислового підприємства / С.В. Леонова. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16782/1/149-Leonova-243-244.pdf>
4. Писаревська Т.А. Інформаційні системи і технології в управлінні трудовими ресурсами: навч. посібник / Т.А. Писаревська. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 279 с.
5. Мажник Л.О. Місце технології управління персоналом підприємства у системі управління / Л.О. Мажник // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2008. – № 4(16). – С. 63-65.
6. Таньков К.М. Персонал- технології як ключовий елемент системи менеджменту туристичної організації / К.М. Таньков, Г.М. Чепурда // Бізнес-інформ. – 2012. – № 12. – С. 145-147.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОБУТУ

Лукашова Людмила Віталіївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Підприємства сфери побуту надають населенню широкий спектр побутових послуг, а саме: послуги з виготовлення та ремонту взуття, швейних, шкіргалантерейних виробів, послуги з виконання фоторобіт, послуги з прання, оброблення білизни та інших текстильних виробів, послуги перукарень та салонів краси, ритуальні послуги, послуги домашньої прислуги, послуги, пов'язані з очищенням та прибиранням приміщень за індивідуальним замовленням тощо. Відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності побутові послуги представлені у розділах 95 «Ремонт комп'ютерів, побутових виробів і предметів особистого вжитку» та 96 «Надання інших індивідуальних послуг» [1].

Суб'єкти господарювання сфери побуту переважним чином відносяться до суб'єктів малого підприємництва та мікропідприємництва і є фізичними особами-підприємцями (ФОП), що мають обмеження за обсягами річного доходу та кількістю найманих працівників [2].

Проведені дослідження підприємств сфери побуту окремих районів міста Києва дозволили визначити структуру побутових послуг, що надаються населенню, відповідно до загальної кількості закладів побутового обслуговування регіону. З'ясовано, що в структурі суб'єктів господарювання, які надають побутові послуги,

переважають перукарні та салони краси, а також салони, що надають косметологічні послуги (рис. 1). Їх частка становить 37%. На другому місці – суб'єкти господарювання, що надають послуги з ремонту побутової та комп'ютерної техніки (10%). По 9% належить закладам, що надають фото послуги та послуги ательє, 7% суб'єктів господарювання надають послуги ремонту взуття.



Рис. 1. Структура підприємств сфери побуту в Святошинському районі м.Києва станом на кінець 2015 року

Дослідження показали, що надзвичайно актуальною проблемою для підприємств сфери побуту на сьогоднішній день є проблема управління витратами, оптимізація їх обсягу та структури. Відповідно до чинних стандартів бухгалтерського обліку та затверджених форм звітності операційні витрати підприємства поділяються на 5 основних груп: матеріальні витрати, амортизація, витрати на оплату праці, витрати на соціальні заходи, інші оперативні витрати¹. Більш деталізований постатейний облік витрат ведеться на підприємствах лише в рамках оперативного бухгалтерського обліку. Слід зазначити, що більшість суб'єктів господарювання в сфері побуту обирають спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, яка не передбачає навіть групового обліку витрат. Серед форм звітності, які є обов'язковими при застосуванні спрощеної системи оподаткування, вказані наступні: Податкова декларація фізичної особи-підприємця, звіт з ЄСВ², звіт 1-ДФ³, книга обліку доходів та витрат⁴, податкова декларація з ПДВ⁵.

Однією з найвагоміших статей в структурі витрат підприємства є витрати на оплату праці персоналу. За результатами проведених досліджень підприємств сфери побуту м. Києва з'ясовано, що сумарні витрати на оплату праці працівників підприємств, що надають побутові послуги населенню, становлять близько 50% в структурі операційних витрат. Враховуючи високу праце місткість послуг в сфері побуту, низький рівень механізації та автоматизації процесу їх надання, близький до середнього рівень оплати

¹ Операційні витрати по групах представлені у формі № 2 – Звіті про фінансові результати.

² Єдиний соціальний внесок.

³ Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку.

⁴ В переважній більшості випадків підприємці зазначають в книзі обліку доходів та витрат лише свої доходи. Облік витрат є необов'язковим для державної фіскальної служби.

⁵ Заповнюється лише у випадку, якщо ФОП на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності є платником ПДВ.

праці персоналу¹ [3], задіяного в процесі надання побутових послуг населенню, даний показник є об'єктивно обґрунтованим. Проте запорукою ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства, в т.ч. і підприємства сфери побуту, є низький рівень витрат і зокрема оптимальний рівень витрат на оплату праці.

Витрати на оплату праці традиційно включають витрати: на основну і додаткову оплату праці (премії за поточними результатами, доплати і надбавки, щорічні, додаткові та спеціальні відпустки, витрати на придбання спецодягу, інші заохочувальні та компенсаційні виплати: преміальні виплати за спеціальними системами, одноразові заохочення та матеріальна допомога, премії за підсумками роботи за рік, за вислугою років, трудові та соціальні пільги робітникам, компенсаційні виплати тощо).

До витрат пов'язаних з персоналом, відносяться також витрати на професійне навчання. Відповідно до статті 201 КЗпПУ власник або уповноважений ним орган може організувати індивідуальне, бригадне, курсове та інше виробниче навчання за рахунок підприємства [4]. Професійне навчання працівників може здійснюватися безпосередньо у роботодавця, на договірній основі у професійно-технічних та вищих навчальних закладах, на інших підприємствах. Законодавчо передбачені наступні форми професійного навчання: денна, вечірня (змінна), очно-заочна, дистанційна, екстернатна, з відривом і без відриву від виробництва та за індивідуальними навчальними планами.

Проблема навчання та підвищення кваліфікації є дуже актуальною для підприємств сфери побуту, особливо для прошарку підприємств, що надають послуги перукарень та салонів краси. З метою утримання цінних співробітників, власники перукарень та салонів краси погоджуються на відшкодування витрат на підвищення їх кваліфікації. Не завжди вартість навчання працівника є доступною для роботодавця, тому важливим аргументом при прийнятті остаточного рішення щодо необхідності професійної підготовки і підвищення кваліфікації, є можливість здешевлення кінцевої вартості при незмінній якості надання освітніх послуг. Чинним законодавством передбачені випадки, коли сума, сплачена роботодавцем вітчизняним вищим та професійно-технічним навчальним закладам за фізичну особу, не оподатковується податком з доходів фізичних осіб [5], а саме це стосується випадків, коли сума за повний або неповний місяць навчання не перевищує розмір, визначений абзацом першим підпункту 169.4.1. Податкового кодексу України (у 2016 році – 1930 грн.) [6], а також коли між підприємством (або ФОП) та фізичною особою укладено письмовий договір (контракт), за яким фізична особа зобов'язується відпрацювати у такого роботодавця після закінчення навчання і отримання спеціальності (кваліфікації) трьох років².

Внаслідок застосування в переважній більшості суб'єктів господарювання сфери побуту спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, спостерігається відсутність в штаті посади бухгалтера. Бухгалтерські функції виконує керівник (власник) підприємства. Це обумовлює неможливість динамічно відслідковувати зміни в чинному законодавстві з метою зниження рівня витрат.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що ефективно управління витратами підприємств даної сфери можливе за умови: 1) вибору оптимальної системи оподаткування, обліку та звітності, що відповідає даному виду економічної діяльності, мінімізує податкове навантаження і витрати в цілому; 2) проведення деталізованого постатейного обліку та аналізу витрат; 3) пошуку резервів зниження окремих статей та груп витрат; 4) постійного моніторингу змін чинного законодавства; 5) оптимізації чисельності та структури персоналу.

¹ За даними державної служби статистики України станом на кінець 2 кварталу 2016 року рівень заробітної плати працівників підприємств, що надають індивідуальні послуги, до середнього рівня по економіці країни становить 86,1%.

² У разі припинення працівником трудових відносин протягом навчання або до закінчення третього календарного року після отримання спеціальності (кваліфікації) сума, сплачена роботодавцем за навчання, оподатковується податком з доходів фізичних осіб (ПДФО) та військовим збором як додаткове благо.

Список використаних джерел:

1. <http://www.kved.com.ua/> – Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. – чинний від 01.01.12.
2. <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> – чинний документ № 436-15 /Господарський кодекс України /, редакція від 20.09.2015 р.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – сайт Державної служби статистики України.
4. <http://zakon.sop.com.ua/regulations/2341/8293/8213/486974/> – Лист Державної фіскальної служби України /Щодо практичного застосування норм податкового законодавства/ – від 30.06.2016 р. № 14249/6/99-99-13-02-03-15.
5. <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/7740-11705.html> – Лист міністерства фінансів України / Щодо особливостей відображення в бухгалтерському обліку витрат/ – від 22.04.2016 р. № 31-11410-06-5/11705.
6. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> – Податковий кодекс України / (Відомості Верховної Ради України (ВВР)) – 2011. № 13-14, № 15-16, № 17, ст. 112 в редакції Закону України № 1389-VIII від 31.05.2016.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛІНГУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Попик Мар'яна Михайлівна

*аспірант кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Функціонування системи контролінгу на промислових підприємствах у світовій практиці має тривалу історію, однак у нашій країні по сьогоднішній день не існує єдиної точки зору щодо сутності контролінгу, його функцій та специфічного кола досліджуваних проблем, що є передумовою для його ідентифікації як окремої наукової дисципліни на мікроекономічному рівні. В Україні контролінг не отримав широкого розповсюдження, зокрема, через відсутність комплексного підходу до розробки його методичного забезпечення, недостатнє обґрунтування його функціональної ролі в системі управління, відсутність науково обґрунтованих підходів до організації системи контролінгу в практиці діяльності вітчизняних промислових підприємств.

У функціональному аспекті контролінг пов'язаний з підтримкою планування і реалізацією функції контролю на промисловому підприємстві. В той же час, планування і контроль потребують адекватної інформаційної бази, яка дозволяє формулювати цілі та розробляти способи їх досягнення. Однак, більшість промислових підприємств не володіють повноцінними джерелами інформації для вироблення своєчасного і обґрунтованого управлінського рішення. В умовах високого динамізму навколишнього середовища така ситуація може призвести до зниження ефективності управління.

Величезний масив інформації, необхідний для підтримки прийняття стратегічних і оперативних рішень, повинен бути сформований в системі управління підприємством, оскільки це забезпечить можливість вчасно реагувати на проблеми, доповнювати інформацію потрібними даними тощо. Це зумовлює необхідність створення адекватної для цілей контролінгу інформаційної системи, здатної формувати і оновлювати накопичувальну базу даних про минуле, сучасний стан і прогнозоване майбутнє промислового підприємства, стежити за розвитком факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, здійснювати обробку даних за всіма функціями управління.

Таким чином, актуалізується потреба в організації інформаційного забезпечення управлінської діяльності шляхом закріплення функцій розробки і забезпечення

функціонування інформаційної системи за спеціально створеною на промисловому підприємстві групою фахівців – службою контролінгу.

Вітчизняні та зарубіжні вчені-дослідники в сфері контролінгу пропонують три способи організації діяльності групи фахівців, які виконують функції контролерів на підприємстві [1]: група в складі окремого відділу, що здійснює аналітичну роботу на підприємстві; тимчасова група; спеціалізована служба контролінгу. Вибір того чи іншого варіанту часто залежить від необхідності та інтенсивності здійснення контролінгової функції, а також суб'єктивного розуміння і сприйняття керівником підприємства системи контролінгу в цілому. Так, у разі сприйняття контролінгу як концепції і філософії управління підприємством часто вибір робиться на користь окремої служби контролінгу. У випадку розуміння контролінгу як інструменту управління підприємством доцільним вбачається використання перших двох варіантів організації контролінгу або ж залучення зовнішніх контролерів.

Досліджувана нами проблема актуалізує необхідність здійснення критичного аналізу означених способів організації діяльності контролерів на промисловому підприємстві.

По-перше, групу контролерів можна сформувати в складі одного з відділів, який провадить аналітичну роботу на підприємстві. Опитування керівників економічних служб засвідчує, що місцями концентрації аналітичної діяльності є або економічний, або фінансовий відділи підприємства. У той же час, вивчення діяльності деяких промислових підприємств, зокрема лісопильної галузі, засвідчують, що тут відсутнє чітке розмежування чи закріплення аналітичних функцій за окремими підрозділами. Зокрема, аналіз «витрати-обсяг-прибуток» розподілений між відділом збуту, економічним і фінансовим відділами та бухгалтерією. В умовах дефіциту часу подібний поділ функцій може призводити до їх виконання за залишковим принципом, що робить неможливим вироблення своєчасних обґрунтованих управлінських рішень. Крім того, фінансово-економічні підрозділи постійно завантажені поточною роботою, а значна частина часу планово-економічного сектору витрачається на калькуляцію витрат і розрахунок фінансового результату по цехах, видах продукції і підприємству в цілому.

У зв'язку з цим, створення контролінгової групи в складі якого-небудь відділу вважаємо невиправданим через неможливість акумулювання в ньому всієї необхідної інформації і крім цього, відсутність часу у співробітників у зв'язку з завантаженістю поточною роботою. Слід також зазначити, що суттєвим недоліком функціонування контролінгової групи в складі певного підрозділу є гальмування процесів створення необхідного інструментарію і вироблення ефективних управлінських рекомендацій.

Як відзначають німецькі вчені, можливий такий варіант організації контролінгу, при якому контролінгові завдання розподіляються між усіма підрозділами, які виконують керівні функції [2, с. 237]. Однак, якщо при цьому не буде здійснюватися організований і цілеспрямований обмін інформацією, наприклад, шляхом створення спеціальних груп, то реалізувати координаційну функцію контролінгу на рівні окремих підрозділів промислового підприємства буде неможливо.

Другою організаційною формою, поширеною у багатьох західних компаніях, є формування спеціальних тимчасових груп, що складаються з фахівців фінансового, планового відділів, бухгалтерії та ін., які періодично збираються для пошуку вирішення різних завдань [3]. Перевагами організації контролінгової роботи у формі тимчасової групи є висока якість і цінність результатів роботи (інструкцій, рекомендацій, звітів) завдяки об'єднанню зусиль експертів з різних відділів. Однак аналітична робота, яка здійснюється даною тимчасовою групою носить нерегулярний характер, чітко регламентована наказами менеджерів вищої ланки і характеризується тривалістю вирішення поставлених завдань.

Варто зазначити, що ні перший, ні другий варіанти організації контролінгової групи не забезпечують відповідальності за терміни і результати даної діяльності, що може привести до зволікання прийняття управлінського рішення.

Негативні наслідки реалізації одного з окреслених варіантів організації контролінгу на промисловому підприємстві описали Novarth & Partners: відсутність на підприємстві професійно компетентного і одночасно незалежного від інтересів будь-яких підрозділів контролера, який здатний нейтрально оцінювати варіанти рішень; збільшення наявного робочого навантаження на певні підрозділи за рахунок виконання ними децентралізованих завдань контролінгу, що в свою чергу, може викликати негативне сприйняття контролінгу задіяними співробітниками; відсутність мотивації і часу для вивчення менеджерами підприємства інструментальної бази контролінгу, знання якої необхідне для реалізації функцій і завдань контролінгу; неможливість формування цілісного цілеспрямованого мислення з урахуванням комплексних взаємозв'язків різних факторів впливу через відсутність або труднощі цілеспрямованого обміну і акумулювання інформації для підтримки прийняття управлінських рішень [2, с. 237].

Третій, і найбільш прийнятний на нашу думку варіант, – це створення на підприємстві служби контролінгу, рівноправної з бухгалтерією, плановим і фінансовим відділами, яка буде займатися плануванням, контролем і координуванням роботи з формування та збереження потенціалу успіху на промисловому підприємстві. Подібна організація контролінгової діяльності дозволяє здійснювати роботу з виявлення сигналів про виникнення сприятливих і несприятливих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на основі системного підходу; вона проводиться на постійній основі із закріпленням відповідальності за терміни і результати, а також забезпечує високу ступінь реалізованості планів промислового підприємства і їх адекватність у мінливих умовах господарювання. Створення служби контролінгу в порівнянні з іншими способами організації контролінгової діяльності має низку переваг, до яких відносять: швидкий збір інформації, розробку якісних рекомендацій та інструкцій, складання методичних рекомендацій в рамках реалізації планово-контрольного процесу на системній основі, наявність відповідальності за створення і збереження потенціалу успіху товаровиробника. Крім того, позитивними аспектами організації контролінгу шляхом створення спеціалізованої служби на промисловому підприємстві можна вважати максимальну відповідність кадрових ресурсів служби контролінгу вимогам менеджменту і корпоративної культури підприємства, а також збереження конфіденційності інформації про критичні фактори успіху, значення показників результативності бізнес-процесів та ін., вихід якої за межі промислового підприємства в разі аутсорсингу контролінгової діяльності є вкрай небажаним.

Таким чином, служба контролінгу здатна забезпечити необхідну інформаційну і консультаційну підтримку управлінської діяльності. Однак, належна реалізація різноманітних функцій і завдань контролінгової діяльності вимагає створення вертикалі організаційного забезпечення контролінгу, що є предметом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Кудинов А.А. Контроллинг как инструмент стратегической навигации / А.А. Кудинов // Контроллинг. – 2005. – № 4. – С. 34-42.
2. Концепция контроллинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Novarth&Partners / Пер. В. Толкача. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 280 с.
3. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Том 1. Перевод с англ. – М.: Прогресс, 1981. – 324 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ТЕРМІНА «КОНТРАКТНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ»

Трушкіна Наталія Валеріївна

магістр з економіки,

науковий співробітник відділу проблем перспективного

розвитку паливно-енергетичного комплексу

Інституту економіки промисловості

Національної академії наук України

Петрова Ірина Павлівна

магістр з обліку і аудиту,

провідний економіст відділу проблем

регуляторної політики і розвитку підприємництва

Інституту економіки промисловості

Національної академії наук України

Дослідження виконано в рамках науково-дослідних робіт ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (номер держреєстрації 0115U001638) та «Модернізація економіки промислових регіонів України в умовах децентралізації управління» (номер держреєстрації 0112U6883).

Сучасні умови господарювання вимагають від промислових підприємств формування системи довгострокових партнерських взаємовідносин зі споживачами. Це обумовлено необхідністю поліпшення якості сервісу та зростання рівня обслуговування споживачів на засадах партнерського маркетингу та клієнтоорієнтованості, скорочення витрат на організацію збутової діяльності, підвищення гнучкості та адаптованості до постійних змін попиту споживачів.

У результаті дослідження виявлено, що 4,5% вчених під управлінням збутовою діяльністю промислових підприємств розуміють організацію договірної роботи зі споживачами на поставку, формування каналів розподілу і портфеля договірних зобов'язань. Як свідчить аналіз наукових джерел [1–5], до основних напрямів підвищення ефективності управління збутовою діяльністю промислових підприємств віднесено удосконалення системи обслуговування споживачів і договірних взаємовідносин.

Отже, контрактні відносини є ключовою особливістю контрактного управління як моделі партнерства промислового підприємства та споживачів.

На думку професора Національного університету «Львівська політехніка» Н. Чухрай, «партнерські стосунки передбачають укладання довгострокових зобов'язань, які гарантують збереження взаємних вигод у майбутньому, а також наявність спільної інформації, ризику та винагородження, яких отримують унаслідок цих взаємовідносин» [1, с. 62].

Вчені наукової школи Харківського національного економічного університету пропонують формування контрактних систем, які «передбачають закріплення господарських зв'язків документально оформленими угодами, договорами» [4, с. 234]. У цих системах визначаються регламентовані взаємні зобов'язання. Представники наукової школи Національного університету «Львівська політехніка» розглядають договірні вертикальні маркетингові системи, у яких «економія коштів чи збільшення обсягів продажу досягається за допомогою угод між учасниками каналу розподілу» [6, с. 36].

Договори охоплюють весь спектр діяльності: від угод про дилерську відповідальність чи франчайзингових контрактів до угод про оплату і поставку продукції. Під франчайзингом розуміється контрактне партнерство між компанією, яка надає франшизу (виробником, гуртовиком або сервісною організацією), і

незалежним учасником каналу, що набуває франшизу і купує право продавати продукцію (послуги) цієї марки [6, с. 37].

Науковцями Сумського державного університету запропоновано формування вертикального договірної каналу як «сукупності незалежних компаній, що здійснюють діяльність з виробництва та товароруху, об'єднаних шляхом укладання відповідних угод з метою досягнення кращих результатів господарювання (збільшення обсягів продаж або економії ресурсів), яких неможливо досягти, діючи окремо» [7, с. 60].

Як показують дослідження, основними елементами організації збутової діяльності вугледобувних підприємств є укладання договорів з різними категоріями споживачів вугільної продукції, виходячи із специфіки їх обслуговування, і дотримання умов контрактних відносин. Ці пропозиції базуються на положеннях інституціональної економічної теорії, представники якої стверджують про необхідність формування системи контрактних взаємовідносин. М. Одинцова стверджує, що контракт в економічній теорії слід розглядати «не только как чисто рыночные договора, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать» [8, с. 100]. З її точки зору, контракт – це «правила, структурирующие обмен между экономическими агентами и определяющие те права, которые они получают в обмен на взятые на себя обязательства, а также механизм принуждения к соблюдению контракта» [8, с. 200].

Контракт, як відзначає А.А. Аузан, є типовою різновидністю інституціональних угод. Його можна визначити як «правило, структурирующее во времени и/или пространстве взаимодействия между двумя (или большим числом) экономическими агентами по поводу обмена правами собственности на основе обязательств, добровольно взятых ими на себя в результате достигнутого соглашения» або «добровольно установленные экономическими агентами правила обмена, функционирования рынков, взаимодействия внутри иерархических структур (организаций), а также различные гибридные формы институциональных соглашений, сочетающие в себе признаки рыночных и иерархических взаимодействий» [9, с. 18, 24].

Теорія контрактів, яку розроблено Б. Холмстремом і О. Хартом, суттєво поглиблює і доповнює неокласичну та інституціональну теорію, приближуючи їх до реальних потреб підприємств [10]. Проблема, яку вирішує теорія контрактів, полягає в тому, щоб виявити інформацію і запропонувати агенту оптимальний контракт, який враховував би його тип і одночасно стимулював би агента до більшої сумлінності. Контракти здатні значно послабити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії. Чим краще сформульовано умови контракту, тим більше стимулів і мотивів для всіх сторін одержати максимальні переваги в кооперації.

Таким чином, з урахуванням специфіки організації збутової діяльності вугледобувних підприємств, де участь беруть різні організації, контрактне управління є дієвою формою державно-приватного партнерства. Під контрактним управлінням процесом реалізації вугільної продукції розуміється безперервний процес укладання і виконання умов контрактів на поставку вугільної продукції. Цей процес має реалізовуватися через функції управління: планування, організацію, контроль, аналіз, регулювання. В основі укладання контракту на реалізацію вугільної продукції визначаються обов'язки, умови дії, права сторін, гарантії захисту прав, якщо одна зі сторін порушує зобов'язання.

Як свідчать результати дослідження, при організації контрактної діяльності зі споживачами існує певна специфіка, яку потрібно враховувати. Так, при оформленні контрактів на поставку вугільної продукції великооптовим споживачам доцільним є включення такого пункту, як 30–50% передплати або відстрочка платежів за відвантажене вугілля. Відмінністю контракту на поставку вугільної продукції середньооптовим споживачам має бути те, що умовою оплати є стовідсоткова передплата, а також вибір виду транспортного засобу залежно від обсягів

відвантаження. Особливістю контракту на поставку вугілля дрібнооптовим споживачам є стовідсоткова передоплата за надані послуги «вугілля плюс поставка» або «вугілля без поставки».

До етапів підготовки контрактів на поставку вугільної продукції доцільно включити: прогнозування обсягів відвантаження вугільної продукції споживачам; прийом замовлень на вугільну продукцію, укладання договорів на поставку; процедури узгодження термінів поставок, умови оплати за вугільну продукцію; вибір виду транспорту, укладання договорів на транспортне обслуговування з вантажно-транспортним управлінням або автотранспортним підприємством; формування графіків транспортування з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів та автомобільних засобів; застосування стягнень штрафних санкцій із споживачів у випадку їх несвоєчасної відмови від замовлення на поставку продукції.

Потребує також уточнення та доповнення змісту договорів на поставку вугільної продукції. Практика свідчить, що, як правило, в ситуації, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, підприємство сплачує за послуги вантажно-транспортного управління, використання, подання та прибирання вагонів. У зв'язку з цим у договори на поставку слід включити такий пункт: у випадках, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, вони відшкодовують підприємству витрати, які пов'язано з оплатою послуг вантажно-транспортного управління за використання, подання та прибирання вагонів.

Список використаних джерел:

1. Чухрай Н. Логістичне обслуговування / Н. Чухрай. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.
2. Економіка логістичних систем: монографія / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнега та ін.; за наук. ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
3. Григорак М.Ю. Логістичне обслуговування / М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь. – К.: Нац. авіаційний ун-т, 2010. – 152 с.
4. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко; за ред. В.С. Пономаренка. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 440 с.
5. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Г.В. Загорій та ін.; за заг. ред. О.В. Посилкіної. – Харків: Нац. фармацевтичний ун-т, 2011. – 772 с.
6. Крикавський Є.В. Маркетингова політика розподілу / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, А. Чубала. – 2-ге вид., зі змінами. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2012. – 260 с.
7. Логістика: теорія та практика / В.М. Кислий, О.А. Біловодська, О.М. Олефіренко, О.М. Смоляник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
8. Одинцова М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова; 3-е изд. – М.: Издательский дом Государственного университета «Высшая школа экономики», 2009. – 390 с.
9. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А.А. Аузан; 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 448 с.
10. Корнилюк Р. Теория контрактов: в чем суть открытий нобелевских лауреатов – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/nation/1422320-teoriya-kontraktov-v-chem-sut-otkrytij-nobelevskih-laureatov-2016>

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Якимчук Юлія Миколаївна

*аспірант кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету*

З входженням України в СОТ питання конкурентоспроможності набуває великого значення. Продукція виготовлена вітчизняними підприємствами прагне бути конкурентоспроможною не тільки на внутрішньому ринку, а й на зовнішньому. Ця продукція повинна відповідати міжнародним стандартам, що забезпечить високу роль нашої держави у світі.

Визначаючи можливості конкурентоспроможності підприємства та досягнення кращих результатів стає все складніше у зв'язку з тим, що постійно змінюються умови пристосування. Важливим питанням є оцінка конкурентоспроможності продукції та управління нею і це є важкий і трудомісткий процес, що складає виробничий процес в якому взаємопов'язані всі складові аграрної реформи, від якої залежить конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Всі підприємства в умовах ринкової економіки намагаються виробляти тільки ту продукцію, яка буде задовольняти потреби ринку та вимоги споживачів, а також користуватися попитом і буде приносити максимальний прибуток. Все ці умови і принципи ефективної роботи підприємства, а також результати їхньої діяльності, які залежать від конкурентоспроможності продукції на ринку.

Конкурентоспроможність продукції в загальному розумінні є багатогранним поняттям, яке визначає сукупність якісних та цінових характеристик продукції, виготовленої за мінімальними витратами для задоволення потреб споживачів, що відповідає вимогам конкурентного ринку в порівнянні з такою ж продукцією представленою на ринку.

З цього випливає, що з метою точної оцінки та дослідження доцільно розрізняти показники конкурентоспроможності. Вони визначаються якісними і вартісними показниками, які забезпечують потреби споживача. Малиш М.І. вважає, що конкурентоспроможність характеризується трьома групами показників: технічні, економічні і організаційні. До технічних слід віднести показники, що визначаються певними нормами, стандартами і технічними рекомендаціями. Економічні фактори визначають в першу чергу витрати споживача на придбання товару та подальші вкладення в його експлуатацію. Організаційні – це умови по дотриманню сервісу підприємством, яке реалізувало даний товар.

Романов А.Н., Корлюгов Ю.Ю., Красильников С.А. з позиції маркетологів додатково виділяють ще дві групи показників конкурентоспроможності: показники зовнішнього формування (тенденції розвитку економіки, ринку, тенденції НТП, коливання кон'юнктури, загроза конкурентів та ін.) і показники якості (ергономічні, патентно-правові, показники безпеки і екології та ін.) [3].

Виходячи з цього можна зазначити, що конкурентоспроможність товару залежить від її якості. А в аграрному секторі якість виготовленої продукції є найважливішим показником оцінки конкурентоспроможності. Забезпечуючи якість сільськогосподарської продукції необхідно дотримуватися технології виробництва [4]. Для забезпечення високої якості продукції необхідно проводити постійно контроль якості продукції від виробника до споживача, що обов'язково повинно забезпечуватись нормативними документами, як державними так і міжнародними, а саме стандартами, технічними умовами, свідоцтвом та сертифікатами якості.

Конкурентоспроможність продукції слід оцінювати з позиції вигідності для споживача і ефективності для виробника. Спостерігаючи за поведінкою споживачів можна сказати, що вони купують той товар у якого відношення корисного ефекту є

найбільшим порівняно з іншими товарами-аналогами, враховуючи витрати на купівлю та використання.

Дана методика оцінки конкурентоспроможності для продукції сільського господарства є не дуже вірною. Не для всієї продукції сільського господарства можна визначити корисний ефект. Тим більше неможливо врахувати витрати на експлуатацію товару даного виду. Інші автори, враховуючи потреби споживача, пропонують методи оцінки конкурентоспроможності товару за допомогою групового параметричного індексу. Для цього необхідно враховувати вплив кількісних і економічних параметрів на конкурентоспроможність продукції. При цьому враховується сукупність кожного параметра окремо з урахуванням сили впливу кожного [5].

Розвиток вітчизняних сільськогосподарських виробників характеризується, місцем сільськогосподарської продукції на зовнішньому ринку [6].

На даний час продукція сільського господарства займає значну частину у зовнішній торгівлі України та залишається єдиною галуззю, яка має позитивне сальдо. Разом з тим, значні ризики для вітчизняного сільського господарства випливають з його високої концентрації на виробництві відносно невеликої групи експортоорієнтованих зернових та олійних культур: пшениці, кукурудзи, ячменю, соняшнику, сої та ріпаку. Сукупно їх посіви перевищують 85% усіх посівних площ. При цьому обсяги експорту сільськогосподарської продукції у 2015 р. зменшились на 2,1 млрд дол. США або 12,6%, порівняно з 2013 р. Необхідно зазначити, що є чинники які перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках, а саме: зменшення цін внаслідок падіння кон'юнктури світових ринків сільськогосподарської сировини та продовольства через дію таких факторів, як високий рівень світових запасів та загальний спад цін на сировину; слабо розвинена сфера страхування ризиків; нерозвиненість інфраструктури аграрного сектору, що змушує аграрні підприємства збільшувати витрати на виробництво, а також великі затрати на транспортування та зберігання сільськогосподарської продукції; обмеженість потужностей для транспортування та портового відвантаження ключових експортних позицій, в першу чергу – зерна; втрата виробниками сільськогосподарської продукції ринків збуту Російської Федерації, наявність монополії трейдерів на ринку зернових культур, що обмежує рівень дохідності від експорту для виробників сільськогосподарської продукції.

Стратегічна перспектива подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності в сільськогосподарській сфері, передбачає формування механізму диверсифікації міжнародних ринків збуту, що має ґрунтуватися на переході вітчизняних товаровиробників на світові стандарти виробництва й просування агропромислової продукції та паралельній розробці власної стратегії імпортозаміщення для зміцнення продовольчої безпеки країни.

Для досягнення визначеної мети необхідно вирішення таких пріоритетних завдань: формування конкурентоспроможної на зовнішніх ринках структури експорту за рахунок збільшення виробництва органічної продукції, продукції з високою доданою вартістю, продуктів, що мають підвищений попит у країнах світу; запровадження політики державної підтримки експорту непрямыми механізмами; гармонізація національних стандартів у сфері безпеки та контролю продукції з міжнародними стандартами, досягнення повної відповідності національної системи стандартизації та технічного регулювання вимогам Угоди про технічні бар'єри торгівлі СОТ; розширення можливостей транспортної інфраструктури для забезпечення гарантованого за термінами поставки експорту вітчизняної аграрної продукції.

На даний час переваги вітчизняної сільськогосподарської продукції підвищуються за рахунок низької собівартості, але через відсутності державної підтримки вона зменшується. Тому на сучасному етапі аграрний сектор України знаходиться в складному становищі. За всі роки незалежності аграрній сфері не вдалося досягти стабільної фінансової ситуації та подолати негативну тенденцію в економіці вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції надає можливість відокремлення праці вітчизняних виробників від праці підприємств, які переробляють сільськогосподарську продукцію, а також виділити причини, які мають вплив на формування собівартості виготовленої продукції та усунути їх, обґрунтувати показники якості вітчизняної продукції та сформувати ціну сировини та готової продукції, розробити необхідні заходи для підтримки вітчизняних підприємств для виходу на зовнішні ринки. А також першочергово визначити роль конкуренції в аграрному секторі держави, яка надасть можливість сільськогосподарським підприємствам стати рівними партнерами зони вільної торгівлі. Оцінка конкурентоспроможності є важливою необхідною та повинна відображатися у звітній документації вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспроможність товару [Електронний ресурс] // режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Заєць К.Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / К.Д. Заєць // Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки: зб. наук. праць / гол. ред. В.В. Прядко; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип. 4. – С. 190-195.
3. Аграрная экономика: Учебник 2-е изд. перераб. и доп. / Под ред. М.И. Малыша. – СПб.: Изд-во «Лань», 2002. – 688 с.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук – К.: ІЗМН, 1996. – 512 с.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко – К.: Лібра, 1996. – 384 с.
6. Кондратюк О.І. Конкурентоспроможність сільського господарства та шляхи її підвищення / О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 56-63.
7. Ольховська Н.А. Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / Н.А. Ольховська // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 116-119.
8. Пасхавер Б.Й. Аграрний сегмент національного багатства / Б.Й. Пасхавер // Економіка України. – 2013. – № 2(607). – С. 49–59.

НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

НАУКОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

Деркач Тетяна Вадимівна

*кандидат географічних наук, доцент кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету*

Формування концептуальних засад стратегічного управління регіональним розвитком інтеграційної взаємодії є одним з найважливіших і невирішених питань. Розглядаючи концептуальні основи довгострокового розвитку регіонів України, варто враховувати, стосовно до проблематики стратегії управління регіонами, рівні їх розвитку й просторові аспекти. Структура розробки регіональної стратегії включає: аналіз оцінки й діагностики поточної ситуації; визначення найбільш ефективного напрямку розвитку регіону; деталізацію й конкретизацію мети обраної стратегії соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням імперативів і пріоритетів, складання конкретних планів і механізмів її реалізації [1].

Регіон є єдиною просторовою й соціо-природо-господарською системою зі складною структурою, властивості якої можуть бути виражені через регіональний потенціал. Регіональний потенціал виступає у ролі відбиття того або іншого елемента регіональної системи.

Процес розробки регіональної стратегії включає етапи й підетапи прогнозного аналізу, а також відповідні їм нормативні документи й рекомендовані методи виконання, що дозволяє врахувати особливості регіону шляхом вибірки методів і технологій, найбільш підходящих для даної території.

Концептуальний підхід до стратегії управління регіоном визначає альтернативність варіантів соціально-економічного розвитку, а також можливі наслідки з метою зіставлення й вибору найбільш ефективного сценарію. При розробці сценарних моделей регіонального розвитку зручно орієнтуватися на створення, принаймні, трьох сценаріїв: інерційного, енерго-сировинного й інноваційного сценарію.

З метою розвитку стратегії управління необхідний комплексний аналіз, що дозволяє розкрити й оцінити не тільки позитивні потенційні можливості й особливості регіону, але й інші значимі фактори його внутрішнього й зовнішнього середовища [2].

У цьому випадку функція взаємозв'язку факторів аналізу й оцінки регіональної системи включає наступні елементи: доходи; результати реалізації стратегії; нормативно-правові фактори регулювання; ресурси; регіональні економічні й соціальні процеси; зовнішнє середовище.

Визначення й узгодження цільових орієнтирів стратегічного розвитку регіону дає йому можливість зайняти своє місце в поступальному русі регіонального розвитку, погодити з ним власні інтереси, цілі й можливості, а задані параметри пріоритетних напрямків, об'єктивні обмеження й інституціональні вимоги розвитку лежать в основі вироблення системи цілей й орієнтирів розвитку регіону, які повинні відповідати положенням стратегії соціально-економічного розвитку країни в цілому й визначатися відповідно до цільового сценарію розвитку, а також до обраних стратегічних орієнтирів. Як правило, на рівні регіону опрацьовують упорядковану ієрархічну структуру цілей, у якій кожна ціль займає погоджене й скоректоване з іншими цілями місце.

Механізми розвитку регіональної стратегії передбачають організацію системи оцінки, основним завданням якої є відстеження, аналіз і регулювання ходу й

ефективності виконання регіональної стратегії, а також виявлення тих сфер, у яких потрібне своєчасне внесення змін. Основою системи оцінки є система індикаторів, що визначають цільові характеристики, передбачувану зміну їх значень, а також припустимі відхилення від заданих стратегічних показників.

Аналізуючи різні підходи й методи побудови міжнародних і вітчизняних рейтингів конкурентоспроможності, можна запропонувати модель оцінки регіональної конкурентоспроможності, засновану на формуванні інтегрального показника регіональної конкурентоспроможності, що поєднує три агрегировані статистичні показники верхнього рівня:

1) агрегований статистичний показник базових факторів, що відображає ресурсно-сировинний потенціал регіону, його екологічні умови й людський потенціал;

2) агрегований статистичний показник факторів ефективності, що показує результативність використання наявних у регіоні ресурсів за рахунок росту продуктивності праці й ділової активності;

3) агрегований статистичний показник інноваційних факторів, що включає оцінку технологічного розвитку, рівня освіти й науки, а також наявність у регіоні інститутів «нової» постіндустріальної економіки.

Інтегральний показник регіональної конкурентоспроможності розраховується шляхом множення агрегованих статичних показників базових факторів, факторів ефективності й інноваційних факторів з урахуванням їх ваги.

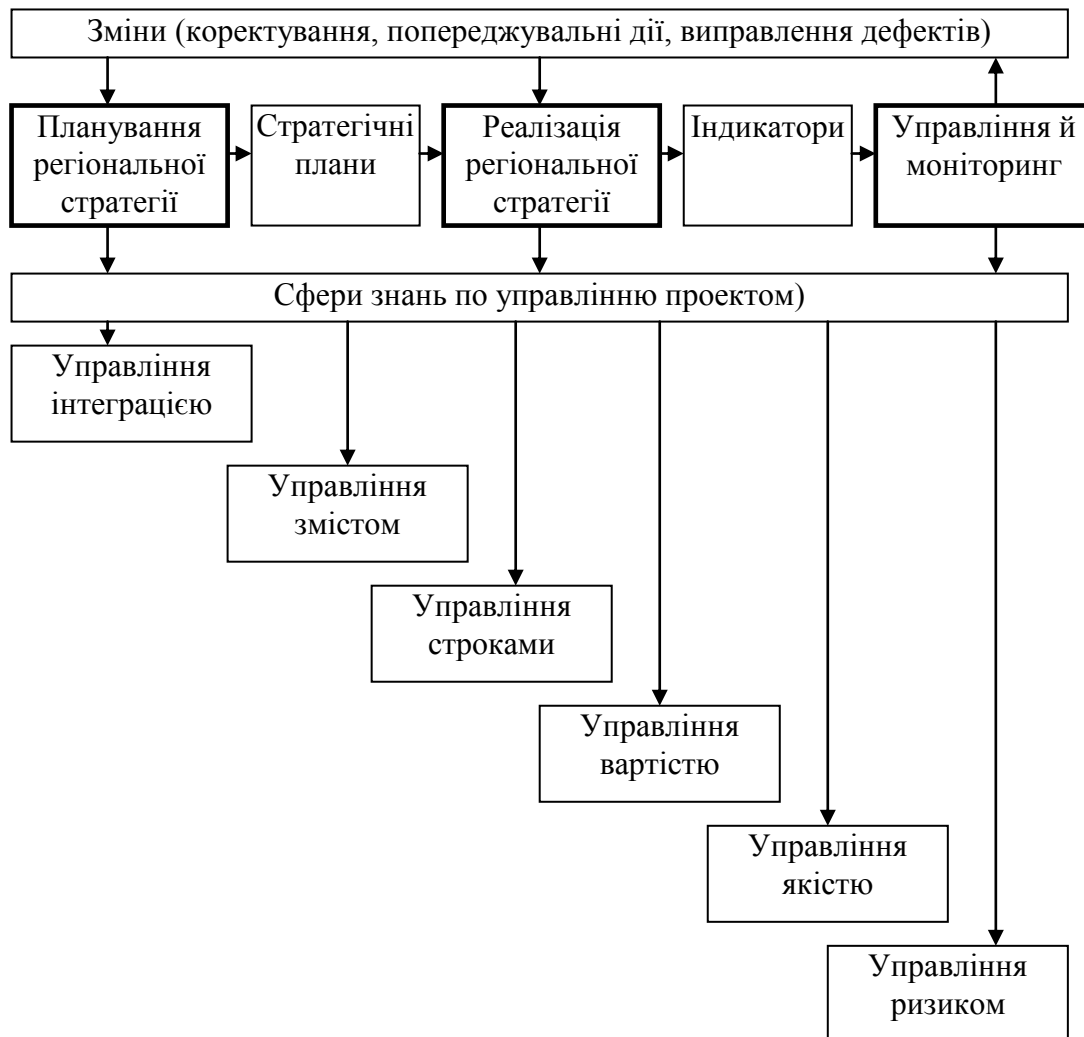


Рис. 1. Розвиток стратегії управління регіоном на основі методу управління проектами

Стосовно регіонів Причорномор'я можна зробити висновок, що потенціал росту базових факторів регіональної конкурентоспроможності (ресурсний, демографічний, інфраструктурний потенціал) і факторів ефективності (інвестиції, ВРП, експорт, ефективність ринків) досить обмежений, оскільки регіони в основній масі не мають значного ресурсного й експортного потенціалу, мають дотаційні бюджети й середні оцінки рейтингів інвестиційної привабливості. Тому найважливішим фактором росту регіональної конкурентоспроможності стає інноваційний фактор.

Для визначення напрямків просторового розвитку, а також формулювання, диференціації й узгодження цілей, визначення вимірів й обмежень розвитку регіону будуть потрібні нормативна документація й прикладні методи (кластерний аналіз, аналіз ієрархій, балансові моделі, методи організації складних експертиз, метод адитивної згортки, комбінований морфологічний аналіз, експертні оцінки й експертні панелі, статечні функції, евристичні методи аналізу й синтезу, методи мозкової атаки й інші) [2]. У результаті формується деталізація й інтеграція стратегії, механізми її реалізації й уточнюються стратегічні орієнтири й основні функції по управлінню регіоном.

Процеси реалізації стратегії варто згрупувати по ключових областях проектного управління, що дозволяє уточнити предметні сфери управління реалізацією регіональної стратегії (інтеграція, зміст, зміни, час, вартість, якість, ризики й т.д.), а також підібрати відповідним виділеним сферам спостереження індикатори аналізу (рис. 1).

Основне призначення застосування методів управління проектами полягає у інформаційному забезпеченні, відстеженні, аналізі й регулюванні ходу й ефективності безпосереднього виконання програм і проектів регіонального стратегічного розвитку.

В регіональному економічному просторі водночас спостерігаються як сучасні протиріччя, так виникають і нові, тому саме концептуальні підходи стратегічного управління повинні передбачати шляхи вирішення нових складних проблем.

Розвиток концептуальних підходів стратегічного управління регіонами сприяє підвищенню якості процедури регіонального стратегування, відкриває нові можливості й нові методи вирішення соціально-економічних проблем довгострокового розвитку регіонів України.

Список використаних джерел:

1. Бандур С. І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / Бандур С. І., Заєць Т. А., Терон І. В. – К.: Вид. ПК «Принт експрес», 2002. – 250 с.
2. Буркинський Б. В. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення: [кол. монографія] / НАН України; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень / Б. В. Буркинський (кер. авт. кол. та заг. ред.), С. К. Харічков (кер. авт. кол. та заг. ред.) / Буркинський Б. В., Харічков С. К., Уманець Т. В., Герасимчук З. В., Хумарова Н. І., Вахович І. М. – О.: [ІПРЕЕД НАН України], 2008. – 493 с.
3. Василенко В. Н. Конкурентоспособность регионов: стоки, оценки и перспективы: [монографія] / Василенко В. Н., Агафоненко О. Ю., Будяков В. Е. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2008. – 363 с.
4. Теорії та концепції регіональної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1484030238539/rps/teoriyi_kontseptsiyi_regionalnoyi_ekonomiki – Назва з монітора

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Шевченко Анастасія Валеріївна

завідувач сектору промислової політики

Національного інституту стратегічних досліджень

Стрімке зростання популярності кластерної моделі розвитку в економіці європейських країн та динамічно зростаючих країн Азії, а також значний накопичений досвід успішної реалізації в цих країнах кластерної політики на державному рівні сприяли посиленню інтересу наукових та бізнес-спільнот України до концепції промислових кластерів та поширенню європейського досвіду кластеризації в Україні.

Поширення світового досвіду створення кластерів в Україні відбувається за активної міжнародної підтримки – зокрема, проекту ЄС «Підтримка сталого регіонального розвитку», Координатора проектів ОБСЄ в Україні, Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), українсько-німецького проекту «Сприяння економічному розвитку та зайнятості» за участі Німецького товариства технічного співробітництва в Україні, Представництва й проектів ПРООН, які забезпечують інформаційну підтримку розвитку кластерів, здійснюють кластерні дослідження та експертну підтримку на стадії формування кластерних ініціатив тощо [1, с. 19].

На сьогодні кластерними ініціативами охоплено майже всі регіони України, що свідчить про зацікавленість компаній у створенні бізнес-мереж та забезпечує надійну платформу для формування кластерної політики на державному рівні. Переважна більшість українських кластерів перебувають на стадії становлення (протокластери або моноцентричні кластери з невеликою кількістю учасників, слабкими зв'язками всередині кластера та недостатньою представленістю у мережі всіх інституційних секторів економіки). Про незрілість більшості промислових кластерів в Україні свідчить також відсутність стійких міжрегіональних кластерних об'єднань та переважна концентрація промислових кластерів у межах окремих областей або навіть районів.

На відміну від більшості європейських країн та країн Азії, що швидко розвиваються, в Україні не сформовано загальнонаціональної стратегії розвитку кластерів, інтегрованої в інші види державної економічної політики. Проте, протягом останніх років кластеризація стає одним з пріоритетів регіональної економічної політики в Україні – створення та розвиток кластерів визнано одним з найважливіших напрямів у стратегіях розвитку багатьох регіонів.

Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 затверджено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року, у якій були враховані пріоритети євроінтеграції, зміни зовнішніх та внутрішніх умов для розвитку регіонів протягом останніх років та нові ризики, пов'язані як із зовнішнім впливом дій Російської Федерації стосовно Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та східних регіонів України, так і з внутрішніми чинниками, спричиненими недосконалістю державної політики [2].

На виконання цієї постанови у регіонах України було розроблено нові регіональні стратегії розвитку, у багатьох з яких передбачається застосування кластерного підходу для вирішення економічних проблем регіонів та забезпечення нової якості економічного зростання. Розвитку кластерної форми організації виробничої діяльності приділено увагу у стратегіях розвитку 15 областей України. Тобто, на сьогодні у переважній більшості стратегій регіонального розвитку в Україні застосовується кластерний підхід до організації економічної діяльності, що свідчить про визнання кластеризації ефективним механізмом регіонального розвитку. При цьому аналіз стратегій свідчить про те, що переважна більшість областей України розглядає кластерну модель як інструмент для реалізації двох головних завдань – забезпечення ефективного розвитку АПК та розбудови інноваційної моделі у

промисловості, що визначено цілями застосування кластерного підходу у 9 та 7 областях відповідно.

Іншими зазначеними у стратегіях напрямками розбудови кластерної моделі є розвиток туристичного сектору (у т. ч. «зеленого» туризму), розвиток транскордонного співробітництва, зміцнення потенціалу МСП, вирівнювання регіонального розвитку та вирішення проблем депресивних регіонів, розвиток підприємницького середовища та галузі альтернативної енергетики. Узагальнені дані щодо напрямів застосування кластерного підходу у регіональних стратегіях розвитку представлено у таблиці.

Таблиця

Застосування кластерної моделі у стратегіях розвитку регіонів України

Мета	Область	Кількість областей
Збільшення ефективності агропромислового виробництва та реалізація потенціалу АПК	Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Полтавська, Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська	9
Запровадження інноваційної моделі розвитку у промисловості	Вінницька, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька	7
Забезпечення розвитку рекреаційного потенціалу та туристичної галузі	Тернопільська, Херсонська, Чернівецька, Чернігівська	4
Сприяння розвитку транскордонного співробітництва та прикордонних територій	Вінницька, Закарпатська, Львівська	3
Забезпечення розвитку МСП	Волинська, Полтавська, Чернівецька	3
Зменшення диспропорцій розвитку у регіоні	Донецька, Київська, Миколаївська	3
Забезпечення розвитку інфраструктури підприємництва	Донецька, Львівська, Херсонська	3
Забезпечення розвитку сектору альтернативної енергетики	Івано-Франківська, Чернігівська	2

Складено автором

Примітно, що розвитку кластерів не приділено уваги у нових стратегіях розвитку Дніпропетровської та Запорізької областей, які протягом багатьох років залишалися серед лідерів кластерного розвитку в Україні. Кластерна модель мала б також знайти відображення у стратегіях Харківської та Одеської областей, які безсумнівно мають високий потенціал створення та розвитку кластерів з огляду на достатньо високі показники кластерного розвитку у рейтингах, високу концентрацію високотехнологічних (Харківська обл.) та традиційних (Одеська обл.) промислових виробництв і розвиненість міжгалузевих зв'язків. Таке недооцінювання потенціалу застосування кластерного підходу для забезпечення економічного розвитку регіонів та розбудови міжгалузевого співробітництва у регіонах з найбільшим потенціалом кластеризації, а також аналіз стратегій розвитку областей, у яких передбачене запровадження кластерної моделі розвитку, дозволяє зробити висновки про те, що спроби задіяти кращі світові практики стимулювання регіонального розвитку в Україні все ще дуже часто здійснюються з формальної, а не зі змістовної позиції [3, с. 44].

Визначення пріоритетних напрямів кластеризації у багатьох областях не враховує специфіки промислового розвитку регіону, залишаючи поза увагою галузі промисловості з найбільшим потенціалом кластеризації та сформовані міжгалузеві кооперативні зв'язки (наприклад, суднобудування та морська індустрія у Миколаївській обл.). Натомість, у багатьох стратегіях має місце просте дослівне копіювання цілей та стратегічних пріоритетів регіонального розвитку зі стратегій інших регіонів, включаючи пріоритетні напрями та сектори для створення та розвитку кластерів (насамперед щодо створення кластерів в АПК та з метою розвитку підприємницького середовища).

Отже, Україна має значний потенціал для створення промислових кластерів як у базових традиційних галузях, так і у високотехнологічних наукоємних секторах промисловості, про що свідчать численні кластерні ініціативи підприємницького сектору та успішні приклади розвитку кластерів у переважній більшості регіонів України. Проте реалізації цього потенціалу заважає слабе усвідомлення сутності кластерного підходу та кластерної політики як на рівні бізнес-спільнот, так і на державному рівні, а отже нерозуміння переваг застосування кластерного підходу у промисловості, механізмів його реалізації та послідовності їхнього застосування.

Відсутність сформованої державної кластерної політики на національному рівні дещо компенсується ініціативами регіонів у сфері кластеризації, відображеними у стратегіях розвитку 15 областей України. Проте переважно формальний механістичний підхід до формування регіональних пріоритетів розвитку ставить під загрозу успішність впровадження кластерної моделі за визначеними у стратегіях напрямами.

Список використаних джерел:

1. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України: аналіт доп. / О.В. Собкевич, В.Г. Савенко, А.І. Сухоруков, А.В. Шевченко, [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 41 с.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року».
3. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку: аналіт. доп. / С.О. Біла, О.В. Шевченко, В.І. Жук, В.В. Романова [та ін.]; за ред. С.О. Білої. – К.: НІСД, 2013. – 88 с.

НАПРЯМ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Бабінська Соломія Ярославівна

аспірант кафедри обліку та аналізу

Національного університету «Львівська політехніка»

Стельмах Христина Петрівна

аспірант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва

Національного університету «Львівська політехніка»

Незважаючи на важливість організації інформаційного забезпечення інвестиційних проектів їй приділено недостатньо уваги. Це можна вважати проблемою, так як інформація відіграє важливу роль як у процесі діяльності підприємства загалом, так і при розроблянні та реалізації інвестиційних проектів.

Так, А.С. Полянська вважає, що сьогодні «інформація перетворюється на важливий фактор розвитку, що дозволяє вирішувати поточні завдання, забезпечити конкурентні переваги і довгостроковий розвиток підприємства за допомогою цілеспрямованого, організованого процесу збирання, опрацювання, систематизації, нагромадження, зберігання, пошуку та надання (продажу) інформації економічним суб'єктам з метою задоволення їх інформаційних потреб» [1].

Під організацією інформаційного забезпечення інвестиційних проектів слід розуміти сукупність процедур, які необхідно здійснити для забезпечення користувачів (учасників проекту) необхідною інформацією. При організації інформаційного забезпечення необхідно врахувати мету інвестиційного проекту, адже кожному проекту притаманні певні особливості, що пов'язані з його специфікою. Важливим також є врахування інформаційних потреб усіх користувачів, які у свою чергу залежать від мети та завдань проекту.

Інформаційне забезпечення охоплює процедури збору, опрацювання, зберігання та використання інформації. При цьому інформація має містити опис умов, в яких її отримано для того щоб оцінити міру її достовірності й придатності для використання в інших проектах. Для того, аби вона задовольнила потреби користувачів вона повинна бути ретельно підготована та подана в термін встановлений розкладом.

Інформаційне забезпечення інвестиційних проектів, як правило, передбачає використання певних комп'ютерних програм, які допомагають трансформувати інформацію у чіткішу форму, прискорити процес доступу до неї і збільшити швидкість її передачі. Проте, необхідно зауважити, що воно не буде ефективним, якщо підприємство не визначить, які саме види інформації воно хоче одержати і якими є пріоритетні напрями використання цієї інформації [2, с. 6].

Важливим моментом, також, при організації інформаційного забезпечення інвестиційних проектів є наявність інформаційних зв'язків для забезпечення двостороннього руху інформації, що є важливим у випадку, коли у процесі реалізації проекту можливі зміни.

Варто відмітити вагомість релевантності інформації і правовий аспект в процесі реалізації інвестиційних проектів. У процесі реалізації інвестиційних проектів актуальним є визначення релевантних і нерелевантних рішень. Наприклад, проводиться обговорення альтернативних варіантів, як найбільш вигідно використати складські запаси сировини: організувати виробництво продукції, реалізувати, утилізувати та ін.

Релевантний підхід детермінує зосередження уваги лише на релевантній інформації в процесі прийняття управлінського рішення, що при значному обсязі інформації дозволяє полегшити та прискорити процес прийняття найкращого рішення [3], а також і на доступності її для обробки і реалізації у межах цільових інтересів підприємства.

Цільові інтереси підприємства, що стосуються функціонування у певному періоді можуть бути представлені як:

- ефективна реалізація стратегії інвестиційно розвитку;
- застосування релевантних та усунення нерелевантних рішень при інформаційному забезпеченні інвестиційних проектів;
- досягнення соціально-економічного ефекту та ін.

Правовий аспект [4] при реалізації інвестиційних проектів включає:

- юридичне забезпечення угоди;
- участь у переговорах за умовами придбання;
- кваліфікований юридичний супровід інвестора компанією з розвитку бізнесу.

Отже, для підвищення темпів економічного зростання та зміцнення конкурентних позицій підприємства важливу роль відіграє організація інформаційного забезпечення інвестиційного проекту. Інформаційне забезпечення є чинником, необхідним не лише для реалізації інвестиційного проекту, але й для управління економічними процесами, прийняття управлінських рішень та ефективного функціонування підприємства загалом.

Список використаних джерел:

1. Полянська А.С. Інформаційне забезпечення розвитку вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / А.С. Полянська. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2007pov/polyanska.php>

2. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: Монографія. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.

3. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навчальний посібник для вищої школи / Луцьк. нац. техн. ун-т. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.

4. Супроводження інвестиційних проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://skg.org.ua/uk/praktiki/speczalizacza/suprovd-nvesticzjnix-proektv.html>

ОПОДАТКУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРИБУТКУ

Городніченко Юлія Вадимівна

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету

імені Григорія Сковороди

Успішна робота ринку цінних паперів значною мірою залежить від сприятливості податкового законодавства. Так, конструктивне правове регулювання оподаткування операцій з цінними паперами може сприяти збільшенню обсягів операцій з корпоративними цінними паперами, виходу професійних учасників на ринок цінних паперів України, збільшенню обсягів інвестиційного капіталу та розширенню можливостей фінансування реального сектору економіки [1].

Основним завданням реформування податкової системи є:

- зниження податкового навантаження шляхом скорочення переліку податків, зборів (обов'язкових платежів), зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці для формування солідарних соціальних фондів та перехід до формування персоніфікованих фондів;

– розширення бази оподаткування шляхом скасування пільг, які безпосередньо не пов'язані з інноваційною та інвестиційною діяльністю; запровадження механізму декларування податкових пільг суб'єктами – платниками податків; запровадження оподаткування нерухомості;

– стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств з удосконаленням умов оподаткування, що стимулюють поновлення основних виробничих фондів та розвиток малого бізнесу;

– підвищення рівня сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);

– недопущення подвійного оподаткування нерезидентів.

Економічна, фінансова та податкова політика держави має бути збалансованою. Необхідно чітко визначити як основний пріоритет залучення інвестицій та економічний ефект від їх впровадження для громадян, бізнесу та держави. Фіскальні інтереси держави мають реалізуватися за рахунок збільшення бази оподаткування внаслідок зростання економічної діяльності, забезпеченої інвестиційними ресурсами. Це вимагає зміни ставлення до інвестора, починаючи з фізичної особи, не як до багатія, а як до джерела залучення інвестицій. Наявність у фізичної особи депозитного вкладу або інших форм заощаджень – це не єдина ознака заможності. Запроваджені з початку року підвищені ставки оподаткування пасивних доходів фізичних осіб – це знищення основного потенціалу формування вітчизняного інвестора. Ставки оподаткування інвестиційних доходів мають бути щонайменш базовими або взагалі пільговими [2].

У зв'язку із зближенням податкового та бухгалтерського обліків, зокрема, щодо виникнення внаслідок девальвації національної валюти віртуальних курсових різниць при переоцінці іноземної валюти, також переоцінок фінансових активів, з яких відтепер потрібно сплачувати податок. Ці норми ПКУ мають бути скасовані, оскільки відвертають інвесторів внаслідок оподаткування у них, окрім фактично отриманих доходів, також доходів умовно вірогідних.

Серед інших проблемних для інвесторів питань можна назвати наявну практику запровадження податків на обіг фінансових активів, які фактично унеможливають ефективну діяльність інституційних інвесторів та портфельного інвестування взагалі.

Зокрема, наявне оподаткування операцій з купівлі-продажу іноземної валюти, яке здорожує інвестиції та унеможливує їх валютну диверсифікацію. Необхідно забезпечення рівності умов оподаткування для однотипних доходів інвесторів. Важливо зараз для країни відновлення довіри внутрішніх інвесторів, які допоможуть запустити інвестиційні процеси в Україні, і стануть позитивним сигналом для зовнішнього інвестора [2].

Що стосується ставок оподаткування операцій з цінними паперами, то загальний позитивний фінансовий результат торговця цінними паперами чи депозитарної установи як юридичної особи оподатковується податком на прибуток за ставкою 18%. Інвестиційний прибуток від операцій з цінними паперами фізичних осіб, як і відсотки (дисконт), отримані власниками облігацій від їх емітента, власниками інших боргових цінних паперів, наразі оподатковується за ставкою 20% (раніше було 15%). За ставкою 5 відсотків оподатковуються доходи фізичних осіб у вигляді дивідендів за акціями та корпоративними правами, нарахованими резидентами – платниками податку на прибуток підприємств. Таким чином, застосування ставок податку на доходи фізичних осіб у розмірі 5 або 20% від суми доходів, нарахованих у вигляді дивідендів, залежить від того, чи є податковий агент платником податку на прибуток підприємств [3].

Також з 01.01.2015 року інвестиційний прибуток від операцій з цінними паперами фізичних осіб додатково оподатковується військовим збором (1,5%).

Порядок оподаткування інвестиційного прибутку регулюється п. 170.2 ст. 172 Податкового Кодексу України [4].

Підпунктом 170.2.1 п. 170.2 ст. 170 ПКУ передбачено, що облік загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами ведеться платником

податку самостійно, окремо від інших доходів і витрат. Для цілей оподаткування інвестиційного прибутку звітним періодом вважається календарний рік.

Згідно із п.п. 170.2.2 п. 170.2 ст. 170 ПКУ інвестиційний прибуток розраховується як позитивна різниця між доходом, отриманим платником податку від продажу окремого інвестиційного активу, та його вартістю, що визначається із суми витрат на придбання такого активу з урахуванням норм п.п. 170.2.4-170.2.6 ПКУ (крім операцій з деривативами).

До продажу інвестиційного активу порівнюються також операції з:

- обміну інвестиційного активу на інший інвестиційний актив;
- зворотного викупу або погашення інвестиційного активу його емітентом, який належав платнику податку;
- повернення платнику податку коштів або майна (майнових прав), попередньо внесених ним до статутного капіталу емітента корпоративних прав, у разі виходу такого платника податку з числа засновників (учасників) такого емітента чи ліквідації такого емітента.

Придбанням інвестиційного активу вважаються також операції з внесення платником податку коштів або майна до статутного капіталу юридичної особи – резидента в обмін на емітовані ним корпоративні права.

Інвестиційний актив, подарований платнику податку чи успадкований платником податку, вважається придбаним за вартістю, що дорівнює сумі державного мита та податку з доходів фізичних осіб, сплачених у зв'язку з таким даруванням чи успадкуванням.

Термін «інвестиційний актив» означає пакет цінних паперів, деривативів чи корпоративні права, виражені в інших, ніж цінні папери, формах, випущені одним емітентом (п.п. 170.2.7 п. 170.2 ст. 170 ПКУ).

Ключовою проблемою подальшого розвитку системи оподаткування для ринку цінних паперів в Україні є існуюча практика розбудови НКЦПФР системи регулювання обігу фондових об'єктів на основі норм Податкового кодексу України за відсутності відповідних норм спеціального законодавства. Це призводить до викривлення системи державного регулювання ринку цінних паперів, позбавлення уповноваженого органу державного управління реальних регуляторних функцій та безумовного пріоритету фіскальних інтересів держави. Як наслідок – продовжуватиметься тінізація цілих сегментів даного ринку. В сукупності це призводить до зменшення надходжень до Державного бюджету України та зростання в суспільстві соціальної напруги.

Список використаних джерел:

1. Світовий досвід. Українська практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ifrs.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ000859
2. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>
3. Оподаткування операцій з цінними паперами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ifrs.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ000859
4. Державна фіскальна служба України. Офіційний портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/baner/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-fizichnih-osib/print-65917.html>

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Демчишак Назар Богданович

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Інноваційна діяльність в умовах сучасного глобалізованого світу є рушійною силою розвитку національних економік. При цьому важливою є концептуалізація системи фінансового регулювання з огляду на потенціал його впливу на інноваційні процеси, яка повинна здійснюватись у контексті врахування необхідності забезпечення сталого розвитку економіки України, що неможливо без урахування особливостей національної інноваційної системи.

Фінансове регулювання інноваційної діяльності вважаємо доцільним тлумачити як узгоджений комплексний вплив держави на функціонування національної інноваційної системи, обумовлений інноваційним потенціалом та рівнем інноваційної безпеки в країні, спрямований на зміцнення конкурентоспроможності та утвердження інноваційної моделі сталого соціально-економічного розвитку. Відтак, представимо концептуальну схему системи фінансового регулювання інноваційної діяльності (рис. 1).

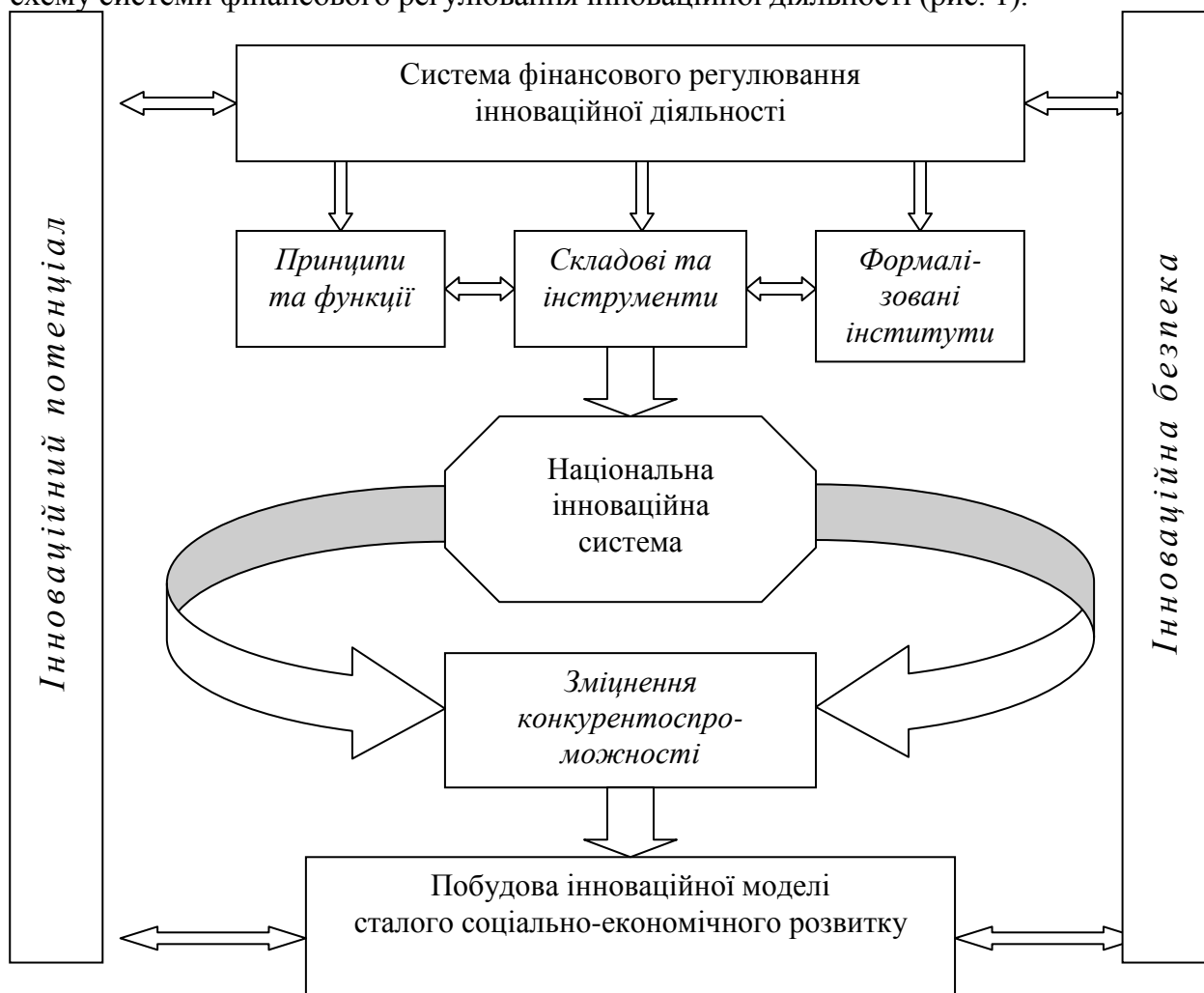


Рис. 1. Концептуальна схема системи фінансового регулювання інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором

Концептуальна схема системи фінансового регулювання інноваційної діяльності передбачає її побудову на основі функцій та принципів, включення у неї формалізованих інститутів, а також складових та інструментів, які безпосередньо здійснюють регулюючий вплив на функціонування національної інноваційної системи, з урахуванням представлених на рис. 1 взаємозв'язків.

Функції відповідають функціям бюджетного та податкового регулювання, як складових системи фінансового регулювання з наступним вибором конкретних інструментів стимулювання інновацій, зокрема бюджетних інвестицій, державних гарантій, податкових пільг тощо. У свою чергу формалізовані інститути – це законодавство (чинна нормативно-правова база з питань інноваційної діяльності та її регулювання) й безпосередньо державні інститути регулювання. Ефективне функціонування національної інноваційної системи (керованої системи), як проміжна мета регулювання, дає змогу зміцнювати конкурентоспроможність економіки (наступна ціль), та в кінцевому результаті – створює підґрунтя для побудови інноваційної моделі соціально-економічного розвитку (кінцева мета фінансового регулювання).

Важливим аспектом, представленим на схемі, є обумовленість фінансового регулювання існуючим інноваційним потенціалом та рівнем інноваційної безпеки в країні, а з іншої сторони – регулюючий вплив системи фінансового регулювання інноваційної діяльності на формування потенціалу та гарантування безпеки. Водночас, існує беззаперечний взаємообумовлений зв'язок між побудовою інноваційної моделі соціально-економічного розвитку та інноваційним потенціалом й рівнем інноваційної безпеки в країні, адже сталість такого розвитку є неможливою в умовах існування загроз або ж дефіциту відповідних можливостей інноваційного характеру.

Зауважимо, що вперше поняття «сталий розвиток» («sustainable development») та концепція сталого економічного розвитку в цілому були вжиті по-суті уперше Г. Брундтланд в опублікованому у 1987 р. звіті «Наше спільне майбутнє» Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку, створеної під егідою ООН. Передумовою виникнення концепції була необхідність вирішення питання життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації та екологічного забруднення, що і лягло в її основу. У зазначеному звіті, сталий розвиток розглядався як такий розвиток, що задовольняє потреби сьогодення, але не ставить під загрозу спроможність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби, та включає два базові поняття [2]:

- поняття потреб, зокрема потреб, необхідних для існування найбідніших верств населення, що повинні бути предметом першочергового пріоритету;
- поняття обмежень, зумовлених станом технології й організацією суспільства, поєднаних зі спроможністю навколишнього середовища задовольняти нинішні і майбутні потреби.

Відтак, концепція сталого розвитку включає як мінімум три складові: соціальну, економічну, екологічну, які, втім є тісно взаємопов'язані.

Водночас у ґрунтовній праці вітчизняного вченого О. Осауленка, зазначено, що сталий розвиток соціально-економічної системи передбачає зрівноважені зміни її параметрів відповідно до визначеної мети, які б виключали можливості виникнення сильно не зрівноважених процесів в окремих її компонентах та системі загалом [3]. А, скажімо, Б.М. Данилишин визначає сталий розвиток як систему відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення [4]. Окремі дослідники тлумачать це поняття як економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля. У науковій літературі мають місце і більш загальні визначення сталого розвитку, як певної траєкторія довготермінового збільшення загального блага людства, яка поділяється на такі складові: соціально-економічну та техногенно-екологічну безпеки [5].

Вважаємо, що аналіз інноваційної діяльності та інструментів фінансового регулювання її здійснення в Україні повинен відбуватись на основі використання поняття «сталого соціально-економічного розвитку» та «інноваційної моделі сталого соціально-економічного розвитку». Під сталим соціально-економічним розвитком ми розуміємо суспільний поступ, що ґрунтується на формуванні та реалізації науково-технічного й інноваційного потенціалу та підвищенні конкурентоспроможності національної економіки, результатом якого є високий рівень життя громадян сьогодні й у довгостроковій перспективі.

Також, врахування аспекту «сталості» у процесі аналізу соціально-економічного розвитку акцентує увагу на необхідності збалансування між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів громадян у майбутньому. Зазначимо, що сталий розвиток потребує регулюючого втручання, він є керований, адже по-іншому його забезпечення неможливе, адже вимагає формування геоекономічної стратегії розвитку на основі інноваційної моделі.

Таким чином, сучасні тенденції в економіці XXI ст. засвідчують, що позитивна динаміка в інноваційній сфері є базою сталого соціально-економічного розвитку та головним чинником довгострокового зростання у світовому господарстві. Збільшення обсягів виробництва наукомісткої продукції й реалізація інтелектуального потенціалу населення, на наш погляд, є основою забезпеченні сталості такого розвитку та підвищення якості життя громадян у межах національної інноваційної системи. Функціонування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку в Україні потребує вивчення відповідних його чинників, встановлення закономірностей, що й повинно бути основою для розробки заходів й імплементації конкретних інструментів в межах системи фінансового регулювання.

Список використаних джерел:

1. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник Національної академії наук України. – 2002. – № 2. – С. 31-40.
2. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию: Пер. с англ. / Под ред. и с послесл. С.А. Евтеева и Р.А. Перелета. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
3. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління: монографія / О.Г. Осауленко. – К.: Інформ.-видавн. центр Держкомстату України, 2000. – 177 с.
4. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / [Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко та ін.]. – К.: РВПС України. 1999. – 716 с.
5. Сталий розвиток – цивілізаційний діалог природи і культури / С. Дорогунцов, О. Ральчук // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 10. – С. 16-32.

ІННОВАЦІЙНИЙ ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Журавльова Юлія Олегівна

*кандидат наук з державного управління, докторант,
Одеський національний економічний університет*

Розвиток економіки України, інтеграція у світовий простір в середньостроковій та довгостроковій перспективах визначатиметься результатом використання, в першу чергу, інноваційної складової, що передбачає підвищення ролі науки як впливового інституту рівноправного партнера в мережі соціально-економічних взаємовідносин.

Як зазначено в національній доповіді «Інноваційна Україна 2020», формування стратегії інноваційного розвитку передбачає радикальні зрушення в парадигмі

розвитку України та відповідає цілеспрямованості переходу України на європейський шлях розвитку [1, с. 9].

Разом з тим, на слуханнях «Законодавче забезпечення розвитку Національної інноваційної системи: стан та шляхи вирішення», які відбулись у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти у червні 2016 року, було висловлено занепокоєння станом розвитку держави, відходу її політики від моделі інноваційного розвитку, наявності процесів, що призводять до руйнування вітчизняної науки, освіти, наукових шкіл та новаторства. Так, валове нагромадження основного капіталу в Україні в 2015 році зменшилося до 20%. Імпорт засобів виробництва стрімко зростає та досяг понад 60% валового нагромадження основного капіталу, що у двічі вище, ніж в розвинених країнах. Індикатор інноваційної модернізації України – частка доданої вартості переробної промисловості у ВВП, за підсумками 2015 року, знизилась до 14%, що відповідає показнику Республіки Корея шістдесятих років минулого століття [2].

У 2015 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% обстежених підприємств. Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській та Тернопільській областях. На інновації було витрачено 13,8 млрд. грн., що на 6,1 млрд. грн. більше ніж у 2014 році. Водночас реалізовано інноваційної продукції на суму 23,1 млрд. грн., що на 2,6 млрд. грн. менше ніж у 2014 році [3].

Таким чином, у 2014 році на кожну вкладену в інновації гривню отримано 3 гривні від реалізації продукції, а у 2015 році – майже 2 гривні. Це незначний показник ефективності спрямування коштів задля зростання економіки.

Нажаль, основним джерелом фінансування витрат на інновації залишаються кошти підприємств -13,4 млрд. гривень (або 97,2% загального обсягу витрат). Держава практично відійшла від фінансового та стимулюючого впливу на ці процеси [3].

Водночас, розвиток світової економіки свідчить про впровадження ефективних механізмів інноваційної політики, які забезпечують конкурентоспроможність економіки.

Так, у серпні 2016 року відбулась презентація доповіді Global Innovation Index – 2016 («Глобальний інноваційний індекс – 2016»), який представили Університет Корнелла США, французька школа бізнесу INSEAD та Всесвітня організація інтелектуальної власності при ООН. Доповідь «Глобальний інноваційний індекс» містить рейтинг ефективності інноваційної діяльності в 128 країні світу та включає 82 індикатори. У цьому випуску доповіді розглядається вплив орієнтованої на інновації політики на економічне зростання та розвиток.

Перше місце у рейтингу шостий раз поспіль займає Швейцарія. Друге місце зайняла Швеція, на третьому місці опинилося Сполучене Королівство. Далі слідує США, Фінляндія, Сінгапур; в число 25 провідних країн увійшов Китай, що відображає зростаючі показники країни в області інновацій [4].

Чотири країни – Японія, США, Сполучене Королівство та Німеччина – виділяються в плані «якості інновацій», важливого індикатора, що відображає рівень розвитку вищої освіти, число наукових публікацій та кількість поданих міжнародних заявок на патенти [4].

Важливою умовою підвищення темпів довгострокового економічного зростання є інвестиції в інновації. Опубліковані у доповіді дані показують, що у 2014 році витрати на НДДКР в усьому світі виросли тільки на 4%, що пов'язано з уповільненням економічного зростання в країнах з ринком, що формується та скорочення витрат на НДДКР в країнах з високим рівнем доходу.

На національному рівні, як зазначено в доповіді, політика в області інновацій повинна бути більш спрямована на надання сприяння міжнародному співробітництву та трансграничного поширення знань. Крім того, країнам необхідно зосередити зусилля на реформуванні освіти та нарощуванні власного дослідницького потенціалу, з метою успішної конкуренції в умовах мінливої глобальної економіки.

Слід зазначити, що згідно з Глобальним інноваційним індексом – 2016, Україна з 64 місця у 2015 році, піднялась на 56 місце [4].

Важливим напрямом адаптації національної системи оцінювання у науково-технічному та інноваційному напрямах є використання індикаторів Європейського інноваційного табло (The European Innovation Scoreboard) – раніше Інноваційне табло Євросоюзу (Innovation Union Scoreboard), який забезпечує порівняльний аналіз інноваційної діяльності в державах-членах ЄС, інших європейських країнах, оцінює сильні та слабкі сторони національних інноваційних систем, допомагає країнам визначити області, в яких вони потребують для вирішення.

На першому місці у групі країн «Лідерів з інновацій» знаходиться Швейцарія (0,79139), далі слідують Швеція (0,70398), Данія (0,70027), Фінляндія (0,6494), Німеччина (0,63155). Замикає зазначену групу Нідерланди (0,6315) [5].

Відповідно до Європейського інноваційного табло – 2016, Україна має статус «Інноватор, що формується» зі значенням зведеного індексу 0,17835 (у 2014 році – зведений індекс складав 0,206), що свідчить про зниження ефективності інновацій. Загалом же значення зведеного індексу інновацій для України є вдвічі меншим за середнє по країнах ЄС (0,52149) [5].

Це обумовлено серйозними проблемами з використанням людського потенціалу, якістю дослідницьких інфраструктур, формуванням сталих взаємозв'язків між елементами національної інноваційної системи в цілому та слабкою інтегрованістю в міжнародну науково-технічну та інноваційну кооперацію [1, с. 316].

Таким чином, нагальною необхідністю стала розробка відповідної державної стратегії інноваційного розвитку України, оскільки її відсутність «призводить до поступової втрати сфери наукових досліджень та розробок, можливості оперативно впроваджувати їх результати в реальний сектор економіки, реагувати на світові науково-технологічні виклики та ефективно використовувати світові розробки у національних інтересах» [2].

Список використаних джерел:

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
2. Чижевський Б.Г. Інноваційний розвиток: чому відсутня політична воля та запроваджується виконавча та фінансова блокада? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish>
3. Державна служба статистики України. Інноваційна діяльність промислових підприємств України 2015, 2014 роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Global Innovation Index 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4064&plang>
5. European Innovation Scoreboard 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE UNDER MODERN CONDITIONS

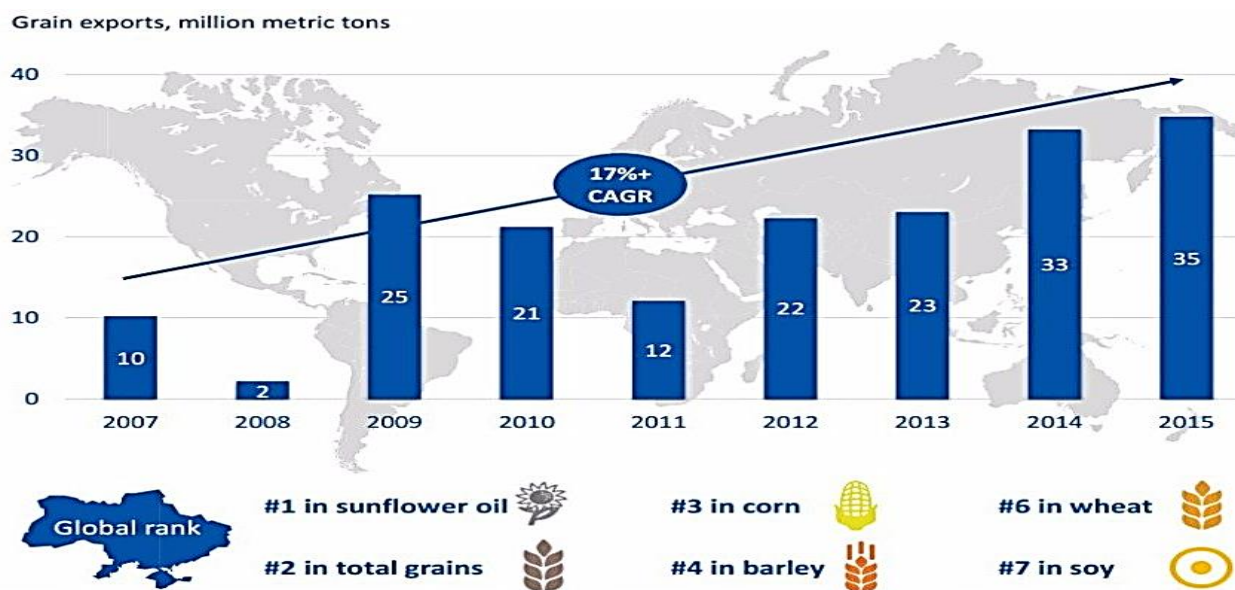
Zakharchuk Tetiana Vladimirovna

Student

Kyiv National University of Trade and Economics

Ukraine has enormous potential for the development of agriculture sector. This is mainly due to favorable natural conditions for agriculture: fertile soil and a very favorable climate on the most of the country's territory. About 80 percent of the agricultural area is arable land, two-thirds of it the agriculturally rich «black soil» [1]. This area is one of the primary

sectors of Ukrainian economy and the most attractive sector for investment. The agriculture as a whole makes up 12 percent of Ukraine's GDP while constituting 17 percent of employment and over 38 percent of national exports [2]. By the way, exports of Ukraine's agricultural products in 2015 amounted to USD 14.6 billion and grains were the core of the commodity structure as it is shown on the Diag.1, imports renewed the country's record at USD 11.1 billion [3]. This is the best result for the last years.



Diag. 1. Record Ukrainian exports of grains in 2015

Build by the author. Source: [4]

Due to its unique natural resources and geographical location, Ukraine is well positioned to get the status of the world leader in agricultural exports and to play the significant role in ensuring global food security, but for keeping at the top agriculture industry needs much more investments. Currently, the domestic agricultural sector increasing production volumes and improving the quality of products according to international standards, but it is facing sharp lack of financing which may lead to the technical and technological backwardness and reduce the level of competitiveness. This is confirmed by statistical data given by the Ministry of Agrarian Policy according to which in 2015 there were 50 thousand harvesters and tractors in the country of which 72% had already operated with significant losses of crops [5, p. 30]. Investment potential of the agricultural sector is not fully implemented. Thus, Ukrainian Government is committed to increase level of foreign investments in this industry.

In terms of economic openness of Ukraine, the formation of an effective investment mechanism should be based on finding the best sources of domestic and foreign investments and developing strategies to attract free capital to support agriculture [5, p. 30]. Below are the factors which attract foreign investors into the agricultural sector:

- High level of soil fertility and favorable weather conditions for growing crops. Ukraine has the largest territory in Europe, which is suitable for crops growing;
- The presence of effective management, including an effective and clear business model, transparent business processes and internal reporting according to IFRS, is also an important factor;
- Well-structured organization of the state regulation of economic activity, taxation system, business administration;
 - Property rights must be secured in Ukraine, country has to establish an elementary domestic judicial system that can be used by small and medium-sized enterprises;
 - The stability and predictability of national currency is an important part of our country's investment appeal. Any major rises and falls will not be welcome, as

strengthening the currency will negatively affect exports, while weakening it will affect Ukraine's spending power.

Detailed investigation of this problem was also held by N.P. Reznik [6], T. Nagachevska and V. Zakharchenko [7].

As a result, increasing the investment attractiveness of the agricultural sector of Ukraine's economy will promote increasing of international investments in it. The Ukrainian agricultural sector with the production potential, which substantially exceeds the domestic demand, is a link that might become a growth driver for national economy and its effective integration into the global economy [7, p. 38].

By the way, the agricultural sector is becoming more and more interesting for investors for the recent years. During the 1st half of 2016 the volume of capital investments in agriculture in Ukraine increased by 73.8% compared to the same period of 2015 and reached UAH 17.02 billion [8]. This is one of the best indicators for this sector of the economy of Ukraine. At the same time the share that agriculture had reached 14.2% of the total capital investment in the national economy. Nowadays, investment interest is in Ukrainian crop farming and livestock breeding, but the expanding of the national agro-industry in the global market are not restricted to wheat or sunflower oil. Ukraine has, a short time ago, explored new niches of food commodities. Our producers have not only exposed the EU market, but are entering other important world food markets in China and South Asia. Therefore, there are good reasons for believing that this year and henceforth, financial investors will be keeping a close eye on Ukraine [9]. Advanced energy-saving technology of crops cultivation is among the promising direction of investment activity at agricultural enterprises. It will aim at resources saving, maintenance and improvement of soil fertility in case of sufficient yield level [7, p. 39]. The main conditions, potential investors can bring money to Ukraine as soon as the moratorium on purchase and sale of agricultural land is cancelled. Another circumstance to draw foreign investments to the Ukrainian market is the stability of tax, currency laws and title guarantees. Investors are therefore waiting for currency stipulations to be removed. They have to be confident that they operate in Ukraine comfortably, safely and profitably [9].

In conclusion, the agricultural sector can become a driving force which will promote the development of all areas, including scaled-up agricultural production, processing, and implementation of innovations [9]. Fixed standards, effective taxation reforms, strong land market will attract the funds of foreign investors to ensure innovation and economic development and to raise competitiveness of domestic agricultural sector on the world markets.

References:

1. Ukrainian agriculture: opportunities and limitations [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.forum-ekonomiczne.pl/?lang=en>
2. Investment attractiveness of the agricultural sector in Ukraine [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.granotrade.com.ua/en/>
3. Ukrainian agricultural exports to EU grow by quarter [Electronic source]. – Mode of access: <http://uatoday.tv/>
4. US-UKRAINE BUSINESS SUMMIT WASHINGTON, DC [Electronic source]. – Mode of access: <http://usa.mfa.gov.ua/mediafiles/sites/usa/files/export/Agriculture.pdf>
5. Structuring of sources of attracting capital to agricultural production as a prerequisite for the formation of an effective investment mechanism in the agricultural sector / Novak I., Verniuk N., Novak Yu // Economics and management of national economy. – 2016. – P. 29-33.
6. Investment attractiveness of the agricultural sector in Ukraine: status and ways to enhance / N.P. Reznik // Экономика АПК. – 2013. – № 11. – P. 67-72.
7. Financing mechanisms for investment projects in the agricultural sector of Ukraine's economy involving angel investors / T. Nagachevska, V. Zakharchenko // Economics. – 2014. – 6(159). – P. 37-42.
8. Ukrainian agribusiness attracted UAH 17 billion in the first six months DC [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.pickardagricultural.com.ua/>
9. Agri & Food Innovation Forum to attract investments in Ukrainian agribusiness took place in Kyiv [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.kyivpost.com/>

НАПРЯМ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ, ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ ТА ГАРАНТУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ

Дудник Алла Вікторівна

*доцент кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету*

Сучасні міські поселення є місцем концентрації людей та промислових об'єктів на порівняно невеликих територіях, внаслідок чого відбувається негативний вплив на довкілля – зокрема на атмосферне повітря, ґрунти, лісові та водні ресурси. До того ж, міське поселення є штучною нестійкою антропогенною системою, що виконує важливі економічні й соціальні функції та не може існувати у балансі з навколишнім природним середовищем без втручання людини. Для міста, як штучної системи, притаманні такі особливі ознаки:

1) без втручання людини та витрат ресурсів на підтримання інфраструктури та збереження антропогенних екосистем місто стає небезпечним та незручним для проживання;

2) з плином часу повертається до стану рівноваги з природним середовищем, трансформуючись у його частину;

3) збільшує навантаження на природне середовище прямо пропорційно до інтенсивності розвитку міських територій.

Реакцією на екодеструктивний характер розвитку агломераційних утворень є зонування міських територій за функціональними ознаками при ухваленні архітектурно-планувальних рішень. Таке функціональне зонування має на меті урахування різноманітних природних та техногенних особливостей урбосистеми, але насправді далеко не завжди враховує ці особливості повною мірою. До того ж, на сьогодні не існує єдиних методичних підходів до еколого-економічного оцінювання територій міста, хоча цій проблемі приділяється значна увага як українських, так й іноземних дослідників.

При вирішенні проблеми раціонального та збалансованого природокористування на території міських агломерацій варто брати до уваги динамічний характер техногенного навантаження на довкілля. Такого роду навантаження призводять до деградації природних екосистем на рівні локальних геосистем, змушуючи враховувати стійкість та здатність останніх до самоочищення, самовідновлення та відновлення. Чим складнішою є антропогенна система, тим вищими є витрати на підтримання її життєздатності, тим більшим є ризик втрат у випадку реалізації сценарію деструктивного розвитку подій. Місто є одним з прикладів надзвичайно складної антропогенної системи: за своєю природою саме тут унаочнюються як позитивні, так і негативні наслідки науково-технічного прогресу та соціальної еволюції людства. І саме тому міста є очевидним втіленням тих еколого-економічних проблем, які притаманні суспільним формаціям на конкретних історичних етапах їхнього розвитку [1, с. 34].

Сучасне місто є штучною нестійкою системою, яка не може існувати у балансі з навколишнім природним середовищем без втручання людини. Як для штучної системи місту притаманні такі особливі ознаки [2, с. 278].

1) без втручання людини та витрат ресурсів на підтримання інфраструктури та збереження антропогенних екосистем місто стає небезпечним та незручним для проживання;

2) з плином часу повертається до стану рівноваги з природним середовищем, трансформуючись у його частину;

3) збільшує навантаження на природне середовище прямо пропорційно до інтенсивності розвитку міських територій.

Чим більшим є місто, тим менш зручним стає воно для своїх мешканців, оскільки збільшення щільності населення вимагає від місцевої влади втілення комплексних заходів із дотримання санітарно-гігієнічних норм. У протиріччя з цим входить стрімке розширення меж міських поселень, яке спричиняє порушення принципів цільового районування (зонування) міських територій – промислові зони, які знаходилися поза межами міста, опиняються оточеними житловими кварталами, землі водного фонду змінюють призначення і забудовуються, а сміттєзвалища та житлові споруди починають безпосередньо загрожувати здоровому існуванню мешканців міст. Це все актуалізує питання оцінки екологічних загроз, пов'язаних зі значним антропогенним порушенням та технологічною перевантаженістю як самих міських поселень, так і прилеглих до них територій, широкомасштабним застосуванням недосконалих технологій, неконтрольованим потраплянням на територію селітебних зон екологічно небезпечних речовин та матеріалів.

З позиції сталого розвитку урбосистем корисність природно-ресурсного потенціалу території прямо пропорційна її асиміляційному потенціалу, під яким розуміють здатність природних й антропогенних ландшафтів асимілювати відходи та небезпечні речовини, оскільки це визначає граничні можливості їхньої утилізації та доцільність розміщення різних видів виробничих об'єктів на певній території з урахуванням господарських та соціальних інтересів. Здатність природно-антропогенних ландшафтів протистояти техногенному забрудненню визначає напрямки і масштаби їхнього господарського використання. Варто зазначити, що асиміляційний потенціал не є константою: по мірі активізації господарської діяльності людини та використання більш складних технологій, що передбачають використання високотоксичних та штучно створених речовин, можливості природного середовища до самовідновлення зменшуються аж до повної втрати такої функції. В умовах вичерпання природних ресурсів питання оцінювання здатності природи асимілювати екзогенні впливи антропогенного середовища набувають важливого господарського та соціального значення [3, с. 151].

Доволі складним питанням, зокрема, є реалізація комплексу управлінських дій в контексті взаємодії антропогенного та техногенно трансформованого природного середовища, що має місце на території старопромислових регіонів, де проводяться гірничодобувні роботи. Зокрема, у роботі [4, с. 284] пропонується використовувати так званий «соціально-екологічний коефіцієнт» для оцінювання результатів поліпшення природного середовища мікрорегіону, яким є міське поселення. Як модифікацію даного підходу ми пропонуємо для еколого-економічного управління процесами природокористування, охорони довкілля та забезпечення екологічної безпеки урбосистем застосовувати комплекс показників, серед яких наступні:

- 1) Індекс задоволеності мешканців станом довкілля у місті.
- 2) Індекс якості довкілля у місті.
- 3) Індекс соціально-економічного розвитку міста.
- 4) Індекс демографічного стану території.

Детальніше дані індекси будуть розглянуті у наших наступних наукових публікаціях, де будуть проаналізовані результати застосування якісних та кількісних методів наукових досліджень для теоретико-методологічного обґрунтування підходів до оцінювання перспектив реалізації еколого-економічних стратегій розвитку функціональних зон в межах міських поселень.

Список використаних джерел:

1. Балуєва О.В. Екологічні проблеми розвитку міста: монографія. – Донецький державний ун-т управління. – Донецьк, ВІК, 2012. – 337 с.

2. Бардась А.В., Дудник А.В. До питання забезпечення екологічної безпеки промислових підприємств в контексті сталого розвитку урбосистем. Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємства: загрози та виклики: колективна наукова монографія / під заг. ред. С.Б. Довбні. – Д.: ЛІРА, 2016. – С. 276-288.

3. Бардась А.В., Дудник А.В. До питання оцінки природно-ресурсного потенціалу та якості довкілля міських поселень // Економічний вісник Національного гірничого університету. – № 1(53). – 2016. – С. 148-155.

4. Бардась А.В., Богач К.С. Вплив гірничих робіт на техногенне руйнування ґрунтового покриву та екологічне використання земельних ресурсів // Економічний простір. – № 71. – 2013. – С. 277-286.

НАПРЯМ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ЕФЕКТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Царук Віта Юрїївна

студентка

Хмельницького національного університету

Базалійська Наталія Петрівна

старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці

Хмельницького національного університету

В умовах економічного розвитку важливою проблемою є формування соціальної держави та соціального розвитку. Актуальність теми обумовлена й тим, що у зв'язку з реформуванням економічних відносин в державі, запровадженням ринкових стосунків виникає проблема регулювання соціальних відносин, що вирішується шляхом реалізації відповідної політики. Ось чому одним з пріоритетних напрямків внутрішньої політики держави сьогодні є соціальна політика і соціальний розвиток як її результат.

Метою даного наукового дослідження є узагальнення сучасних напрацювань щодо соціального розвитку населення та окреслення перспективних напрямків щодо вдосконалення соціального розвитку.

Україна переживає сьогодні непрості часи. Розпочата реформа соціальної сфери ускладнюється глибокою економічною кризою, політичною нестабільністю, обмеженістю бюджетних ресурсів з одночасним фінансуванням програм соціально-економічного розвитку. Тому пріоритетами активної соціальної політики є дієва система заходів, спрямована на стимулювання потенціалу мешканців, підвищення економічної активності населення. У цьому зв'язку соціальна політика має набути активного, а не пасивного характеру, не ставати державною благодійністю, що лише стимулює інфляцію та споживацьке мислення у значної частини населення.

Загалом, більшість науковців в даній царині вважають, що соціальній політиці держави мають бути притаманні наступні риси:

- орієнтація на реалізацію базових потреб суспільства у сфері культури, науки, освіти, охорони здоров'я та на моральний, культурний, духовний розвиток громадян;
- орієнтація на забезпечення матеріальної життєдіяльності, інтеграцію соціальних груп і колективів, тобто соціального партнерства і як результат – підтримку та збереження духовних цінностей тощо [1, с. 54].

Деякі вчені вважають, що найкращою для України може стати модель соціальної політики, в якій буде симбіоз лібералізму та соціальної орієнтації. Перший дає можливість в умовах відсутності достатніх фінансових коштів у державі створити умови для самореалізації і самозабезпечення економічних суб'єктів. Друга складова передбачає формування раціональної системи соціального захисту населення. В умовах соціально-ринкових трансформацій держава має виступити соціальним амортизатором перетворень і одночасно проводити активну соціальну політику за нових засадах [2, с. 33].

Величезне значення у формуванні добробуту людини грає її здоров'я. Чим більший національний доход в країні, тим більше можливість створити умови для належної охорони здоров'я. В таких країнах вище якість життя народу, нижче рівень смертності. Але з іншого боку високий рівень смертності та низький рівень добробуту

населення впливає на показники економічного зростання. Таким чином ці показники взаємопов'язані [3, с. 73].

Слід зазначити, що держава повинна вести належну політику, популяризувати здоровий спосіб життя серед населення. Для цього треба відбудовувати спортивні майданчики, оздоровчі та спортивні комплекси. Необхідним є стимулювання володарів цих закладів як найбільше знижувати ціну за використання спортивним знаряддям. Держава має подбати за зниження а також зняття оплати спортивних занять для дітей.

У дослідженнях соціалізації життя населення значну увагу приділяють освіті, яка відіграє велику роль у формуванні індексу людського розвитку, який у свою чергу є взірцем ступеню вирішення у суспільстві економічних, соціальних, політичних і гуманітарних проблем. На наш погляд, точне перенесення кальки західних країн на нашу сферу освіти не принесе бажаних результатів, тому що в нашій країні на протязі не одного десятиліття склалась безоплатна форма освіти, і використання платної освіти може призвести до зниження її якості.

Головним орієнтиром розвитку сьогоденного українського суспільства є слідування євростандартам у соціальній сфері. Досягнення євростандартів у соціальній сфері – рівня доходів, структури споживання, добробуту, зайнятості, фінансування соціальних програм, які забезпечують розвиток людських ресурсів, набувають у сучасних умовах пріоритетне економічне значення, оскільки від цього залежать можливості інтеграції у європейський ринок праці, широкого доступу до ринків якісних товарів та послуг, розвиток гуманітарної сфери, формування багаточисельного середнього класу та забезпечення глобальної конкурентоспроможності України у світі [3, с. 38].

Аналізуючи європейський досвід і підходи до формування та здійснення соціальної політики, можна дійти висновку, що у сучасних умовах країни Європейського Союзу втілюють у життя принцип активної соціальної політики інноваційного характеру. Саме завдяки заходам цієї політики будується соціально-орієнтована модель економіки на єдиному Європейському просторі. Така активна соціальна політика створює умови для гідної праці та відтворення робочої сили. Дієві заходи активної та ефективної соціальної політики сприяють перетворенню суспільних відносин у дусі соціальної справедливості; зв'язку поколінь, вирівнюванню доходів та вирішенню інших гострих економічних проблем сьогодення, вони є інструментом ослаблення соціальної напруженості, нейтралізації різного роду суспільних антагонізмів та конфліктів. Більшість країн ЄС вже здійснили комплекс заходів щодо реформування власної соціальної політики та окремих її складових (зокрема модернізація пенсійної системи), інші країни тільки розпочали свої реформи. Але головне – країни розуміють не тільки важливість цих дій, а й необхідність пошуку спільних стратегій (наприклад, щодо пошуку шляхів уніфікації) побудови окремих систем соціальних виплат, на які мають право всі громадяни об'єднаної Європи. Крім того (і це є найголовнішим чинником), вони спільно діють за напрямом подолання протиріч та підвищення якості життя населення країн ЄС.

В Україні хоча і зроблено чимало у вирішенні проблеми побудови ефективної соціальної політики, залишається ще багато невирішених питань. І головною проблемою на сьогодні є відсутність зважених дій щодо формування соціальної політики. Крім того, все це ускладнюється недостатністю фінансових ресурсів, існуючою непрозорістю та надмірною складністю програм соціально-економічного та інноваційного розвитку. І тому ситуація в Україні є набагато складнішою та гострішою, ніж це є у країнах ЄС, особливо, коли мова йде про ефективність та раціональність використання наявних бюджетних коштів. Сприятливі оптимізації та підвищенню ефективності цих процесів у першу чергу повинні би заходи державного рівня (рисунки 1.1).

Як раз ці заходи і стануть механізмом наближення нашої країни до країн Європейської спільноти з їх високим рівнем соціального захисту та уваги до

людського чинника. Адже сучасна парадигма цивілізаційного прогресу передбачає перехід від домінанти економічного зростання, збільшення обсягів виробництва до усвідомлення цих процесів як передумови для досягнення головної мети – розвитку людини в інтересах людини та її власними силами.

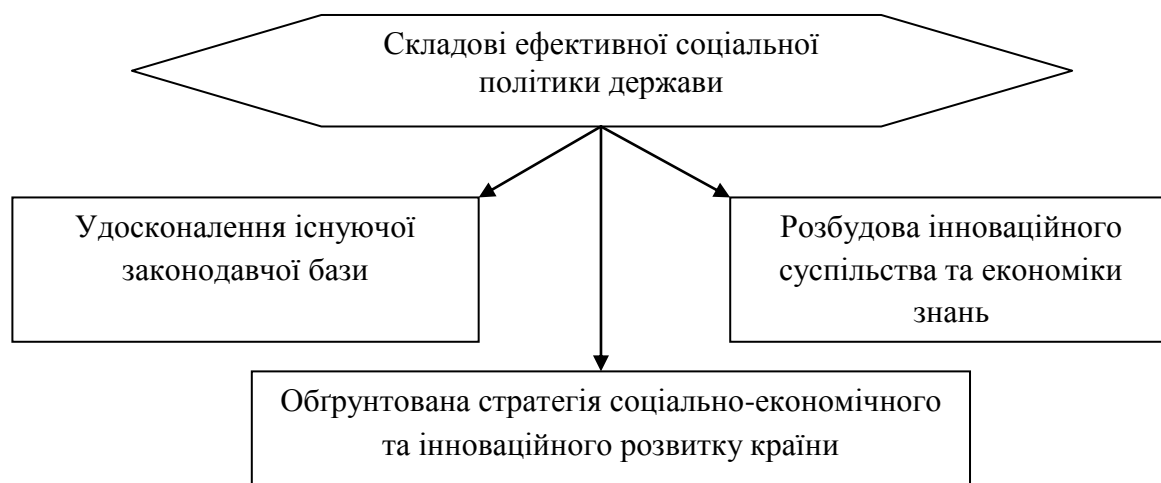


Рис. 1.1. Основні складові ефективної соціальної політики держави

Стратегія щодо соціально-економічного зростання та зайнятості ЄС «Європа-2020» передбачає, що наука, технології та інновації забезпечать значний внесок у вирішення зростаючих соціально-економічних проблем, з якими нині стикається Європа. У цьому контексті соціальні інновації, мета яких полягає у поліпшенні якості життя населення та стимулюванні соціальної динаміки через створення та реалізацію нововведень, відіграють важливу роль в процесі конвергенції (зближення за основними кількісними і якісними параметрами) європейських економік [3].

Вивчення досвіду державної політики Євросоюзу зі сприяння соціальним інноваціям є досить актуальним для України, враховуючи законодавчо закріплені євроінтеграційні пріоритети розвитку нашої держави.

Отже, соціальна політика в країні на сучасному етапі має вивчати, досліджувати, аналізувати природу виникнення потреб людей, структуру споживання, виділяти раціональні потреби людини, родини, соціальних груп, окремих регіонів, суспільства в цілому з урахуванням різноманітності цих потреб та споживачів. Реформування системи соціального забезпечення та зменшення рівня бідності – головні завдання нинішньої влади.

Список використаних джерел:

1. Кривоконь Н. І. Проблеми соціальної роботи та соціальної політики в Україні: навчальний посібник / Н. І. Кривоконь. – Чернігів: Чернігівський державний технологічний університет, 2012. – 320 с.
2. Ганкіна М. С. Наукові підходи до соціального розвитку / М. С. Ганкіна // Ефективна економіка. – 2016. – № 4. – С. 31–41.
3. Оберван О. Р. Світовий досвід і підходи до формування соціальної інноваційної політики в Україні. – [Електронний ресурс]. – http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/69.pdf (дата звернення 29.09.2016).

LGBT INCLUSION CULTURE AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF POLAND

Vinska Oksana Yosypivna

PhD, Associate Professor,

Department of European Integration

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Tokar Volodymyr Volodymyrovych

D.Sc., PhD, Professor,

Department of International Finance

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The modern global economic development suggests the establishment of the knowledge economy where robotics and automation, as well as deindustrialization and delocalization, provide impetus for sustainable growth via creativity and innovation. Thus, the majority of new job places will be emerging in the creative industries that demand self-expression, broad-mind attitude, new ideas and various freedoms, including personal freedoms, e.g. the ability to choose a partner without experiencing pressure, condemnation, intimidation or exclusion.

Human creativity and innovation are interlinked, but it is necessary to highlight prerequisites and consequences. We agree with Howkins, who insists that innovation does not cause creativity. He states creativity as prerequisite to innovation: «creativity can move to innovation; creativity can power innovation; creativity can result in innovation». Creativity relies on the capability to challenge and disagree [3]. So, human creativity can be released only in a free society, while it remains restrained in totalitarian, bureaucratic and hierarchical communities. We would like to add that cultural values, based on the religious tradition and often supported by the authorities, obstruct creativity of certain groups in the society, e.g. women and LGBT minorities.

In our previous publications [4-6] we have proved that the correlation between gender equality in the EU member-states and their economic growth for the last decade is essential and noticeable with Spearman's rank correlation coefficient reaching 0.599, determination coefficient equaling 0.358, and t-Student test showing that actual t-value exceeds the critical one. Integrating the same statistical methods we analyzed the links between gender equality and innovative competitiveness of the EU countries for the last decade and the correlation was essential and strong: Spearman's rank correlation coefficient reached 0.713, determination coefficient equaled 0.508, and t-Student test showed that the actual t-value exceed the critical one. The abovementioned results provide hard evidence that the tolerant and inclusive society, which guarantees and advocates female rights, contributes greatly to the creative ambience inducing innovations and facilitating economic growth. Furthermore, we emphasize that positive economic outcomes can be extended if the diversity culture helps to integrate LGBT minorities' skills and talents.

We selected Poland to check our hypothesis due to its Eastern European leadership, which serves as a steamer of liberal transition reforms and a successful example of the European integration strategy. The tolerance towards LGBT minorities in Poland stimulates their inclusion and productivity. From Table 1 we can see that LGBT tolerance does not always correlate with hierarchy of social classes (subjective) in Poland.

Upper class showed 15.7 percent decline of LGBT tolerance support in 2005-2012, while other classes faced moderate increase of 15.5-33.3 percent. Table 1 provides hard evidence that there is no big difference in percentage of LGBT Inclusion and Diversity Culture support between chief wage earners and other members of households in Poland. The percentage of wage earners, backing up tolerant attitude towards LGBT society, gained 24.0 percent in Poland in 2005-2012.

It is hard to account for the fact that the share of supporters among students in Poland dropped by 8.8 percent in 2005-2012. Full-time and part-time employees, as well as self-employed and the unemployed, demonstrated almost equal levels of tolerance (around 63-65 percent) in Poland in 2012 (Table 2). All groups by marital status in Poland showed the

enhancement of LGBT Inclusion and Diversity Culture in 2005-2012. Table 2 indicates that supporters constituted more than 74.0 percent of the separated and slightly exceeded 52.2 percent of widowed respondents in Poland in 2012.

Table 1

**Supporters of LGBT Inclusion and Diversity Culture in Poland
by Social Class (Subjective) and Chief Wage Earners in the House in 2005-2012, %**

Category	Social Class (Subjective)					Chief Wage Earner	
	Upper Class	Upper Middle Class	Lower Middle Class	Working Class	Lower Class	Yes	No
2005	71.5	56.1	51.1	43.2	44.3	29.1	31.8
2012	60.3	64.8	61.7	57.6	51.2	49.2	45.4
Relative change, %	-15.7	15.5	20.7	33.3	15.6	69.1	42.8

Notes: Own calculations based on [7]

Table 2

**Supporters of LGBT Inclusion and Diversity Culture in Poland
by Employment Status and Marital Status in 2005-2012, %**

Period		2005	2012	Relative change, %
Employment Status	Full Time Employee	53.1	64.2	20.9
	Part Time Employee	50.9	65.5	28.7
	Self-Employed	41.3	63.3	53.3
	Retired	39.2	53.9	37.5
	Housewives	50.2	59.2	17.9
	Student	61.1	55.7	-8.8
	Unemployed	51.0	65.8	29.0
Marital Status	Married	47.1	60.1	27.6
	Living Together as Married	55.2	65.2	18.1
	Divorced	50.6	61.4	21.3
	Separated	67.0	74.4	11.0
	Widowed	35.2	52.2	48.3
	Single	55.4	64.7	16.8

Notes: Own calculations based on [7]

Table 3 demonstrates the enhancement of LGBT inclusion and diversity culture of 24.02 percent and relative growth of GDP (in 2014 US dollars) by 43.5 percent in Poland during 2005-2012.

Table 3

LGBT Inclusion and Diversity Culture and GDP in Poland in 2005-2012, %

Indicators	2005	2012	Relative change, %
Tolerance (supporters), %	48.7	60.4	24.02
GDP, billions USD	359.1	515.3	43.50

Notes: Own calculations based on [1-2; 7]

The results of our calculations show that LGBT Inclusion and Diversity Culture Elasticity of GDP for Poland equals 1.81. Thus, GDP of Poland is LGBT Inclusion and Diversity Culture

Elastic meaning that the change of 1 percent in LGBT Inclusion and Diversity culture results in the change of 1.81 percent in GDP of Poland (in the same direction). Therefore, the case of Poland proves our hypothesis that tolerance and inclusion values embedded in national institutional frameworks foster creativity and enhance human capital spurring innovative development and global competitiveness of knowledge-based economies.

References:

1. GDP at Market Prices (current US \$). [Available] <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (referred on 30/09/2016).
2. Inflation, GDP Deflator (Annual%). [Available] <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG> (referred on 10/09/2016).
3. Understanding the Engine of Creativity in a Creative Economy: An Interview with John Howkins (2007). [Available] http://www.acpcultures.eu/_upload/ocr_document/WIPO_CreativeEconomyInterviewHowkins.pdf (referred on 18/09/2016).
4. Vinska O., Tokar V. (2016) «Gender Equality and Socioeconomic Development of the European Union Member-States». Eastern Europe: Economics, Business and Management, Issue 2, pp. 32-36 [Available] http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal_eng/2_2016/08.pdf (referred on 30/09/2016).
5. Vinska O., Tokar V. (2016) «Interdependence of Gender Equality and Innovation Competitiveness of the EU Countries». Global and National Problems of Economy, Issue 12, pp. 18-22 [Available] <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/6.pdf> (referred on 30/09/2016).
6. Vinska O., Tokar V. (2016) Political Emancipation of Women as a Factor of Economic Development of the EU Countries. Scientific Herald of Kherson State University, Issue 18, Part 1, pp. 17-21. [Available] http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_18/1/5.pdf (referred on 30/09/2016).
7. World Values Survey Online Analysis [Available] <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> (referred on 10/09/2016).

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Кудлаєнко Сергій Володимирович

кандидат економічних наук,

здобувач наукового ступеня доктора економічних наук

Хмельницького національного університету

Сьогодні, з його високим рівнем глобалізації, посиленням міжнародної конкуренції та загостренням зовнішньополітичних відносин, ставить перед кожною державою цілий ряд викликів та перешкод її стабільному розвитку. Особливої гостроти дана ситуація набула у вітчизняних реаліях, коли держава Україна змушена функціонувати, одночасно ведучи боротьбу за збереження територіальної цілісності, внутрішньої єдності, економічної та соціальної стабільності і, при цьому, намагаючись конкурувати на міжнародних ринках та дотримуватися євроінтеграційного курсу.

Наведені причини вимагають пошуку таких шляхів, рішень та інструментів, які б допомогли країні, навіть у таких важких умовах, забезпечити не лише стабільність, але й розвиток. Щодо забезпечення стійкого розвитку держави наукова думка сформувала цілий ряд підходів. Так, ще І. Франко у своїй «Програмі галицьких соціалістів» відзначав, що «шлях тривалого і плідного розквіту держави базується на першому принципі всього громадського життя – пошані до людини, до її інтересів, до її природних невідчужуваних прав, таких як свобода слова й організації, недоторканність домашнього вогнища без суду, як свобода заробітку та переселення [5].

За твердженням Я. Козельського [1] основними засобами забезпечення тривалого розквіту держави є внутрішнє благополуччя та зовнішня безпека. К. Сен-Сімон схилився до думки, що «рушійною силою розвитку людства є освіченість людей» [3].

Сучасні науковці вже наводять цілий перелік необхідних умов та ознак сталого розвитку держави, відзначаючи, зокрема, що «сталий соціально-економічний розвиток будь-якої країни означає, зрештою, таке функціонування її народногосподарського комплексу, коли одночасно забезпечуються: задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб населення; раціональне та екологічнобезпечне господарювання й високоефективне використання природних ресурсів; підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва» [4]. Крім того, важливим чинником сталого розвитку держави визнаються і дотримання в ній прав людини, і забезпечення та гарантування населенню різноманітних прав і свобод тощо.

Вищенаведені твердження дозволяють зробити висновок, що задля забезпечення сталого розвитку держави необхідний цілий комплекс державних програм і політик, спрямованих на регулювання різноманітних сфер людської діяльності. Однак з нашої точки зору, розвиток будь-якої держави залежить від розвитку її населення, а, отже, задля досягнення стабільного розвитку країни, варто спершу забезпечити умови та можливості для розвитку її населення, для формування і нарощування його потенціалу.

Кожна держава формується певним соціумом – населенням, що проживає в її кордонах, тобто можна говорити про те, що держава і є певним соціумом. В цьому контексті головна функція держави – захист прав і свобод свого населення, забезпечення умов для його життя, розвитку, формування та максимального використання потенціалу кожного громадянина. Звідси випливає, що держава повинна забезпечити своїм громадянам умови для зростання, навчання, лікування, відпочинку, культурного збагачення, трудової діяльності тощо, а також можливості для нарощування і застосування власного потенціалу.

Таким чином, сьогодення вимагає того, щоб держава максимальну увагу приділяла забезпеченню умов та можливостей для повноцінного життя, самореалізації та розвитку її населення. Основним же інструментом для цього вважаємо соціальну політику, однак не ту соціальну політику, основним завданням якої вбачається соціальний захист і підтримка соціально вразливих категорій осіб. Джерелом стабільного розвитку держави має бути концептуально інша соціальна політика.

Окремі положення щодо зміни концептуального змісту державної соціальної політики зустрічаються у Б. Райзберга, відповідно до поглядів якого «вплив держави на соціальні процеси та її участь в цих процесах не зводиться лише до заходів економічної підтримки слабо захищених прошарків населення, державного фінансування галузей соціальної сфери і соціальних програм. Соціальна політика держави означає одночасно забезпечення соціальних прав і свобод громадян, гарантованих конституцією країни, діючими законами» [2, с. 256].

Ми ж вважаємо, що соціальна політика держави повинна мати ще ширший зміст та охоплювати абсолютно всі сфери життєдіяльності населення країни, адже лише таким чином можливим буде створення умов і можливостей для повноцінного існування та розвитку кожного індивіда, а, відтак, і розвитку населення в цілому. Отже, саме соціальна політика держави в сучасних умовах стає основним інструментом системи державного управління процесу забезпечення її сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Козельский Я. Философические предложения, сочиненные надворным советником и правительствующего сената секретарем Яковом Козельским в Санкт-Петербурге 1768 года / Я. Козельский. – М.: ЛКИ, 2009. – 212 с.
2. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учебное пособие / Б. А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 383 с.

3. Сен-Симон К. А. Катехизис промышленников или система позитивной политики / К. А. Сен-Симон; пер. с фр. А. И. Шапиро. – изд. 2-е. – М.: Либроком, 2010. – 173 с.
4. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – С. 7-12.
5. Франко І. Я. Вибір із творів / Іван Франко; вступ. ст. Володимира Радзикевича. – Нью-Йорк; Париж: Наук. т-во ім. Шевченка, 1956. – 393 с.

СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Олійник Алла Дмитрівна

науковий співробітник

*Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України (м. Харків)*

Одна з найбільш складних задач, яка виникає при здійсненні реструктуризації промисловості, полягає у вирішенні питання, яким чином поєднувати її із зусиллями по скороченню масштабів безробіття (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні (за методологією МОП)

Рік	Безробітне населення, тис. осіб	Рівень безробіття, %	Чисельність зареєстрованих безробітних, тис. осіб	Питома вага зареєстрованих безробітних, %
2000	2630,0	12,4	1178,7	44,8
2005	1595,2	7,8	891,9	55,9
2009	1956,6	9,6	693,1	35,4
2010	1784,2	8,8	452,1	25,3
2011	1731,7	8,6	505,3	29,2
2012	1656,6	8,1	467,7	28,2
2013	1576,4	7,7	487,6	30,9
2014	1847,1	9,7	458,6	24,8
2015	1654,7	9,1	490,8	29,7

Складено за інформацією Державної служби статистики [1; 2]

Як свідчать статистичні дані, проблема безробіття в Україні, звичайно, ще не стоїть так гостро, як у Греції чи Іспанії, де рівні безробіття складають, відповідно, 26,5% та 24,5% (в Україні – 9,1%), але є однією з найголовніших серед тих, що потребують вирішення.

Реструктуризація галузей і виробництв, безумовно, пов'язана із вивільненням працівників. У зв'язку з цим постає питання створення механізму реалізації конституційного права кожної людини на працю і отримання гідного робочого місця. Для органів державної влади і місцевого самоврядування ця проблема повинна бути найважливішою при проведенні реструктуризації, тому що соціальні втрати і витрати, як свідчить європейський досвід, є досить високими. Тому важливо своєчасно вирішувати це питання з метою недопущення створення бар'єрів, які здатні заблокувати реструктуризацію на практиці.

У відповідності із поставленою задачею нами розроблено морфологічну модель з оцінки основних параметрів працюючих в галузях, на виробництвах, які підлягають реструктуризації. Ця модель схематично відображає кількісно-якісні параметри робочої сили, яка вивільнятиметься в конкретний період часу: на початок року, на початок півріччя, на кінець року.

Чисельність працюючих враховується у відповідності з концепцією робочої сили, тобто розглядаються всі працюючі за статтю, віком (від 15 до 70 років), за професією, кваліфікацією, умовами праці, які забезпечуватимуть пропозицію робочої сили на ринку праці.

Якісне і всебічне напрацювання такої інформації дозволить знизити негативні прояви, які пов'язані із вивільненням працівників під час реструктуризації, і прийняти обґрунтовані рішення щодо працевлаштування, насамперед, тих громадян, які мають на це першочергове право.

Основне питання, яке постає, пов'язане з тим, в які галузі за видами економічної діяльності працевлаштувати вивільнених працівників. Для обґрунтування таких рішень нами пропонується наступна модель:

$$K_{pi} = \frac{Z_{ci}}{Z_{cp}} + \frac{V_{ti}}{V_{tp}} + \frac{Ч_{нпi}}{Ч_{нпp}}, \quad (1)$$

де K_{pi} – коефіцієнт пріоритетності працевлаштування вивільнених працівників за видами економічної діяльності;

i – вид економічної діяльності;

Z_{ci} – середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників у галузях i -го виду економічної діяльності, грн.;

Z_{cp} – середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників у регіоні, грн.;

V_{ti} – випуск товарів (послуг) в галузях i -го виду економічної діяльності, млрд. грн.;

V_{tp} – випуск товарів (послуг) в регіоні, млрд. грн.;

$Ч_{нпi}$ – чисельність найманих працівників в галузях i -го виду економічної діяльності, тис. осіб;

$Ч_{нпp}$ – чисельність найманих працівників в регіоні, тис. осіб.

В цю модель введено три найважливіші для кожної людини порівнянні складові. По-перше, середньомісячна номінальна заробітна плата, тому що кожна людина хоче мати роботу там, де більш висока оплата праці. По-друге, сенс має працевлаштування в галузях i на підприємствах тих видів економічної діяльності, де обсяг виробництва товарів (послуг) в регіоні найбільший, що свідчить про перспективність роботи в цих галузях i на виробництвах. По-третє, чисельність найманих працівників. Там, де вона достатньо висока, вид економічної діяльності є перспективним за потребою в найманих працівниках.

Дані для розрахунку коефіцієнтів пріоритетності надання робочих місць (K_{pi}) для більшості з вивільнених при реструктуризації працівників, а також створення нових робочих місць представлено на прикладі Харківської області в табл. 2.

Таблиця 2

Дані для розрахунку коефіцієнту пріоритетності надання і створення робочих місць за видами економічної діяльності (K_{pi}) *

Вид економічної діяльності	Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн.	Випуск товарів і послуг, млрд. грн.	Чисельність найманих працівників, тис. осіб
Всього по регіону	3143	175,14	709,4
у тому числі:			
1. Промисловість	3386	55,38	176,1
2. Сільське, лісове та рибне господарство	2601	18,15	33,1
3. Будівництво	3610	8,62	22,3
4. Оптова та роздрібна торгівля	2324	19,10	71,1
5. Інформація та телекомунікації	4509	5,39	11,8

6. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2384	4,40	70,6
7. Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3223	1,07	13,0
8. Фінансова та страхова діяльність	6714	5,36	14,3
9. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3650	12,68	52,0
10. Операції з нерухомим майном	2613	9,31	15,0
11. Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2071	2,51	15,6
12. Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування	3671	4,98	55,5
13. Тимчасове розміщення й організація харчування	2037	1,13	7,4
14. Освіта	2852	9,51	113,7
15. Професійна, наукова та технічна діяльність	3931	6,02	33,4
16. Надання інших видів послуг	2376	1,33	4,5

* Складено за [3]

Таблиця 3

Ранжування видів економічної діяльності

Ранг галузі	Вид економічної діяльності	Значення Кп _і	Основні переваги
1	Фінансова та страхова діяльність	2,46	Найвища заробітна плата (6714 грн.)
2	Промисловість	1,65	Найбільші обсяг виробництва продукції (понад 55 млрд. грн.) та чисельність найманих працівників (понад 176 тис. осіб)
3	Інформація та телекомунікації	1,48	Заробітна плата (4509 грн.)
4	Професійна, наукова та технічна діяльність	1,33	Заробітна плата (3931 грн.)
5	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,3	Заробітна плата (3650 грн.) та чисельність зайнятих (52 тис. осіб)
6	Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування	1,28	Заробітна плата (3671 грн.)
7	Будівництво	1,23	Заробітна плата (3610 грн.) та чисельність зайнятих (понад 22 тис. осіб)

Ранжування видів економічної діяльності в регіоні за найбільшим значенням показника K_{pi} представлено в табл. 3.

До видів економічної діяльності, які є переважно пріоритетними для працевлаштування вивільнених працівників, належать наступні: промисловість ($K_{p1} = 1,65$), переваги – найбільший обсяг виробництва продукції, найбільша чисельність найманих працівників; фінансова та страхова діяльність ($K_{p2} = 2,46$), перевага – висока заробітна плата; інформація та телекомунікації ($K_{p3} = 1,48$), основна перевага – висока заробітна плата.

Таким чином, зазначені види економічної діяльності можуть бути рекомендовані як найбільш перспективні для працевлаштування після перенавчання вивільнених під час реструктуризації промисловості працівників на вільні та новостворені робочі місця.

Всіма означеними проблемами може займатися Національне агентство з питань зайнятості, яке пропонує створити в країні академік НАН України, експерт з питань національної політики Е.М. Лібанова. Ця структура може бути агенцією сервісного характеру і надавати послуги з перенаправлення на навчання новій професії, підвищення кваліфікації [4]. На нашу думку, ця агенція повинна бути задіяна і при вирішенні соціальних проблем територій, на яких здійснюватиметься реструктуризація промислових об'єктів.

До функцій Національного агентства України з питань зайнятості можна віднести оцінку загальної потреби в робочих місцях в результаті реструктуризації галузей промисловості; формування портфелю перспективних професій; визначення регіональних галузевих пріоритетів для працевлаштування вивільненої робочої сили, а також створення додаткових робочих місць тощо.

Соціальна значимість запропонованого підходу полягає у розробці прозорого механізму державного регулювання використання людського потенціалу при реструктуризації промислових об'єктів.

Список використаних джерел:

1. Уровень безработицы в Украине // Минфин: финансовый портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>
2. Ринок праці у 2015 році: доповідь // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/dop/04/dop_pr_2015.zip
3. Головне управління статистики у Харківській області // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/stat-informatsiya>
4. Ініціативи Яценюка не вирішують проблему безробіття – експерт // Слово і діло [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/2015/07/20/pogljad/suspilstvo/inicziatyvy-yacenyuka-ne-vyrishat-problemu-bezrobittya-ekspert>

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ В УКРАЇНІ

Решетова Ганна Ігорівна

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту виробничої та невиробничої сфери
Донецького державного університету управління (м. Маріуполь)*

Трудова міграція – це основний вид міграції у світі в 21 столітті, яка представляє собою досить складний процес переміщення працівників між територіями держав. Вже упродовж майже двадцятирічного періоду міграція з метою працевлаштування є найбільш масовим і соціально та економічно значущим міграційним потоком в

Україні. Ключовим джерелом інформації для оцінки стану трудової міграції в Україні є аналіз домогосподарств Державної служби статистики України.

В ході проведення обстеження у 2001 році кількість тимчасових трудових мігрантів склала близько 2,7 млн і охоплювала до 10% працездатного населення. Наступне обстеження в 2008 р. показало, що в період з 2005 по 2008 роки на роботу до інших країн виїхали майже 1,5 млн чоловік, що становить 5,1% працездатного населення (показник став меншим, ніж за попередній період, оскільки опитуванням не охоплювались особи, що здійснили трудову міграцію до 2005 року і в період з 2005 по 2008 рр. в Україну жодного разу не поверталися) [1]. Згідно звіту «Міграційний профіль України 2013», офіційною статистикою за 1991–2012 рр. було зареєстровано 2,9 млн осіб, які емігрували за межі держави [2].

Останнє обстеження було проведене ДССУ у 2012 році. Отримані дані свідчать, що впродовж двох з половиною років до проведення обстеження (з 1 січня 2010 р. по 17 червня 2012 р.) хоча б раз на роботу за кордон виїздили 1,2 млн. українців (але опитуванням знову не були охоплені особи, що виїхали до 2010 р. і більше в Україну не поверталися). Крім того, інформація про відсутність надавалася членами їхніх домогосподарств, які залишаються в Україні. Інакше кажучи, в ході проведення обстеження не могли бути охоплені мігранти, які виїхали всією сім'єю, або встигли перевезти сім'ю за кордон. Звідси, реальна чисельність трудових мігрантів з України більша за наведену цифру. Кількість трудових мігрантів є прямим наслідком погіршення економічного становища України. Так внутрішній валовий продукт на душу населення з урахуванням купівельної спроможності в нашій країні (згідно досліджень, наведеними Світовим банком), значно нижчий ніж у країнах, у які виїжджають українські працівники (у 2013 р. він був меншим, ніж в Італії та Іспанії в 4 рази, в 3 рази меншим ніж в Чехії, в 2,5 рази меншим ніж в Росії та Польщі) [3].

Вже за рік економічна ситуація в Україні погіршилася ще більше внаслідок війни та зовнішньої агресії, а стагнація переросла в глибоку кризу. Згідно статистичних даних, промислове виробництво впродовж року зменшилося на 10,7%. Падіння ВВП (в постійних цінах в процентах до відповідного кварталу попереднього року, без урахування тимчасово окупованої території) становило в першому кварталі – 1,2, у другому – 4,6, в третьому – 5,3%, а у четвертому кварталі 2014 р. – 14,8%. Звісно, така ситуація в економіці знайшла своє відображення в значному зниженні добробуту населення (середня реальна зарплатня в грудні 2014 р. склала 86,6% від рівня грудня 2013 р. внаслідок інфляції, а вже у перші місяці 2015 р. зменшилася й номінальна зарплатня в багатьох галузях).

Для дослідження трудової міграції показовим є порівняння зарплатні українського працівника із заробітною платнею в країнах, до яких найчастіше їдуть трудові мігранти. Так, середня зарплата в Україні, що є на рівні 100 Євро, майже у 20 разів менша, ніж в Італії, в 6 разів менша, ніж у Польщі, майже в 4 рази – ніж в Росії. За умов, що склалися, все більше наших громадян знаходяться за межею бідності (не менше 25%, за оцінками згідно з національним критерієм бідності, що становить 75% медіанних доходів). До них ще додаються і так звані «нові бідні» або люди, які втратили майно та заощадження в результаті війни, внутрішні переміщені особи, а також мешканці районів, постраждалих від військових дій.

Таким чином, стрімке падіння доходів українців, їх рівня життя та поширення бідності змушує багатьох замислюватись над проблемою виживання. За таких умов у 90-ті рр. і стало досить поширеним явищем трудова міграція за кордон. Так і в умовах сьогодення, маючи отриманий багатьма громадянами досвід трудової міграції та потужні соціальні мережі, що склалися завдяки двадцятиріччю її розвитку, до такої стратегії може вдається значна кількість українців. Згідно даних моніторингу, що проведено у 2014 р., готовими виїхати на заробітки 7,4% опитаних (у 2008 р. ця цифра становила 6,2%), про еміграцію для постійного проживання розмірковують понад 15% респондентів.

Окрім зростання чисельності трудових мігрантів також змінюється й деякі характеристики трудової міграції. Це, в першу чергу, її географічна переорієнтація. Традиційно, із зрозумілих причин, найважливішим партнером України з обміну населенням була Росія. Російсько-український міграційний коридор належить до числа найінтенсивніших у світі. Саме до Росії спрямовувався й найчисленніший потік тимчасової трудової міграції з України. За даними обстеження ДССУ з питань трудової міграції 2008 р., в Росії працювали приблизно половина працівників-мігрантів. Разом з тим, дані аналогічного обстеження 2012 р. показали, що, хоча Росія залишалася основною країною призначення, її частка скоротилася до 43,2%. Натомість зросло значення країн Європейського союзу, передовсім Польщі (з 8% в 2008 р. до 14,3% в 2012 р.). Значно зросли обсяги працевлаштування українців у Польщі, яка є на другому місці після Росії країною призначення працівників-мігрантів з України. Якщо в 2013 р. польські працедавці повідомили місцеві органи влади про працевлаштування 134 тис. сезонних працівників з України (до 6 місяців протягом року), то в 2014 р. таких повідомлень було вже 359 тис., тобто майже втричі більше. У 2014 р. порівняно з 2008 р. на 50% зменшилася кількість бажаючих виїхати працювати до Росії, у той же час частка бажаючих виїхати в інші пострадянські держави, хоча й незначна, але зросла в 3 рази. При цьому значно зросла орієнтація на виїзд за межі колишнього СРСР, отже заробітки в європейських країнах суттєво вищі, ніж в Росії, а порівняння умов життя та праці, рівня гарантій трудових прав також не на користь Російської Федерації.

Таким чином, можна зробити висновок, що досвід трудової міграції на Захід, формування нових українських діаспор в європейських країнах, функціонування міцних міграційних мереж, які пов'язують Україну з країнами перебування мігрантів, а також зміна поколінь, тобто досягнення працездатного віку людьми, які виростили в цілком інших суспільних умовах і для яких Росія, Москва уже не є природним центром, дають підстави для припущення щодо все більшого в подальшому спрямування міграції українців на Захід. Анексія Криму, військові дії на Сході країни, загальне недружнє ставлення до України прискорює переорієнтацію міграційного потоку. Вагомим чинником цього процесу є й євроінтеграційні зусилля України, поступова лібералізація візового режиму з ЄС, а також зацікавленість багатьох європейських країн в отриманні додаткової робочої сили з-за кордону, передовсім з європейського, культурно-близького середовища.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Міграційний профіль України 2013 [Електронний ресурс] / Міграційна служба України. – Режим доступу: http://dmsu.gov.ua/images/files/UKR_Migration_20Profile_2013.pdf
3. Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнар. організація праці. Група тех. підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центр. та Схід. Європи. – Будапешт, 2013. – 96 с.

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Бондаренко Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Шачаніна Юлія Костянтинівна

студентка

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

За сучасних умов розвитку ринкових відносин та глобалізаційних процесів, що відбуваються в економіці, зовнішньоекономічна діяльність підприємства як суб'єкта міжнародних економічних відносин є досить важливою та невід'ємною сферою його господарської діяльності. Це дає можливість Україні посилити свою позицію як конкурентоспроможного суб'єкта світових економічних відносин.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств є однією з найбільш контрольованих видів господарської діяльності. Тому в даній сфері система внутрішнього контролю має особливо важливе значення, адже дозволяє уникнути або зменшити ризики (валютні, фінансові, комерційні, податкові тощо), з якими на практиці зіштовхуються вітчизняні підприємства під час здійснення зовнішньоекономічних операцій. У зв'язку з цим, для успішної організації експортно-імпортних операцій на підприємстві потрібно організувати дієву систему внутрішнього контролю, яка б стала ефективним інструментом управління зовнішньоекономічної діяльності.

У процесі розробки і реалізації на підприємстві системи внутрішнього контролю зовнішньоекономічної діяльності, керівництво підприємства, або ж відділ який займається його розробкою, повинні враховувати, що контроль зобов'язаний містити методичку і прийоми, які об'єднують в собі: планування і облік діяльності підприємства; контроль господарської діяльності усього підприємства; контроль центрів відповідальності у витратах і доходах підприємства [1].

Основні етапи господарських операцій, на яких потрібно здійснювати контроль зовнішньоекономічної діяльності в частині експорту та імпорту товарів і послуг, наведено на рисунку 1.

Початковим етапом контролю експортно-імпортних операцій є контроль контрактної діяльності, що передбачає перевірку: укладених зовнішньоекономічних договорів на предмет відповідності їх міжнародним та національним нормативно-правовим документам, а також внутрішньофірмовим стандартам, положенням підприємства про договірну політику; наявності ліцензій чи квот для здійснення експорту та імпорту; умов договору, які відповідають домовленості між сторонами; правильності використання правил ІНКОТЕРМС; правильності встановлення моменту переходу права власності на товар [2, с. 80]. Також даний етап контролю пов'язаний з аналізом можливих ризиків, тому на підприємствах у рамках внутрішнього контролю має діяти система управління ризиками, що відповідає за прогнозування, експертні оцінки, страхування ризиків, дослідження умов зовнішньоекономічного договору, систематизацію та обробку даних [3].

Поточний контроль здійснюється безпосередньо у процесі експортно-імпортних операцій з метою встановлення, наскільки правильно вони проходять і чи відповідають встановленим визначенням (лімітам видачі, нормативним положенням, принципам раціонального і ефективного господарювання і т. д.). Він є свого роду системою вчасного попередження негативних наслідків і негайно повідомляє про

загрози, які стосуються порушення правил, марнотратства, фальсифікації, порушення принципів нагляду. Поточний контроль за рухом товару буде ефективним, коли:

– буде відомо місцезнаходження кожної партії товарів на будь-якому етапі руху до передачі покупцю;

– вчасно здійснюються заходи, які мають на меті прискорення товароруху і попередження виникнення додаткових витрат (наприклад, затримка товарів в портах, на складах, помилкове відвантаження, псування, зникнення тощо) [2].

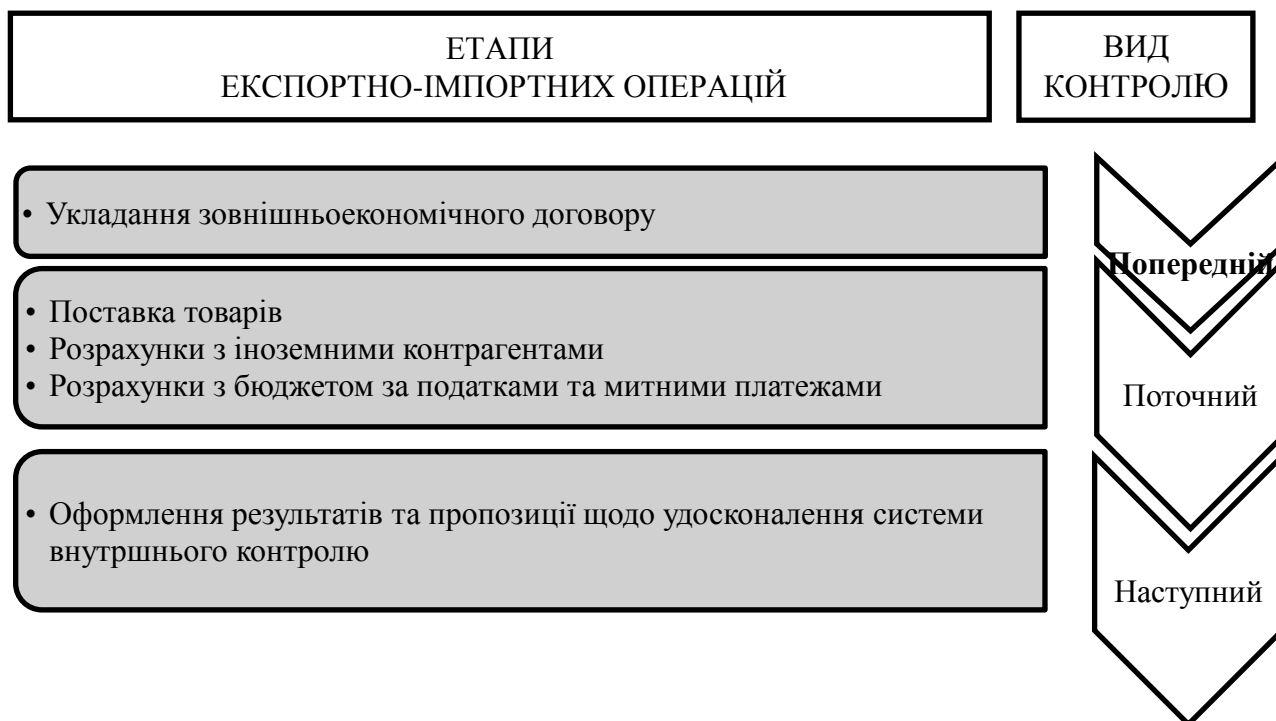


Рис. 1. Внутрішній контроль відповідно до етапів здійснення експортно-імпортних операцій

Контрольні дії направлені на з'ясування усіх випадків довготривалого збереження товарів у місцях призначення, встановлення причин таких затримок та здійснення заходів усунення їх повторення. Контроль за доставкою товару до місця призначення (до підприємства-покупця) здійснюється за допомогою таких методів як: виявлення, оцінка, групування, фіксація, документування.

Перевірка руху товару відбувається за елементами, що відображені на рисунку 2.

Контроль розрахункових операцій передбачає перевірку законності і господарської доцільності даних операцій та форм розрахунків, фактичної наявності дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасності і правильності розрахунків з дебіторами і кредиторами, виявлення простроченої заборгованості, а також перевірка організації обліку даних операцій.

Контроль розрахунків повинен попереджувати несвоєчасне надходження оплати за відвантажений товар, з метою не застосування штрафних санкцій до підприємства-покупця. Контроль експортно-імпортних операцій в частині розрахунків з іноземними контрагентами включає такі процедури: перевірка законності відкриття валютного рахунку; стан розрахунків з кредиторами та дебіторами, дотримання встановлених лімітів, наявність простроченої заборгованості; перевірка достовірності, доцільності та повноти оплат іноземним постачальникам та покупцями; фактична наявність заборгованості по розрахунках з постачальниками, покупцями, різними дебіторами та кредиторами; аналіз договорів, в тому числі своєчасність їх виконання та на предмет економічної безпеки контрагентів; питома вага договорів з передоплатою,

обґрунтованість надання покупцям і постачальниками комерційних кредитів; питома вага в розрахунках грошових засобів, взаємозаліків, векселів [2, с. 83].



Рис. 2. Елементи контролю за рухом товару експортно-імпортних операцій

Підприємство має постійно здійснювати контроль за станом нарахування та сплати податкових і митних платежів, вчасно та правильно оцінювати планову господарську операцію з погляду майбутніх податкових наслідків для підприємства.

Поточний контроль розрахунків з податковими, митними органами за експортно-імпортними операціями включає перевірку: правильності суми ПДВ, мита, акцизного податку та митних платежів; правильності відображення у податковому обліку операцій з купівлі іноземної валюти; наявності переплат і недоїмок за податками і причини їх виникнення; застосовуваних санкцій, штрафів зі сторони фіскальних органів до підприємства, заходів, прийнятих до винних осіб та заходи для попередження порушень; аналіз розрахунків з бюджетом.

Оформлення результатів та пропозицій щодо удосконалення системи внутрішнього контролю здійснюється на етапі наступного, що стосується вже виконаних операцій. Мета здійснення наступного контролю полягає у розробці рекомендацій як окремого, так і загального характеру, для того, щоб запобігти виникненню помилок у майбутньому.

Отже, організація внутрішнього контролю на всіх етапах експортно-імпортних операцій дозволяє своєчасно виявити потенційні обсяги неправомірностей та порушень і попередити їх повторення у майбутньому шляхом прийняття управлінського рішення, обґрунтованого результатами контролю.

Список використаних джерел:

1. Продіус О.І. Формування системи внутрішнього контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.І. Продіус, Жозе Мануель Грета // Матеріали І Міжнародної

науково-практичної інтернет-конференції «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств. – 2015. – С. 121-122.

2. Євдоким В.В. Внутрішній контроль операцій експорту та імпорту товарів / В.В. Євдокимов, В.Т. Венцель // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2011. – № 3(24). – С. 79-84.

3. Венцель В.Т. Бухгалтерський облік і контроль експортно-імпортних операцій: теорія, методика, організація: Автореферат дисертації на здобуття наукового степеня канд. екон. наук: 10.02.2012. – Житомир, 2012. – 21 с.

ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОЩУВАННЯ ОДНОРІЧНИХ СІЯНИХ ТРАВ

Бондарєва Тетяна Григорівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету водного господарства та природокористування

Шумер Надія Сергіївна

студентка

Національного університету водного господарства та природокористування

Якість та обсяг виробництва будь-якого виду продукції тваринництва значною мірою визначають корми, їх кількість, поживність та якість. Аграрні підприємства, які займаються тваринництвом вирощують кормові трави, які широко використовують для згодовування у свіжому виді, заготівлі сіна, сінажу, силосу, штучно зневоднених кормів, створення культурних пасовищ і сіножатей. Кормові трави є великою групою однорічних і багаторічних видів кормових культур, яка об'єднує бобові та злакові трави.

Кормові трави в сільському господарстві є біологічними активами. Згідно П(С)БО 30 «Біологічні активи» біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1].

За строком використання біологічні активи поділяються на поточні та довгострокові. Поточні біологічні активи – біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі [1]. До поточних біологічних активів відносяться рослини, процес життєдіяльності яких менше 12 місяців, або використання яких більше одного року економічно недоцільно. Отже, однорічні трави (вика яра, чина посівна, люпин жовтий, середела і ін.) є поточними біологічними активами.

Довгострокові біологічні активи – усі біологічні активи, які не є поточними біологічними активами. До довгострокових біологічних активів відносяться багаторічні трави (конюшина червона, люцерна, еспарцет, тимофіївка лугова, костриця і ін.).

Зупинимось на обліку вирощування однорічних сіяних трав. Облік витрат, понесених на їх вирощування, ведуть згідно з П(С)БО 16 «Витрати» [2] та Методичних рекомендацій з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 (в частині, що не суперечить нормам П(С)БО) [3]. Витрати групують за відповідними статтями (табл.). Перелік і склад таких витрат з необхідним ступенем деталізації підприємство установлює самостійно з відображенням у наказі про облікову політику.

В таблиці виокремлено статтю «Загальновиробничі витрати». Варто зазначити, що згідно з Методичними рекомендаціями № 132 загальновиробничі витрати рослинництва розподіляються між об'єктами обліку пропорційно до загальної суми витрат за вирахуванням вартості насіння [3]. Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [5] передбачено щомісячний розподіл

загальновиробничих витрат, проте сільськогосподарське підприємство може встановити інший строк розподілу таких витрат (наприклад, квартал), відобразивши його в наказі про облікову політику.

Таблиця

Запропонований перелік статей витрат на вирощування однорічних сіяних трав

№ з\п	Назва статті	Характеристика статті
1.	Витрати на оплату праці	Включають основну й додаткову зарплату працівників, безпосередньо зайнятих вирощуванням, доглядом та збиранням трав
2.	Насіння й садивний матеріал	Відображають вартість насіння (як власного виробництва, так і покупних)
3.	Добрива	Включають вартість мінеральних та органічних добрив, що використовують для посівів трав;
4.	Засоби захисту рослин	Тут відображають вартість пестицидів, засобів протравлення, гербіцидів та інших хімічних і біологічних засобів, використаних для боротьби з бур'янами, шкідниками й хворобами посівів
5.	Роботи та послуги	Тут відображають затрати на роботи й послуги власних допоміжних виробництв (транспортних, тракторних тощо), а також послуг, наданих сторонніми підприємствами, включаючи плату за воду для поливу
6.	Витрати на ремонт й утримання необоротних активів	Тут відображають суми на оплату праці працівників, зайнятих ремонтами техніки, обладнання, що використовується безпосередньо при вирощуванні трав, вартість запчастин, послуги сторонніх і власних ремонтних майстерень. Причому до цієї статті включають тільки витрати на поточний ремонт, тобто на підтримання об'єкта в робочому стані, а також на техогляд, нагляд, обслуговування та ін.
7.	Інші прямі витрати	Тут відображають інші затрати, безпосередньо пов'язані з роботами щодо сіяння, догляду та збирання трав. Зокрема, підготовка землі під посів, плата за оренду землі під посівами, вартість спецодягу для польових працівників, платежі за страхування посівів та інші витрати, які не були враховані у попередніх статтях
8.	Загальновиробничі витрати	До цієї статті включають загальновиробничі витрати, що безпосередньо не можуть бути віднесені на конкретний об'єкт витрат. Наприклад, оплата праці апарату управління дільницями, амортизація та затрати на утримання основних засобів загальновиробничого призначення, витрати на заходи з охорони праці тощо. Такі витрати розподіляють між конкретними об'єктами обліку за допомогою бази розподілу

Згруповано на підставі [3; 4, с. 19]

Незважаючи на те, що посіви однорічних трав до моменту їх збирання є поточними біологічними активами, однак на рахунку 21 «Поточні біологічні активи» їх не обліковують. Для обліку витрат і виходу продукції однорічних сіяних трав сільськогосподарські підприємства використовують рахунок третього порядку 231 «Рослинництво» до якого відкривають рахунок четвертого порядку, наприклад, «Однорічні сіяні трави». Для більшої деталізації інформації про об'єкт використовують в подальшому аналітичні рахунки, які ведуть у розрізі видів трав (вика, буркун однорічний

і ін.). Варто зауважити, що однорічні трави можуть бути озимими та яровими. Витрати на посів озимих трав на кінець року становлять незавершене виробництво.

Результатом вирощування сіяних трав є готова продукція (сіно, насіння, зелена маса). Фактична кількість сільськогосподарської продукції, яка отримана від вирощування сіяних трав визначається за вирахуванням мертвих відходів, усушки, угару зеленої маси у процесі ферментації. У бухгалтерському обліку оприбутковують продукцію на рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» у розрізі субрахунків за кожним її видом.

Готову продукцію сільськогосподарські підприємства у відповідності з П(С)БО 30 «Біологічні активи» оцінюють за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу або за виробничою собівартістю відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Первісне визнання сільськогосподарської продукції відображається у тому звітному періоді, у якому вона відокремлена від біологічного активу [1]. Порядок закриття рахунка 231 «Рослинництво» (крім незавершеного виробництва на кінець року) залежить від того, як оцінюють готову продукцію рослинництва: за справедливою вартістю чи за виробничою собівартістю. Кожне сільськогосподарське підприємство має право самостійно вибирати метод оцінки, зафіксувавши його в наказі про облікову політику.

Питання обліку витрат в галузі рослинництва є досить вагомим, оскільки лише облік є єдиним джерелом інформації, необхідної для управління та контролю витрат за економічними показниками виробництва продукції рослинництва.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.11.05 р. № 790 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

3. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ligazakon.ua

4. Стадник Світлана. Облік вирощування однорічних сіяних трав. / Світлана Стадник. // Все про бухгалтерський облік. № 67 від 20 липня 2012 р. – С. 18-22.

5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Лапшина Анжела Олександрівна

студентка

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Кінєва Тетяна Степанівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри статистики та економічного аналізу

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Максимізація фінансових результатів є однією з пріоритетних цілей діяльності кожного суб'єкта господарювання. У фінансових результатах прямо віддзеркалюється господарська діяльність підприємства: технології та організація виробництва, система

управління та його обліково-аналітичне забезпечення, рівень державного регулювання розвитку галузі та розвиток економіки країни в цілому. Фінансовий результат (прибуток) є джерелом як розвитку господарюючого суб'єкта через фінансування відтворення, так і джерелом наповнення бюджету. Враховуючи зазначене, можемо відмітити, що саме результат діяльності підприємства виступає індикатором раціональності використання ресурсної бази та ефективності господарювання. Ринкові умови економічного розвитку змінюють господарські орієнтири та вимагають перегляду значення фінансових результатів та їх місця у системі обліково-аналітичного забезпечення процесу управління.

Враховуючи мінливі умови господарювання, на сьогодні існують різні підходи до теоретико-методичних засад та організаційної основи формування фінансових результатів. Крім того, в економічній літературі не має єдиного підходу до визначення фінансового результату діяльності підприємства, тому вивчення предмету нашого дослідження є актуальним в умовах сьогодення.

Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємств є предметом дослідження багатьох авторів. Так, Козлова Е. П., Парашутин Н. В. відмічають, що інтегральним показником, який характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, є балансовий (валовий) прибуток або збиток [2]. П. І. Камишанов вважає, що кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства виражається в показнику прибутку і збитку [1]. М. І. Литвиненко зазначає, що в нормативних документах, які регулюють оподаткування, прибуток ототожнюється з доходом. Автор вважає, що це не одне й те ж, адже дохід трактується як потік грошових коштів, що надходять у резерв держави, підприємства або окремої особи в процесі розподілу національного доходу [3].

Основним завданням бухгалтерського обліку фінансових результатів є визначення його кількісних та якісних параметрів, зокрема: розрахунок суми одержаного прибутку чи збитку; формування даних щодо фінансових результатів для складання фінансової звітності й податкових декларацій; інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерами та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо. Фінансовий результат виступає узагальнюючим показником результатів діяльності підприємства, який дає можливість встановити взаємозв'язок між ресурсною базою, джерелами формування власного капіталу та іншими економічними показниками [4-5].

Фінансовий результат являє собою універсальну економічну категорію, яка враховує два індикатори підприємницької діяльності – доходи та витрати. Формування інформації про доходи і витрати здійснюється послідовно та безперервно за допомогою облікової системи. Складові елементи обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами (бухгалтерський облік, звітність, аналіз, контроль) існують в єдиному економічному середовищі та мають здатність постійно пристосовуватись до зростаючих потреб суспільства.

Отже, фінансовий результат як обліково-аналітична категорія визначається різницею між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками. Таке визначення найбільш повно розкриває сутність фінансових результатів і підтверджується під час формування фінансової звітності.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що категорія «фінансові результати» є складною та багатозначною. Чітке розуміння мети й алгоритму її визначення надасть можливість уникнути багатьох помилок у обліково-аналітичного забезпеченні управління фінансовими результатами та їх практичному використанні. Це зумовлено тим, що фінансовий результат є основним економічним чинником, який значною мірою визначає результативність діяльності підприємства. Фінансовий результат узагальнює всі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність. Відсутність єдиного підходу щодо

тлумачення досліджуваних понять у науковій літературі та нормативних джерелах призводить до виникнення проблем у керівництва підприємства під час прийняття управлінських та інвестиційних рішень. Правильне трактування прибутку підприємства впливає на достовірність визначення результатів господарювання підприємств та пріоритетів їх подальшої економічної діяльності.

Окрім чіткого визначення сутності фінансових результатів, значного уточнення потребує методика їх облікового відображення та розрахунку в розрізі основних видів діяльності з обов'язковим врахуванням зміни вартості майна підприємства. Доцільним є розмежування процесів формування прибутку (збитку) в поточному періоді від операцій щодо витрат і доходів, які виникають не в процесі створення об'єктів діяльності підприємства та їх реалізації (курсові різниці, відшкодування раніше списаних активів, уцінка активів, сумнівна та безнадійна заборгованість тощо). Відображення зазначених операцій не у складі фінансових результатів, дозволить розмежувати доходи та витрати залежно від їх природи виникнення та джерелами покриття. А це, в свою чергу, сформує інформаційну базу про реальні результати діяльності підприємства у звітному періоді та податкові розрахунки щодо змін вартості економічного потенціалу попередніх періодів [6].

Враховуючи, що діюча система бухгалтерських рахунків досить вузько відображає порядок визначення результатів діяльності господарюючого суб'єкта, доречним є виділення окремих субрахунків до рахунку 79 «Фінансові результати» для облікового відображення результатів від основної, іншої операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та надзвичайних подій.

Отже, результативність діяльності та ефективність використання господарюючими суб'єктами їх наявної ресурсної бази прямо віддзеркалюється у фінансових результатах. На сьогодні, облікова система передбачає послідовне зіставлення доходів і витрат за видами діяльності при визначення фінансового результату підприємства. Від повноти та достовірності сформованої системи обліково-аналітичного забезпечення, залежить ефективність управління як фінансовими результатами, так і підприємством в цілому. Перспективами подальших досліджень обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами є розвиток концепції взаємозв'язку капіталу, прибутку та активів, що дасть можливість системно осмислити дану категорію та виявити потенційні резерви її поліпшення. Актуальним є динамічний розгляд відмінностей та узгодження порядку визначення й облікового відображення доходів, фінансових результатів і прибутку за діючими нормами П(С)БО й податкового законодавства.

Список використаних джерел:

1. Камишанов П.І. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / П.І. Камишанов, А.П. Камишанов. – М.: ОМЕГА-Л, 2007. – 590 с.
2. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет / Е.П. Козлова, Н.В. Парашутин, Т.Н. Бабченко и др. – М: Финансы и статистика, 1996. – 576 с.
3. Литвиненко М.І. Огляд міжнародних стандартів у фінансовій звітності / М.І. Литвиненко // Головбух. – 2010. – № 1. – С. 69.
4. Параскевич Л.В. Проблеми обліку фінансового результату промислового підприємства / Л.В. Параскевич // Сталий розвиток економіки: облік, аналіз і аудит. – 2010. – № 1. – С. 123-127.
5. Пирець Н.М. Особливості обліку фінансових результатів згідно з національними та міжнародними стандартами / Н.М. Пирець, Я.Б. Панфілова // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 228-234.
6. Тесленко Т.І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т.І. Тесленко, Н.В. Конькова // Бізнесінформ – 2013. – № 4. – С. 356-360.

ОЦІНКА ЯКОСТІ НОРМАТИВНОЇ БАЗИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УМОВАХ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Письменна Марія Сергіївна

*доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету*

Питання нормативного забезпечення державних закупівель в якості бази для цілей фінансового контролю актуалізується тим підходом, який поширено в європейській країнах і передбачає виявлення ризиковості тих чи інших підконтрольних операцій. Ризикоорієнтований підхід в контролі використовується не лише в практиці європейських країн, але й запроваджено та активно використовується в Україні. Щодо цього є наукові дослідження І. Дрозд, Ю. Кравченко, А. Любенко, Ю. Слободяник та інших. Наприклад, за досліджуючи міжнародну практику державного аудиту А. Любенко зазначав, що для зниження ризику проведення в Канаді використовується методика оцінки суттєвості впливу на рівень ризику очікування відхилення від цілей, норм і стандартів у сукупності з частотою таких порушень [1].

Вважаємо, що такий підхід є доцільним, але потребує вивчення інформації щодо прояву таких відхилень залежно від змін законодавчих норм. Традиційно, органами контролю часто складаються так звані «Класифікатори відхилень», до якого вносять відхилення і порушення з посиланням на чинні норми. Прикладом є Класифікатор порушень, що виявляються в ході державного фінансового контролю, розроблений Рахунковою палатою Російської Федерації [2].

Систематизація переліку порушень законодавства в сфері державних закупівель є невід'ємною складовою якісної бази фінансового контролю. Вона передбачає посилання на конкретні статті законодавчо-нормативних актів за такими сферами, як фінанси, бюджетне законодавство, державне управління, тощо. Актуалізація таких баз має бути зроблена з урахуванням реформування законодавчих норм відповідно до їх адаптації до міжнародних документів. Розглянемо таку динаміку норм на прикладі реформування системи закупівель відповідно до практики зарубіжних країн.

Постійне реформування сфери державних закупівель у країнах, де розбудовується ринкова економіка пов'язане зі стратегічними напрямками державної діяльності:

- сфера держзакупівель робить значний вплив на економічні показники і показники національного розвитку;
- договори державного замовлення лежать в основі надання населенню найважливіших повсякденних послуг (наприклад, електропостачання, транспорт і зв'язок);
- договори державного замовлення лежать в основі реалізації в державному секторі масштабних і дорогих проектів (наприклад, інфраструктура, освіта та охорона здоров'я).

Грошові суми, які фігурують в сфері держзакупівель також є підставою постійного реформування (за даними Всесвітнього банку): від 10% до 20% ВВП; 45% державних витрат і щодо системної корупції: 20% -30% бюджетних коштів, що виділяються на виконання договорів державного замовлення, витрачаються даремно.

Застосування міжнародних документів в питаннях реформування законодавства по державним закупівлям обумовлено їх визнанням на світовому рівні. Так, наприклад, Типовий закон ЮНСІТРАЛ 2011 року для сфери державних закупівель первісно був розроблений для використання на міжурядових переговорах. У ньому відображений накопичений досвід держзакупівель, передові норми світової практики в сфері, які пройшли перевірку низкою країн. Він містить рекомендації про напрямки вироблення державної політики в цій області.

У ході проведеного нами порівняльного аналізу стану законодавства у сфері державних закупівель виявлено області, які не відповідали передовим нормам міжнародної практики, передбачених у Типовому законі ЮНСІТРАЛ 2011 року. Опис процесу діагностики містив 3 етапи:

1. Огляд стану регулювання в сфері закупівель.

2. Звіти з результатами правової діагностики стану національної інституційно-правової бази в сфері держзакупівель, опубліковані у відкритому доступі на сайтах органів контролю.

3. Матеріали для подальшого реформування законодавства в сфері державних закупівель, які можуть бути рекомендованими органами фінансового контролю.

За підсумками висновків контрольного органу, що здійснював подібну оцінку норм законодавства з питань державної політики, стосовно реформування державних закупівель, можна розробити план дій, який ляже в основу реалізації проекту технічного співробітництва міжнародних організацій спільно з національними відомствами, які відповідають за проведення державної політики в сфері держзакупівель.

Реформування норм державних закупівель націлено на надання підтримки в:

а) реформуванні законодавства країни;

б) нарощуванні регуляторного та інституційного потенціалу;

в) в області оскарження в сфері держзакупівель і нарощуванні потенціалу системи оскаржень та правового захисту в цій сфері;

г) розробці функції здійснення закупівель, у тому числі електронних.

Найбільш активно проводиться така робота, за нашими оцінками, в Україні та Вірменії. Так, наприклад, після проведення оцінки стану законодавства Вірменії в сфері держзакупівель її результати, викладені в звіті, були обговорено в уряді. Це дозволило розробити стратегію діяльності на завершальному етапі процесу реформ в сфері держзакупівель Вірменії, налагодити ефективну співпрацю між ЄБРР, Світовим банком і організацією «СІГМА».

І в Україні, і у Вірменії було реалізовано три компоненти реформування державних закупівель:

а) нарощування потенціалу органу регулювання сфери держзакупівель;

б) надання підтримки в складанні підзаконних актів і стандартної документації;

с) запровадження електронних закупівель [3].

Отже, норми законодавства державних закупівель, знаходячись у постійному реформуванні відповідно до міжнародної практики, використовуються при державному фінансовому контролі як чинник розробки рекомендацій подальшого їх поліпшення та покращенні методики здійснення ризикоорієнтованого контролю, у т.ч. сфери державних закупівель.

Список використаних джерел:

1. Любенко А. М. Державний фінансовий контроль: ревізія чи аудит? / А. М. Любенко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – Випуск № 2. – Економічні науки. – С. 356–362.

2. Классификатор нарушений, выявляемых в ходе внешнего государственного аудита (контроля) / Одобрено Советом контрольно-счетных органов при Счетной палате РФ 17.12.2014, протокол № 2-СКСО. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://results.audit.gov.ru/qualifier-violations>

3. Реформування сфери державних закупівель у Вірменії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ppi-ebird-uncitral.com/index.php/en/armenia/country-project-armenia>

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВЕЛИЧИНУ ВИЯВЛЕНИХ ПОРУШЕНЬ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

Шевченко Ірина Олександрівна

аспірант кафедри контролю і аудиту

Харківського економічного університету імені Семена Кузнеця

Державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм є новим явищем в теорії та практиці державного фінансового контролю України. Тому для створення теоретичної та методичної бази застосування державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм необхідне його всебічне вивчення та наукове осмислення, що досягається за рахунок часу та достатнього практичного досвідуюго проведення з урахуванням національних умов і традицій.

Окремі аспекти державного фінансового аудиту знайшли своє відображення у роботах багатьох вітчизняних учених, таких як Л.В. Дікань [1], О.А. Шевчук [6], Л.В. Сухаревої [4], А.В. Хмельков [5], Ю.Б. Слободяник [3] та багатьох інших. Проте потребують уваги питання, пов'язані з аналізом факторів впливу на величину виявлених порушень при проведенні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Метою дослідження є аналіз факторів впливу на величину виявлених порушень при проведенні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм.

В результаті проведеного дослідження виявлено, що протягом звітного року органами Держфінінспекції проведено загалом понад 4,0 тис. контрольних заходів на понад 3,6 тис. підприємствах, в установах та організаціях [2]. Проведені контрольні заходи засвідчили, що і надалі залишається досить розповсюдженою негативна практика використання державних ресурсів з порушеннями законодавства.

При цьому контролем були охоплені особливо важливі для суспільства сфери: такі як освіта, охорона здоров'я і соціальний захист населення, наука і культура, житлово-комунальне господарство, паливно-енергетичний та агропромисловий комплекси, транспорт, оборона тощо. Водночас, підрозділами Держфінінспекції проведено державні фінансові аудити, у ході яких, зокрема, досліджено ефективність виконання бюджетних програм в галузі водопостачання, енергетики, геологій, транспорту, оборони тощо.

І хоча питома вага державних аудитів в діяльності Держфінінспекції, порівняно з іншими контрольними закладами невелика (рис. 1), органами Держфінінспекції встановлено, внаслідок неправомірних дій окремих керівників, реалізації товарів, робіт, послуг за заниженими цінами, безоплатного надання в оренду природних і матеріальних ресурсів тощо бюджетами усіх рівнів, бюджетними установами та організаціями, підприємствами втрачена можливість отримати належні їм доходи в сумі понад 790,5 млн.грн, у тому числі бюджетами – більше 547,0 млн гривень [2].

Майже на 3,0 тисячах підприємств, в установах і організаціях встановлено майже 3,1 млрд грн незаконних і не за цільовим призначенням проведених витрат та недостач матеріальних і фінансових ресурсів, у тому числі понад 1,0 млрд грн – по операціях з бюджетними коштами.

Слід наголосити, що за період 2013-2015 рр. органами Держфінінспекції найбільше проводилося державних фінансових аудитів діяльності суб'єктів господарювання, найменше – державних фінансових аудитів виконання місцевих бюджетів. Що стосується державних фінансових аудитів виконання бюджетних програм, то їх кількість з а 2013-2015 рр. майже не змінювалася (рис. 2).

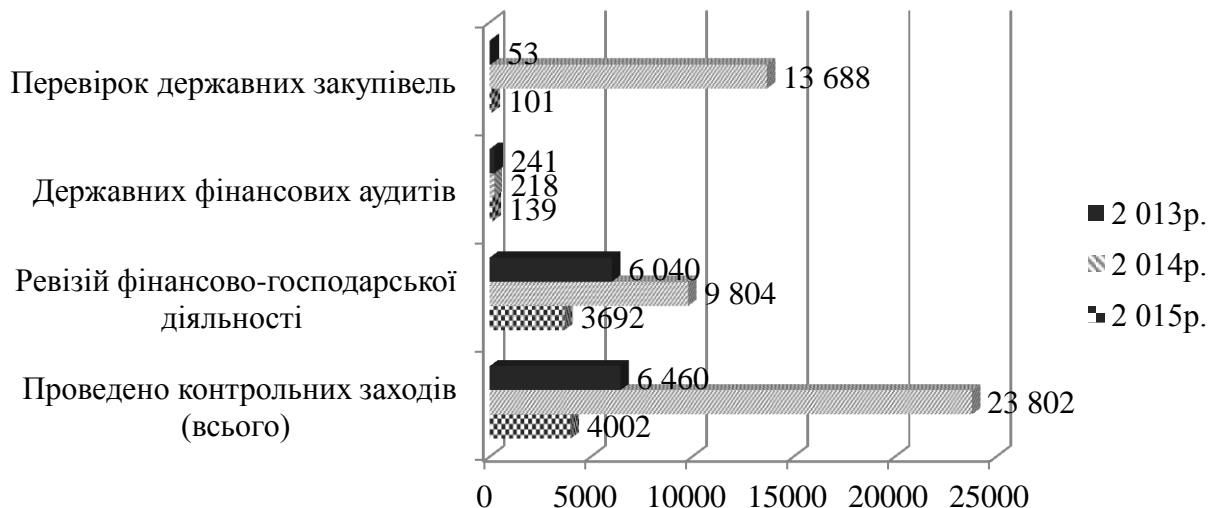


Рис. 1. Кількість проведених контрольних заходів (в тому числі державних фінансових аудитів) органами Держфінінспекції протягом 2013-2015 рр. (побудовано на підставі даних [2])

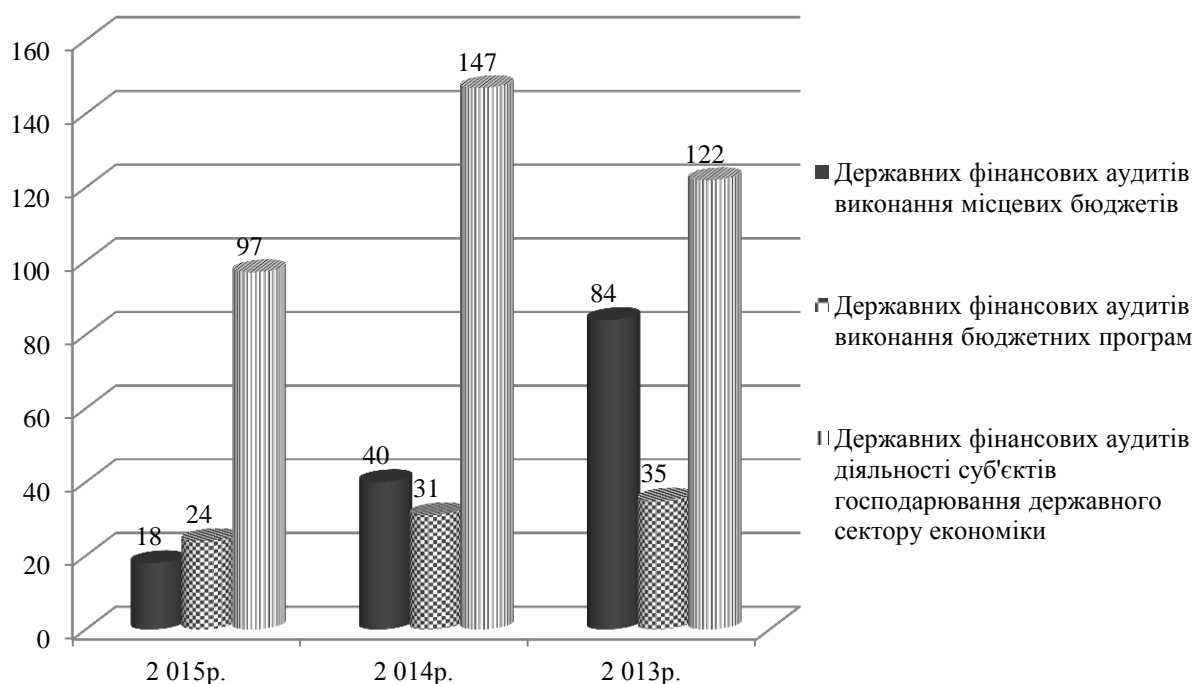


Рис. 2. Види державного фінансового аудиту, що здійснювався органами Держфінінспекції за період 2013-2015 рр. (побудовано на підставі даних [2])

Крім того, упродовж 2015 року за результатами державних фінансових аудитів бюджетних програм, місцевих бюджетів та діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки загальні обсяги надходжень коштів внаслідок впровадження (врахування) пропозицій та рекомендацій державних аудиторів склали понад 18,9 млн.грн, з яких 1,4 млн.грн надійшло до державного бюджету; 15,7 млн.грн – до місцевих бюджетів усіх рівнів та майже 1,8 млн.грн – безпосередньо суб'єктам господарювання [2].

Значна кількість виявлених фінансових порушень потребує аналізу факторів, що впливають на їх виникнення.

Для визначення впливу факторів на величину виявлених порушень при проведенні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм за рік(у) доцільно

обчислити економетричну модель. Варто зазначити, що дослідження проводилося на прикладі Комунального закладу охорони здоров'я «Обласної дитячої клінічної лікарні». В якості факторів впливу в цю модель експертами були обрані наступні показники:

- 1) отримані асигнування (x_1);
- 2) витрати ліжко-днів за рік (x_2);
- 3) фонд у необоротних активах (x_3).

Багатофакторна регресійна лінійна модель залежності виявлених порушень від факторів була обчислена за допомогою програмного пакету StatgraficsCenturion та має вигляд (1):

$$y = -6762,55 + 0,00303961 \times x_1 - 0,00293292 \times x_2 + 0,00370668 \times x_3 \quad (1)$$

За допомогою показника Т-статистика визначено значимість кожного фактору:

- 1) $T_{x_1} = 18,7928$;
- 2) $T_{x_2} = -19,3333$;
- 3) $T_{x_3} = 2,47276$.

Показник Т-статистика по модулю для всіх факторів більше 2, отже всі фактори статистично значимі.

Адекватність моделі визначається за допомогою критерію Фішера, за допомогою якого оцінюють значимість лінійних моделей. Його значення більше 1, що характеризує дану модель як значиму.

Коефіцієнт детермінації визначає залежність результативного показника від факторів впливу (чим ближче коефіцієнт до 1, тим тісніше зв'язок). Для даної моделі він складає 98,53%. Модель гарна для прогнозу.

Критерій Дарбіна-Уотсона використовується для тестування автокореляції у моделі. Даний критерій для побудованої моделі складає 1,73, його значення наближається до 2, що свідчить про відсутність автокореляції.

Таким чином дану модель можна використовувати для прогнозу виявлення правопорушень, що значно полегшить роботу державним аудиторам та знизить часовитрати під час планування державного аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетної установи.

Таким чином, автором проаналізовано фактори впливу на величину виявлених порушень про проведенні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. В подальшому доцільно провести розрахунок прогнозу виявлених порушень.

Список використаних джерел:

1. Дікань Л.В. Державний аудит: навчальний посібник / Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб, Н.В. Синюгіна. – К.: Знання, 2011. – 503 с.
2. Результати діяльності [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category/108789>
3. Слободяник Ю.Б. Формування системи державного аудиту в Україні [Текст]: монографія / Ю.Б. Слободяник. – Суми: ФОП Наталуха А.С., 2014. – 321 с.
4. Сухарева Л.О. Державний аудит ефективності: системність, організація, методика: монографія / Л. О. Сухарева, Т. В. Федченко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – 289 с.
5. Хмельков А.В. Формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні: монографія / А.В. Хмельков. – Х. ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – 292 с.
6. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль: питання теорії і практики: монографія / О.А. Шевчук. – К.: УБС НБУ, 2013. – 431 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Шерстюк Олександр Леонідович

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансового аудиту*

Київського національного торговельно-економічного університету

Розвиток економічних відносин в Україні та світі супроводжується трансформацією змісту і форм окремих процесів, зміною ролі їх учасників, уточненням їх цілей і завдань, внаслідок чого зазнають змін способи їх вирішення. Результатом цього є зміни змісту та ролі інформаційного забезпечення економічних процесів, що є наслідком змін в інформаційних потребах користувачів інформації, удосконаленням засобів її отримання, обробки та використання, перегляду її якісних та кількісних характеристик в контексті врахування обставин, що формують зацікавленість користувачів.

Результати проведеного дослідження дали змогу побудувати модель, яка є основою інформаційних потреб користувачів фінансової інформації (рис. 1).

Інформаційні потреби користувачів стосуються не лише конкретних значень визначених показників. Вони охоплюють також виконання послідовних етапів їх руху, метою якого є подання певної характеристики економічних процесів, починаючи від формування, завершуючи оцінюванням результатів застосування.

Зацікавленість користувача в ознайомленні з процесами формування фінансової інформації, на наше переконання, обумовлюється необхідністю розуміння джерел отримання даних, механізмів їх обробки, ідентифікації та оцінювання впливу зовнішніх і внутрішніх чинників як на процес формування фінансової інформації, так і на його результати.

Отримання такого розуміння надає можливість користувачу фінансової інформації оцінити роботу осіб, відповідальних за створення інформації, сформуванню власну оцінку якісних та кількісних характеристик відповідних процесів та їх результатів, обґрунтувати рівень довіри до відповідних джерел інформації.

Оцінювання фінансової інформації користувачем здійснюється в контексті вирішення завдань, основою змісту яких є прийняття та обґрунтування управлінських рішень. Зважаючи на це, користувач отримає можливість з'ясувати наявність та оцінити відповідність змісту фінансової інформації очікуванням щодо її якісних та кількісних характеристик, ідентифікувати зв'язки між фінансовими і нефінансовими даними та очікуваними результатами, врахувати обмеження фінансової інформації, що можуть прямо чи опосередковано вплинути на можливість її використання.

Результатами заходів, спрямованих на отримання розуміння змісту фінансової інформації, можуть бути визначені напрями і способи її використання, рівень довіри до неї, а також – ідентифіковані та оцінені критичні значення відповідних показників, які можуть братися до уваги під час застосування інформації для вирішення певних завдань.

Користувач фінансової інформації також зацікавлений в обґрунтованому виборі способів застосування для вирішення конкретних завдань. Серед іншого, користувачу має потребу в отриманні розуміння необхідності подальшої обробки інформації, вибору відповідних засобів, врахування обмежень та зв'язків між окремими даними, які визначатимуть очікуваний результат.

Зважаючи на це, користувач може прийняти та обґрунтувати рішення щодо змісту, послідовності та тривалості здійснення окремих процедур застосування фінансової інформації. Це, у власну чергу, сприятиме формалізації алгоритму виконання таких процедур, і, як наслідок, оцінюванню можливості одержання очікуваного результату.

Оцінюючи результати застосування фінансової інформації для вирішення певного набору завдань, користувач отримає оціночні характеристики ефективності відповідних заходів, серед яких найважливішими є обсяг витрачених ресурсів (матеріальних, праці,

фінансових, часу), ступінь досягнення очікуваного результату та стан дотримання алгоритму застосування інформації для досягнення поставлених цілей.

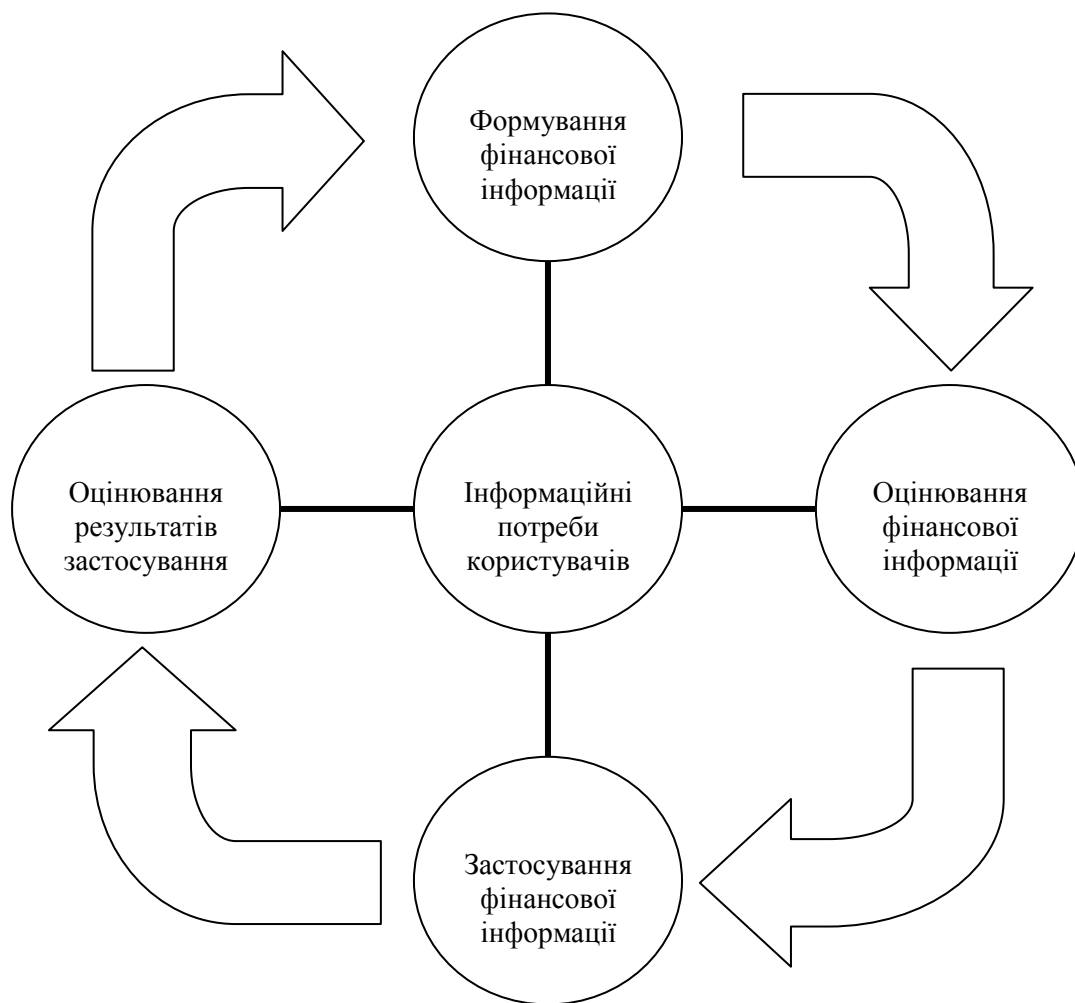


Рис. 1. Зміст інформаційних потреб користувачів фінансової інформації [розробка автора]

Зазначене сприятиме визначенню продуктивності заходів застосування фінансової інформації та можливості використання отриманих результатів в контексті обґрунтування та реалізації нових управлінських рішень в інтересах користувачів фінансової інформації.

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ясінська Алла Іванівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

Потреби сучасного бізнесу диктують вирішення все нових і нових завдань управління підприємством. Складність і комплексність процесу управління господарською діяльністю підприємства є основними ознаками, які йому притаманні.

Тому, для вирішення поточних завдань та досягнення стратегічної мети розвитку, особливу вагу слід приділити системі збору інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень. Сьогодні інформаційна база управління підприємством не обмежується складанням фінансової звітності, а найбільший інформаційний попит є для формування управлінської звітності. Раніше, основні аспекти щодо підготовки управлінської звітності розглядалися у контексті досліджень або організації управлінського обліку або впровадженню МСФЗ. Протягом останніх десяти років, науковці більше уваги приділяють питанням підготовки та подання управлінської звітності, їхні дослідження свідчать, що даній проблемі приділяється увага, і на сьогоднішній день вони сформували розмаїття думок та поглядів щодо трактування поняття «управлінська звітність», її призначення, завдання, класифікації, складу, структури, форми подання, вимоги щодо інформації, методики підготовки, показники, критерії, підходи щодо організації управлінського обліку тощо.

Різні концептуальні аспекти та теоретичні основи формування управлінської звітності відображено у працях таких вітчизняних науковців: Бутинець Ф.Ф., Гарасим П.М., Голов С.Ф., Гуцайлюк З.В., Любимов М.О., Карпенко О.В., Король С.Я., Кузнецова С.А., Куцик П.О., Нападовська Л.В., Нашкерська Г.В., Пушкар М.С., Сопко В.В., Чумаченко М.Г., Шигун М.М., Хомин П.Я. та ін.

Теоретичні основи формування системи управлінської звітності повинні враховувати чітку організацію послідовності її впровадження на підприємстві. Водночас, при створенні та організації системи управлінського обліку необхідно дотримуватись певних принципів. В основу сутності принципів щодо формування управлінської звітності закладено основні принципи які властиві управлінського обліку [доопрацьовано на основі 2, с. 21]:

принцип адресності – усі звіти повинні бути адресними і конкретними, а також враховувати терміни подання, обсяги та форми;

принцип методологічної незалежності – обліково-аналітична інформація для підготовки і складання управлінської звітності повинна враховувати порядок організації і ведення системи управлінського обліку на підприємстві;

принцип комунікаційності – форми та показники управлінської звітності повинні формувати з урахуванням комунікаційних зв'язків між різними рівнями управління, а також враховувати інформаційні потоки, які мають забезпечити збір та обробку інформації для складання управлінської звітності, та рівень підготовленості конкретного менеджера, для якого складено звіт;

принцип систематизації – при формуванні управлінської звітності необхідно враховувати методику розрахунку показників, тобто інформація, що відображена у звітах не повинна містити надлишкові дані, належним чином систематизована та корисна для прийняття управлінських рішень;

принцип економічності – сукупні витрати на підготовку управлінської звітності (на різних рівнях планування та управління) не повинні перевищувати економічного ефекту від її використання;

принцип орієнтації – показники управлінської звітності повинні містити дані, які враховують стратегічні напрямки розвитку підприємства і сприятимуть розв'язанню поточних завдань;

Варто зазначити, що принципи формування управлінської звітності повинні також враховувати специфіку діяльності окремого підприємства, особливості роботи його структурних підрозділів тощо. І тому, загальних правил формування звітності та затвердження єдиних звітних форм може бути тільки внутрішньо і самостійно самим підприємством. Акцентуючи увагу на унікальності управлінської звітності, потрібно також враховувати можливості сучасних інформаційних технологій та рівень комп'ютеризації на окремому підприємстві.

Таким чином, дотримуючись основних принципів щодо формування управлінської звітності підприємства, змістовне її наповнення та дані будуть відповідати сучасній практиці та вимогам інформаційного забезпечення управління підприємством, а

також відповідати основному її призначенню – вимогам користувачів для прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Король С. Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування / С. Я. Король // БізнесІнформ. – 2014. – № 7. – С. 325-330.
2. Партин Г. О. Управлінський облік: підручник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній, Т. І. Свідрик, А. І. Ясінська, Т. М. Бойчук. – Львів: Вид-во Львівської політехніки. – 2013. – 280 с.
3. Щербина О. С. Принципи формування і класифікація управлінської звітності / О. С. Щербина, С. О. Любченко // збірник матеріалів III Міжн. наук.-практ. конф-ї [Перспективи розвитку національної економіки], (Запоріжжя, 9-10 верес. 2016 р.). – ГО «СІЕУ», 2016. – С. 93-95.
4. Ясінська А. І. Основні вимоги щодо інформації для прийняття інноваційних управлінських рішень / А. І. Ясінська, Н. І. Демків // збірник матеріалів III Міжн. наук.-практ. конф-ї [Перспективи розвитку національної економіки], (Запоріжжя, 9-10 верес. 2016 р.). – ГО «СІЕУ», 2016. – С. 128-129.

НАПРЯМ 10. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Голик Марія Михайлівна

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фінансів

Чернівецького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-національного університету

Для сучасної банківської системи України характерним є загострення конкуренції комерційних банків внаслідок швидкого зростання частки іноземного капіталу на вітчизняному банківському ринку, що безсумнівно зачіпає всі без винятку сфери діяльності банківських установ [1, с. 29]. Зростання обсягів здійснюваних інвестиційних операцій та нарощення рентабельності власної діяльності вимагають від банків підвищення ефективності управління інвестиційним портфелем та перегляду існуючих підходів щодо його формування у контексті врахування нових економічних умов та потреб вітчизняного фінансового ринку.

За умови значного впливу інтеграційних процесів на економіку України, в тому числі на банківську систему, останніми роками відзначається зростаючий вплив управління інвестиційним портфелем комерційних банків на їх функціонування. Разом з тим недостатня розробленість теоретичних аспектів формування та управління, практичних питань реалізації та методів оцінки ефективності управління інвестиційним портфелем послаблює його вплив на покращення фінансового стану комерційних банків.

Зазначимо, що стабільний розвиток і ефективне функціонування комерційного банку неможливо забезпечити без виваженої та економічно обґрунтованої політики управління інвестиційним портфелем, що повинна враховувати: особливості функціонування банківської установи та її клієнтської бази, стратегічні пріоритети подальшого зростання і покращення фінансово-економічних показників діяльності тощо.

Зауважимо, що інвестиційний портфель як чинник мікросередовища функціонування комерційного банку, завдає суттєвого впливу на його ліквідність і платоспроможність. Масштаби діяльності комерційного банку, а, відтак, й обсяги одержаних доходів/витрат прямо залежать від розмірів тих ресурсів, які комерційний банк купує/продає на ринку ресурсів, зокрема й інвестиційних.

Проте несприятливі економічні умови в Україні в останні роки спричинили серйозні деструктивні процеси, в тому числі масовий відтік іноземного капіталу з банківської системи України, що призводить до поступового згортання ділової активності значної кількості комерційних банків, а відтак скорочення банківського кредитування та загального рівня капіталізації банківської системи країни. На підтвердження зазначеного наведемо проаналізовані статистичні дані Національного банку України за останні 2014-2015 роки. Так, станом на 01.01.2016 року кількість діючих банків на території України (без урахування неплатоспроможних банків) становила 117, що порівняно з 2014 роком менше на 46 комерційних банків, або 28,2%. Аналогічною є тенденція до зниження банківського кредитування: станом на 01.01.2016 року надані кредити зменшилися на 41,3 млн. грн., або на 4,1%. Також суттєвим є зниження капіталу комерційних банків (станом на 01.01.2016 року даний показник становив 103 713 млн. грн., що порівняно з аналогічним показником 2014 року зменшився на 44 310 млн. грн., або 29,9%) [2].

З огляду на зазначене, відмітимо про об'єктивну необхідність вдосконалення інвестиційної політики як основи управління інвестиційним портфелем комерційного банку, зокрема портфеля цінних паперів як найбільш прибуткової сфери його діяльності. Так, за даними Національного банку України, протягом 2014-2015 років вкладення у цінні папери зросли з 168 928 млн. грн. до 198 841 млн. грн., тобто на 29,9 млн. грн., або 17,7% [2]. Тобто одним з пріоритетних шляхів підвищення ефективності управління інвестиційним портфелем комерційного банку повинно стати поступове його нарощення шляхом проведення виваженої інвестиційної політики, спрямованої, перш за все, на забезпечення безпеки та ліквідності банківських вкладень, а також стабільності отримання доходів.

Для подальшого зростання масштабів інвестиційного портфелю комерційного банку необхідно вжити превентивних заходів щодо мінімізації негативних наслідків раптового і непередбачуваного відтоку активів банку внаслідок масового відкликання вкладень у цінні папери емітентами. Ризик відкликання виникає внаслідок зниження ринкових ставок, коли емітент цінних паперів може випустити нові фінансові інструменти, але вже під нижчі відсоткові ставки [3, с. 129]. Зазначене вимагає від керівництва комерційного банку, по-перше, детального вивчення кон'юнктури ринку протягом декількох років та, по-друге, наданні переваги у формуванні банківського інвестиційного портфелю з короткострокових фінансових інструментів [4, с. 116]. Це, в свою чергу, забезпечить більшу гнучкість та дозволить швидко попереджувати можливі відкликання вкладень у цінні папери з боку емітентів.

Також важливого значення у покращенні управління інвестиційним портфелем комерційного банку набуває мінімізація негативного впливу ділового ризику, що пов'язується з несприятливими явищами в економіці країни [3, с. 131]. З огляду на існуючі в національній економіці кризові явища вплив даного виду ризику на банківську систему України є чи не найбільшим. А тому об'єктивної необхідності набуває питання удосконалення методу диверсифікації не лише за галузевою чи географічною ознакою, проте й за відношенням до різних видів ризику (інфляційного, кредитного, дострокового відкликання тощо).

Поряд з цим для підвищення ефективності управління інвестиційним портфелем комерційного банку варто визначити оптимальний термін обігу цінних паперів, що перебувають у ньому. При цьому комерційному банку слід приділити особливу увагу тому, що терміни обігу цінних паперів повинні бути взаємопов'язані з термінами надання кредитів зважаючи на тісну взаємопов'язаність інвестиційних та кредитних операцій між собою. Зазначене, насамперед, пояснюється тим, що за умов недостатності фінансових ресурсів для здійснення кредитування, комерційний банк може зменшити величину інвестиційного портфеля за рахунок продажу частки цінних паперів [5, с. 19-20].

Разом з тим, з метою нарощення інвестиційного портфеля комерційного банку можливим вбачаємо надання емітентам цінних паперів, що перебувають у інвестиційному портфелі банку, знижок за користування кредитними, депозитними, страховими та розрахунково-касовими послугами. Це, в свою чергу, дозволить розширити клієнтську базу комерційного банку та налагодити довгострокові партнерські стосунки з емітентами цінних паперів.

Реалізація повною мірою зазначених шляхів підвищення ефективності управління інвестиційним портфелем комерційного банку також значно залежить від зрушень у системі правового забезпечення. Зокрема, подальшого удосконалення вимагає законодавство про банківську та страхову діяльність, діяльність на ринку цінних паперів щодо закріплення у них положень, пов'язаних із запровадженням механізмів активізації управління інвестиційним портфелем комерційного банку та ризиків, що виникають у комерційного банку у процесі формування та управління портфелем цінних паперів.

Таким чином, впровадження запропонованих шляхів підвищення ефективності управління інвестиційним портфелем комерційного банку в Україні забезпечить не

дише його фінансову стійкість, але й сприятиме досягненню стабільності банківської системи України загалом.

Список використаних джерел:

1. Тисячна Ю. С. Сучасний стан та розвиток банківської системи України в контексті забезпечення безперервності відтворювальних процесів [Текст] / Ю. С. Тисячна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 4(20). – С. 28-51.

2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Статистика // Національний банк України: Офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442

3. Рисін В. В. Довгострокові фінансові інвестиції банків в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Рисін // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – 2009. – Т. 24. – С. 113-122. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/pprbsu/texts/2008_24/24.1.14.pdf

4. Пересада А. А. Портфельне інвестування: Навч. посібник / А. А. Пересада [та ін]. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТУ

Гончарова Євгенія Володимирівна

аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств

Університету митної справи та фінансів, інституту «Фінансова академія»

Ефективна робота органів місцевого самоврядування, що опікуються соціально-економічним розвитком територіальних громад, багато в чому залежить від раціонального формування місцевих бюджетів як на державному, так і на місцевому рівнях. На сьогодні в економічній літературі прийнято виділяти три основні моделі організації місцевого самоврядування, які у свою чергу впливають на місцеві фінанси:

– англосаксонська (Великобританія, США, Канада) – характеризується високим рівнем автономії, що проявляється в особливостях формування місцевих бюджетів, застосуванні принципу виборності, контролю з боку громади, «дії в межах наданих повноважень»;

– континентальна (Бельгія, Іспанія, Італія, Франція, країни Латинської Америки, Близького Сходу) – характеризується обмеженою автономією на місцевому рівні, знаходженням місцевого самоврядування на найнижчій ланці в ієрархії системи управління, наявним контролем з боку держави;

– змішана (Австрія, Німеччина, Японія) – характеризується поєднанням елементів англосаксонської та континентальної моделей у розподілі повноважень і відповідальності між державною та місцевою владою.

Деякі науковці пропонують також розглядати повноваження місцевих органів влади по осі «північ – південь». Тобто для скандинавських країн характерним є високий ступінь автономії місцевого самоврядування, а для країн південної Європи – низький.

Зазначимо, що Україну можна віднести до континентальної моделі організації місцевого самоврядування. Ратифікація Європейської хартії «Про місцеве самоврядування», що була здійснена в 1997 році, зумовила взяття державою зобов'язань міжнародних стандартів організації та функціонування місцевого самоврядування. Відповідно до ст. 9 цього акту, «місцева влада має право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вона може вільно розпоряджатись в межах своїх повноважень». Тобто місцеві органи влади мають повноваження встановлювати в межах закону розмір місцевих податків і

зборів як частини фінансових ресурсів місцевих бюджетів, формувати власні фінансові ресурси.

З метою розробки пропозицій з удосконалення системи місцевих фінансів у фінансовій системі України проведено дослідження структури та особливостей формування місцевих бюджетів країн Східної Європи, які схожі за адміністративним устроєм, географічними та демографічними ознаками, зокрема досвід Республіки Польща, Республіки Болгарія та Угорщини.

Проведений аналіз доходів місцевих бюджетів досліджуваних країн дозволив виокремити схожі їх джерела: власні доходи, загальна субвенція, цільові дотації з державного бюджету, іноземні ресурси, що не підлягають поверненню, ресурси з ЄС, інші ресурси, визначені правовими нормами.

Визначимо особливості структури та механізму функціонування місцевих фінансів по кожній з досліджуваних країн окремо.

Основною особливістю Польщі є вдала реформа місцевого самоврядування. На сьогодні в Польщі існує три рівні системи самоврядування: гміна – повіт – воєводство, які є незалежними один від одного. Місцевий бюджет країни складається з податкових надходжень (непрямі податки, акцизи, особистий прибутковий податок, корпоративний податок на прибуток) і неподаткових надходжень. Розглянемо основні джерела власних доходів різних рівнів у Польщі (табл. 1).

Місцевий бюджет Болгарії складається з двох рівнів – громад і округів. До повноважень місцевого самоврядування належить стягування податків на нерухомість, спадок, дарування тощо.

В Угорщині можна виділити два рівні місцевої влади – муніципалітети та графства. Головні доходи надходять до місцевих бюджетів з таких джерел: місцеві податки та збори, які встановлюють муніципалітети (у межах, визначених законодавством); дивіденди та прибутки від власної діяльності, рента комунальної власності тощо; виконання обов'язків відповідно до спеціального закону; отримання трансфертів; пропорційні надходження фінансів для захисту довкілля та захисту пам'яток, що знаходяться на території муніципалітету; доходи від продажу мисливських ліцензій на своїй території.

Таблиця 1

**Основні джерела власних доходів
різних рівнів місцевого самоврядування Польщі**

Рівень	Основні джерела власних доходів
Бюджети воєводств	<ul style="list-style-type: none"> - доходи від комунального майна; - надходження від бюджетних установ, комунальних підприємств, допоміжних господарств; - надходження від грошових стягнень, штрафів; - нараховані відсотки за несвоєчасне перерахування платежів; - спадщина, дарунки; - відсотки від позик, наданих органами місцевого самоврядування, якщо інше не передбачено законом; - відсотки на ресурси, що перебувають на банківських рахунках органів місцевого самоврядування; - дотації з бюджетів суб'єктів місцевого самоврядування
Бюджети гмін	<ul style="list-style-type: none"> - оподаткування нерухомості; - сільськогосподарський податок; - лісовий податок; оподаткування транспортних засобів; - оподаткування фізичних осіб; податок з власників собак; - оподаткування спадщини та дарування; - оподаткування цивільно-правових угод;

	- гербовий збір; торговий збір; адміністративний збір; - місцевий збір; експлуатаційний збір
Бюджети повітів	- надходження від зборів, що становлять доходи повіту та стягуються на підставі окремих приписів; - 25% надходжень від розпорядження майном держави

Основними видами місцевих податків в Угорщині є податок на власність, комунальний податок і місцеві бізнесові податки [1, с. 229-233].

У Великобританії, Швеції, Нідерландах, Норвегії, Португалії, Люксембурзі більша частина соціально-економічних послуг населенню надається на місцевому рівні і фінансується з місцевих бюджетів. В Італії розподіл функцій між ланками бюджетної системи майже відсутній, і численні соціально-економічні послуги фінансуються з усіх рівнів бюджетної системи.

Види місцевих бюджетів у федеративних країнах визначаються на основі федерального законодавства та законодавства окремих суб'єктів федерації. В унітарних державах їх система встановлюється на основі єдиного загальнодержавного законодавства. Є країни, місцеві бюджети яких мають свої особливості. Так, в Іспанії до місцевих бюджетів включаються також бюджети сумісних підприємств (так званих торгівельних товариств), створених за участю держави. У зарубіжних країнах кожен бюджет самостійний і відокремлений від інших, бюджети адміністративних одиниць нижчого рівня зарубіжних країн не включаються до бюджетів адміністративних одиниць вищого рівня. На відміну від України, не використовується таке поняття, як «зведені бюджети адміністративно-територіальних утворень».

Закономірним для всіх розвинутих зарубіжних країн є поділ місцевих бюджетів на два самостійні функціональні види місцевих бюджетів – місцеві поточні (адміністративні) бюджети та місцеві бюджети розвитку (інвестиційні бюджети). Кожен з бюджетів має власні доходи. Доходи місцевого поточного бюджету формуються за рахунок місцевих податків і зборів, платежів, загальних субсидій, що надаються державною владою, та інших доходів. Доходи бюджету розвитку формуються за рахунок банківських кредитів, муніципальних позик, інвестиційних субсидій, що надаються державною владою, та інших джерел. Законодавство більшості зарубіжних країн забороняє використання доходів бюджетів розвитку на видатки поточних бюджетів.

У законодавстві багатьох зарубіжних країн є також поняття «додатковий бюджет» і «приєднані бюджети». У Франції, наприклад, додатковий бюджет за своєю природою є уточнювальним до основного бюджету. Його прийняття дає можливість не вносити змін до основного бюджету. Додатковий бюджет забезпечує також зв'язок між основними бюджетами попереднього й поточного фінансового років. Він включає в поточному бюджетному році залишки та дефіцити бюджету попереднього фінансового року. Приєднані бюджети відображають фінансові операції окремих місцевих громадських служб, що мають фінансову самостійність, надають платні послуги, але не користуються правом юридичної особи. Це такі служби, як водопостачання, благоустрій та ін. Складання приєданого бюджету дозволяє спрямовувати доходи відповідної служби на її фінансування. Для зарубіжних країн характерна три- або чотирирівнева система бюджетів.

Основну роль у країнах з розвинутою ринковою економікою відіграють майнові місцеві податки на нерухоме майно фізичних і юридичних осіб та на землю. Зокрема частка податку на майно у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів різна і становить у Великобританії – 99,5%, у Франції та Іспанії – близько 30-40%. Податок на майно у Великобританії забезпечує близько третину надходжень місцевого бюджету. У постсоціалістичних країнах (Польщі, Латвії, Румунії) податок на майно складає 10-20% від загального обсягу податкових надходжень місцевих бюджетів.

У містах США податок на майно, який оподатковується за диференційованими ставками, забезпечує 40% усіх прибутків бюджету [2, с. 145-147].

Досвід країн Східної Європи, пройшовши еволюційний шлях розвитку своїх бюджетних і податкових систем, свідчить про вдалі результати реформ місцевого самоврядування, що полягають у наданні автономії місцевим органам влади та запровадженні ефективних засобів та методів управління місцевими бюджетами та процесами справляння податків. Тому, реформування системи самоврядування в Україні має бути поступовим, економічно обґрунтованим та відповідати стратегічним цілям держави.

Список використаних джерел:

1. Петрушенко Ю.М., Воронцова А.С. Джерела формування місцевих бюджетів: вітчизняний і зарубіжний досвід // Збірник наукових праць: Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – № 40. – С. 226-233.

2. Сенюк Г.А. Світовий досвід формування доходів місцевих бюджетів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ardup/2011_2/2-5-23.pdf

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Коверник Наталія Василівна

*викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди*

В умовах сучасної розбудови якісно нового суспільства з ринковими відносинами пріоритетними напрямками розвитку держави є підготовка робітничих кадрів. Від якісної та кількісної підготовки професійно-технічних робітників залежить ефективність виробництва у всій країні, а отже і її економічна результативність. Зрозуміло, що розвиток цієї галузі неможливий без відповідного фінансування, оскільки фінансування освіти – це капіталовкладення з боку держави в майбутнє нації. Тому його значення для нашої країни важко переоцінити.

Пошук нових джерел фінансування та створення ефективної інфраструктури безперервної освіти є нагальним завданням розвитку освітніх систем усіх країн світу у відповідь на виклики глобалізації. Аналіз і узагальнення нагромадженого за останнє десятиліття досвіду створює методологічну основу для вироблення основних напрямів модернізації та розвитку фінансового механізму професійно-технічної освіти. Визначення основних напрямів розвитку системи професійно-технічної освіти й шляхів їх реалізації має бути забезпечене нормативно-правовою базою, достатнім фінансуванням та спиратися на стратегічні прогнози. Вирішення проблем розвитку трудового потенціалу потребує комплексного підходу, системної співпраці органів влади, роботодавців та працівників.

Згідно українського законодавства професійно-технічна освіта є комплексом педагогічних та організаційно-управлінських заходів, спрямованих на забезпечення оволодіння громадянами знаннями, уміннями і навичками в обраній ними галузі професійної діяльності, розвиток компетентності та професіоналізму, виховання загальної і професійної культури. Стратегічним завданням системи професійно-технічної освіти є забезпечення потреб галузей економіки в робочих кадрах. Професійно-технічна освіта функціонує в єдиному освітньому просторі України як самостійна підгалузь. Систему професійно-технічної освіти доцільно розглядати як одну із складових освітньої галузі, від ефективного функціонування якої залежить розвиток економіки країни в цілому.

Система професійно-технічної освіти складається з професійно-технічних навчальних закладів, незалежно від форм власності та підпорядкування, що працюють у галузі професійно-технічної освіти; навчально-методичних, науково-методичних, наукових, навчально-виробничих, навчально-комерційних, видавничополіграфічних, культурно-освітніх, фізкультурно-оздоровчих, обчислювальних та інших підприємств, установ, організацій та органів управління ними, що здійснюють або забезпечують підготовку кваліфікованих робітників. Професійно-технічна освіта в Україні є потужною системою як за мережею державних професійно-технічних училищ, так і за напрямками. В професійно-технічних навчальних закладах, далі ПТНЗ існує триступенева професійна освіта. Кожен ступінь навчання визначається теоретичною та практичною завершеністю та закріплюється присвоєнням випускникам ПТНЗ відповідної кваліфікації. Випускники нижчого ступеня за власним бажанням можуть продовжити навчання на вищому [4].

Фінансову діяльність професійно-технічні навчальні заклади та установи професійно-технічної освіти здійснюють відповідно до Закону України «Про освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Державний Бюджет України», а також інших нормативно-правових актів. В законі України «Про професійно-технічну освіту» задекларовано, що фінансування професійно-технічної освіти у державних або комунальних професійно-технічних навчальних закладах, у межах обсягів державного замовлення, здійснюються на нормативній основі за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, а додатковими джерелами фінансування професійно-технічного навчального закладу є кошти, одержані за: професійну підготовку понад державне замовлення, курсову підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників відповідно до укладених договорів з юридичними та фізичними особами; надання додаткових платних освітніх послуг, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, інші додаткові джерела визначені Законом України «Про освіту» [4].

Ліва частина у фінансуванні професійно-технічної освіти займає бюджетне фінансування. Бюджет ПТНЗ може складатися з двох частин: загального та спеціального фонду. Загальний фонд містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією кредитування бюджету. Що стосується спеціального фонду, то він містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією видатків на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів з бюджету згідно із законодавством за класифікацією кредитування бюджету [5].

Важливим питанням є проблема оновлення матеріально-технічної бази професійно-технічних училищ, яка більш ніж на 80% морально і фізично застаріла, що суттєво впливає на якість підготовки робітничих кадрів. Незадовільний стан будівель і споруд системи професійно-технічної освіти, більше 70% яких потребує капітального ремонту. Стратегічним завданням залишається запровадження у професійно-технічних навчальних закладах енергозберігаючих технологій, що у свою чергу дасть можливість скоротити витрати на енергоносії [6]. В зв'язку з дефіцитом бюджетних асигнувань на першочергові потреби більшість гуртожитків професійно-технічних навчальних закладів знаходиться в аварійному або непридатному для проживання учнів стані. Недостатнє та несвоєчасне фінансування, хронічна заборгованість призводять до постійних відключень професійно-технічних навчальних закладів від енерго-, теплопостачання, зв'язку, призупинення їх діяльності, що негативно впливає на організацію навчально-виховного процесу і якість підготовки фахівців [1; 2; 3].

Для покращання організації підготовки та підвищення кваліфікації учнів професійно-технічних навчальних закладів, потрібно: посилити гнучкість та швидкість реагування на потреби ринку праці, децентралізація; дотримання

національних стандартів якості, орієнтація на навчання упродовж всього життя, посилення профорієнтаційної роботи в школах; посилення зв'язків між профтехосвітою та роботодавцями; відкритість та партнерство з приватними, державними і недержавними підприємствами; створити багатоканальну систему фінансування; удосконалити інформатизацію управління професійною освітою, оновити матеріально-технічну базу системи ПТНЗ; використовувати матеріально-технічну базу підприємств, які поєднують функції ресурсних центрів навчальних закладів; оптимізувати мережі та диверсифікувати фінансування; створити системи забезпечення якості професійно-технічної освіти; підвищити престижність висококваліфікованої робітничої професії; удосконалити нормативно-правову базу; відкоригувати правила працевлаштування молодих спеціалістів в державній та приватній сферах; врегулювання питання щодо чіткого механізму фінансування професійного навчання із залученням коштів підприємств; внести кардинальні зміни щодо управління професійно-технічним навчальним закладом враховуючи інноваційний розвиток суспільства.

Отже, у зв'язку з катастрофічною нестачею коштів, професійно-технічна освіта фінансується за залишковим принципом. Дефіцитом бюджетних асигнувань, на жаль, навіть не передбачені капітальні видатки, а також призупинено реалізацію постанови Кабінету Міністрів України № 866 в частині оснащення майстерень училищ сучасним обладнанням. При таких обставинах виникла проблема у розрахунках з енергопостачальними організаціями, пов'язана з підвищенням тарифів. За таких умов фінансування важливого значення набуває залучення альтернативних фінансових та матеріальних ресурсів, наближення органів місцевого самоврядування та роботодавців до вирішення проблем підготовки кваліфікованих робітників.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Державний Бюджет України на 2014» від 24.02.2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про Державний Бюджет України на 2015» від 02.03.2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про Державний Бюджет України на 2016» від 17.05.2016 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про професійно-технічну освіту» від 04.06.2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Постанова Кабінету Міністрів України Про внесення змін до Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог виконання кошторисів бюджетних установ від 29 квітня 2004 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Сучасні тенденції розвитку професійно-технічної освіти: пріоритети та завдання від 28.08.2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://uazakon.com/documents/date_c0/pg_gbcdso.htm

РЕАКЦІЯ РИНКУ АКЦІЙ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ НОВИНИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ФАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АБО ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ

Левкович Оксана Володимирівна
асистент кафедри фінансів

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Теоретично, зв'язок між доходністю ринку акцій і макроекономічними анонсами може бути нестабільним, а також може відрізнятися в залежності від фази економічного або фінансового циклу. McQueen et Roley (1993) [1] намагалися виявити реакцію ринку акцій на макроекономічні новини в залежності від фази економічного або фінансового циклу. Вибірка з восьми макроекономічних анонсів США була

відібрана для дослідження впливу їх на фондовий індекс S&P 500. Що стосується фази економічного циклу, то автори використовують дані про промислове виробництво за досліджуваній період, який поділяється на три фази: фаза підйому, фаза падіння і середня фаза.

Оцінки були зроблені для двох випадків: з урахуванням і без урахування фаз економічного циклу. Автори відзначають, що в першому випадку, курси по фондовому індексу S&P 500 реагують тільки на компоненти «несподіванки» анонсів по індексу цін виробників та грошової маси, однак анонси про реальний сектор економіки не розглядаються учасниками ринку акцій як джерело важливої інформації.

Однак, в залежності від зростання економічної активності або її падіння, автори констатують, що за винятком показника про робочі місця – всі інші анонси впливають на котирування акції, хоча б, на одній з трьох фаз економічного циклу. Крім того, вони вказують, що цей вплив є більш вираженим під час фази підйому. Також автори зазначають, що «хороші» новини про реальний сектор економіки під час цієї фази призводять до переоцінки в бік збільшення процентної ставки, а не майбутніх грошових потоків (cash flows), що веде до зниження котирувань акцій.

Такий взаємозв'язок (в залежності від фази економічного циклу) між макроекономічними анонсами і ринками акцій не знаходить єдиної думки в науковій літературі. Так, деякі наукові дослідження (Funke et Matsuda, 2002 [2]) підтверджують такий результат, а також вказують на те, що «поганий» інформаційний контекст по макроекономічним новинам сприяє суттєвому зростанню курсів акцій під час фаз підйому і зниження в період економічного спаду.

В інших дослідженнях, результати щодо впливу макроекономічних анонсів в залежності від фази економічного циклу менш переконливі і показують, що вплив анонсів за показниками реального сектора економіки на ринки акцій більш суттєвий під час періодів підйомів або спадів ніж в періоди нормального (середнього) розвитку.

Однак, результати багато в чому залежать від конкретного показника, який використовується для визначення фаз економічних циклів. І, нарешті, відбираючи анонси по таким же макроекономічними індикаторами, які використовувалися McQueen et Roley (1993) [1], а також взявши більш тривалий період дослідження, Poitras (2004) [3] спростовує припущення про те, що реакція на ринку акцій є нестабільною і залежить від фази економічного циклу. Він пояснює свою позицію, головним чином тим, що періоди дослідження у інших авторів досить короткі, щоб розділити їх на три більш короткі періоди.

Хоча результати розглянутих досліджень багато в чому розходяться, але вони сходяться в тому, що немонетарні анонси пояснюють лише невеликий відсоток зміни котирувань на ринках акцій, а також те, що фаза економічного циклу, фактично, не може бути основною причиною відсутності реакції. Це призвело інших авторів до необхідності вивчення ролі частоти даних і його впливу на результати.

Список використаних джерел:

1. McQueen G. & Roley V.-V. (1993). Stock prices, news and business conditions. *The Review of Financial Studies*, 6(3), 683-707.
2. Funke N. & Matsuda A. (2002). Macroeconomic News and Stock Returns in the United States and Germany, *Document de Travail IMF*, p. 1-31.
3. Poitras M. (2004). The impact of macroeconomic announcements on stock prices: In search of state dependence, *Southern Economic Journal*, 70(3), p. 549-565.

ВІРТУАЛЬНА ВАЛЮТА У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Мітюхіна Катерина Геннадіївна

студентка

Криворізького державного комерційно–економічного технікуму

Формування в Україні ринкових відносин зумовило потребу розвитку більш стійкої фінансової системи, в епіцентрі якої знаходиться надійна валюта. При цьому основою валютних відносин являються банки, довіра до яких останнім часом знижується. Тому тема даного дослідження є актуальною.

Валюта є будь-який товар, здатний виконувати функцію грошей при здійсненні обміну на ринку в середині країни або на міжнародному рівні. У вузькому сенсі валюта являє собою грошову одиницю. На кожному новому етапі розвитку цивілізації гроші еволюціонували.

Пошук більш ефективних і менш деструктивних форм розвитку валюти направляє прогресивну частину людства по шляху об'єднання в єдину спільноту, важливим елементом якого є світ фінансів. Однак діюча фінансова система не сприяють цьому, а відкидає світ в варварське минуле, з постійними війнами і механізмами контролю, придушення і поневолення, як окремих особистостей, так і цілих держав. Еволюція грошей може перетворити їх з інструменту диктату в засіб досягнення фінансової свободи, незалежності і ефективності.

Тому об'єктом дослідження була обрана електронна валюта, а саме біткоїн.

Валюта є базою для визначення масштабу цін, законним засобом платежу, загальноприйнятим засобом здійснення валютно-кредитних операцій. До будь-яких видів валют встановлені дві основні вимоги: достовірність і платіжність. Випуск валюти забезпечує взаємний обмін результатами діяльності національних господарств, формує систему суспільних відносин, яка називається валютними відносинами.

Альтернативі звичної, є електронна валюта. У світі існує безліч її видів. Вона зручна для міжнародного бізнесу. Відсутність впливу з боку офіційних регуляторів відкриває широкий спектр можливостей у фінансових відносинах.

Нещодавно з'явилися інноваційні технології дозволили створити альтернативні гроші – криптовалюта, які є одним з видів електронних валют, що здатні стати глобальним незалежним інструментом, обмеживши владу діючої фінансової еліти. Усвідомлення альтернатив – це перший крок до звільнення, і широке обговорення допомагає усвідомленню.

Криптовалюта – це цифрова валюта, одиниця якої – монета. Монета захищена від підробки, тому що є зашифрованою інформацією, скопіювати яку неможливо. Щоб звичайні гроші з'явилися на рахунку в електронному вигляді, вони повинні бути внесені на рахунок у фізичному втіленні. Криптовалюта емітується безпосередньо в мережі, і не взаємодіє з державною валютною системою. Займатися її здобиччю в мережі може кожен бажаючий. Доказом наявності монети в мережі служить блокчейн – свого роду обліковий запис. Зберігається дана валюта в електронних криптокошельках користувачів.

Повною мірою найбільш популярною є криптовалюта – біткоїн. Слово Bitcoin походить від з'єднання слів bit – «біт, частина інформації» і coin – «монета». Спочатку біткоїн був знайомий тільки IT-спеціалістам. Невисока була і вартість даної валюти. Проривом стало надання одній з бірж можливості обміну біткоїна на реальні гроші, нехай і по не великому курсу.

Coindesk провели опитування, на тему «чому люди купують цифрові гроші». Одним з варіантів відповідей було: «незалежність від контролю банком».

Багато інвесторів набувають біткойнов з надією захиститися від економічних проблем: невпевненість в завтрашньому дні, рецесії, негативних ставок. Для них це альтернатива золоту, раніше, золото можна було вважати єдиним укриттям для людей.

Проведений порівняльний аналіз популярності Золота і біткойнів за 7 років (рис. 1) показав перевагу, але в той же час не стабільність біткойнів.

Volatility of Bitcoin vs. Gold*

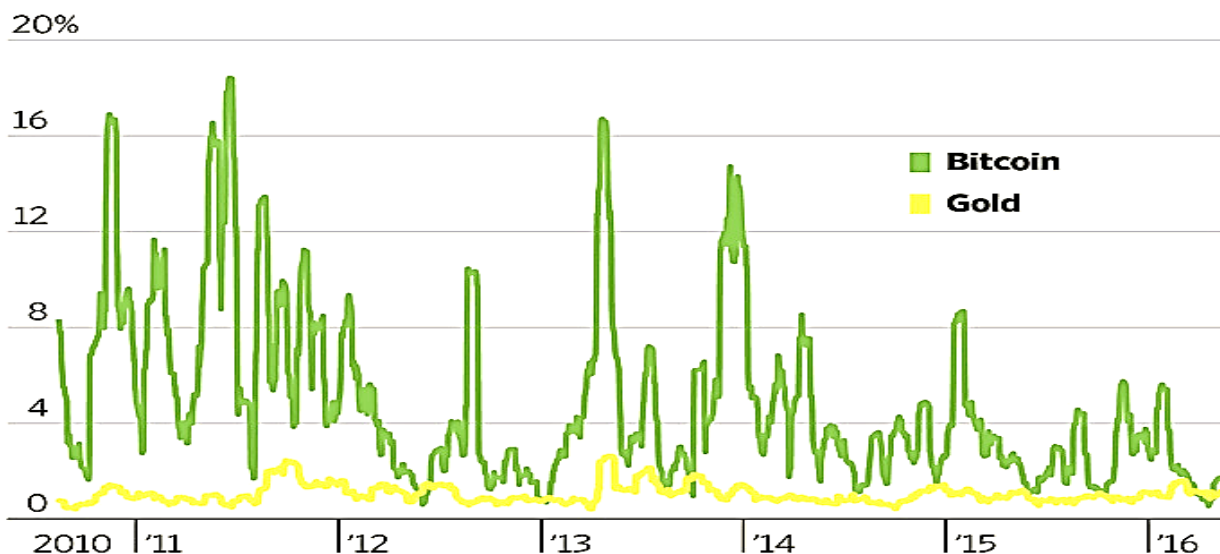


Рис. 1. Порівняльна характеристика Біткоіна і Золота

Сьогодні біткоін має значні переваги перед іншими валютами:

- Відкритий код алгоритму дозволяє добувати її кожному бажаючому;
- Анонімність транзакцій – інформація про власника відсутня;
- Децентралізований характер, відсутність єдиного цифрового банку, відсутність контролю над транзакціями і платежами;
- Не схильна до інфляції (емітується обмежена кількість монет);
- Захищеність: її не можна скопіювати.

На ряду з явними перевагами біткоіни властиві і недоліки:

- Через відсутність регулюючих механізмів немає гарантій безпеки;
- З боку національних регуляторів можливі негативні дії;
- Втрата паролю веде до безповоротної втрати;
- З підвищенням рівня складності стає нерентабельним Майнінг (створення біткоінтів).

Що породжує недовіру у основної маси населення.

Чи зможе широке впровадження криптовалюти стати смертельним ударом для банків?

Це питання не розглянутий глобально і з цього поки немає відповіді, але теоретично, криптовалюта може знищити світову банківську систему, якщо все в світі почали б користуватися виключно біткойнів і перестали б нести гроші в банки...

Якщо говорити про криптовалюту в Україні то «Згідно з Конституцією України (стаття 99) гривня як грошова одиниця України є єдиним законним платіжним засобом в Україні, приймається усіма фізичними і юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території України для проведення переказів і розрахунків.

З огляду на вищесказане, Національний банк України розглядає віртуальну валюту (криптовалюта, Bitcoin) як грошовий сурогат. З метою захисту прав споживачів НБУ рекомендує громадянам використовувати платіжні системи, які внесені до реєстру. Але чим більше людей дізнається про криптовалюта, тим раніше в наше життя зможуть прийти всі пов'язані з ними зміни.

Список використаних джерел:

1. <https://bitcoinconf.com.ua/rubitcoinconf.com.ua> (Електронний ресурс).
2. <http://keddr.com/2015/01/bitcoin-v-ukraine/> (Електронний ресурс).

3. <http://biz.liga.net/all/it/stati/3412100-bitcoin-v-ukraine-kto-zarabotaet-na-mirovom-skachke-kriptovalyuty.htm> (Електронний ресурс).
4. <https://bitnovosti.com/2015/07/01/эволюция-денег-криптовалюты/> (Електронний ресурс).
5. <http://businessviews.com.ua/ru/personal-life/id/majnit-ili-ne-majnit-vot-v-chem-vopros-chto-proishodit-s-kriptovaljutami-v-ukraine-884/> (Електронний ресурс).
6. Конституція України (стаття 99).

МЕНЕДЖМЕНТ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

Островська Наталія Степанівна

*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Сьогодні вимагає від банківської системи миттєвого реагування на зміни, в першу чергу, на фінансовому ринку, а далі і на політичному, соціальному та свідомості громадян України в цілому. Різкі коливання на фондовому, валютному ринках, зміни в законодавчих актах, вимоги регулятора, вимагають не тільки злагодженої роботи банківської сфери та економіки в цілому, але й новітніх підходів до роботи як окремого банку, так і банківської системи в цілому. Рациональне використання матеріальних і трудових ресурсів передбачає досягнення цілей при мінімумі затрат і максимумі ефективності, яке здійснюється у процесі управління, за умови, що група співробітників спрямовує свої зусилля на досягнення загальних цілей на підставі відповідної мотивації їх праці. Вимоги щодо організації роботи, диктують не керівники банку, а час, який вимагає від банківського менеджменту реальних результатів роботи банку.

Банківський менеджмент покликаний створювати умови для успішного функціонування банку, виходячи з того, що прибуток – це не причина існування банку, а результат його діяльності, який у підсумку визначає ринок. Прибуток створює гарантії для подальшого функціонування банку, оскільки лише прибуток і його накопичення у вигляді різноманітних фондів дає змогу обмежувати і переборювати ризики, пов'язані з функціонуванням банку [1, с. 120].

Але економічні процеси потребують постійного дослідження, оскільки вплив регульованих та не регульованих подій, як у світовій економіці так і в українській, досить непередбачений.

На жаль, автори численних публікацій, присвячених різноманітним аспектам управління ризиками в комерційних банках, мало уваги приділяють поточному стану ризик-менеджменту в банках України. Саме оцінка поточного стану дозволяє виявити наявні проблеми організації систем ризик-менеджменту в банках і розробити шляхи їх вирішення.

На даний момент ще існує нерозуміння топ-менеджерами комерційних банків цілей та функцій менеджменту, що призводить до таких несумісних з позиції корпоративного управління речей, як здійснення управління ризиками службою внутрішнього аудиту, або навпаки, виконання контрольних функцій підрозділом ризик-менеджменту. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України дають чітке розмежування функцій підрозділів банку в процесі управління ризиками [4]. Дотримання рекомендацій даного документа дозволяє банкам вирішити проблему розподілу повноважень щодо управління ризиками та впровадити систему ризик-менеджменту, що відповідає міжнародним стандартам.

Проблемна заборгованість, яка є в комерційних банках, заважає застосуванню класичних методів менеджменту і тому важливо працювати над мінімізацією цього

негативного явища. Аналіз господарської діяльності комерційного банку щодо управління проблемною заборгованістю – це функція, яка забезпечує виваженість прийнятих рішень. Першочерговим завданням аналітичного управління активами і пасивами банку є збалансування строків термінових активів та пасивів [2, с. 25]. Така координація пасивів та активів базується на тому, що напрями використання залучених коштів на певні операції – аналогічні шляхам їх мобілізації.

Ситуація на ринку постійно змінюється, відбуваються зміни становища конкурентів на ринку, умов і форм фінансування, стану кон'юнктури в галузі або в країні загалом, умов міжнародних економічних відносин. Звідси – постійна наявність ризику [7].

Метою банківського менеджменту в таких умовах є постійне управління ризиками не тільки тепер, а й у майбутньому. Для цього необхідна наявність певних резервних коштів і надання менеджерам певного ступеня свободи і самостійності для швидкого реагування й адаптації до умов, що змінюються.

Тенденцією останніх років стало визнання активними учасниками корпоративних відносин та корпоративного управління інших зацікавлених груп, очікування яких пов'язані не лише з отриманням прибутків, але із реалізацією інших легітимних інтересів, які збігаються в одних сферах, але розходяться в інших. У цьому сегменті ефективне корпоративне управління передбачає створення такої системи відносин між власниками, менеджерами, а також зацікавленими особами, яка забезпечуватиме прибуткову діяльність банку, рівноважний вплив та баланс інтересів учасників корпоративних відносин, що постійно покращуватиме фінансовий стан установи та запобігатиме корпоративним конфліктам.

Так, відсутність регламентування багатьох аспектів діяльності банків дає можливість ігнорувати, або прямо порушувати законні права та інтереси акціонерів банків без формального порушення норм чинного законодавства.

Перспективи розвитку менеджменту в банках України – це пошук оптимальної організаційної структури, яка б органічно включала в себе управління на всіх етапах ведення банківської діяльності.

Отже, ефективне управління дозволить підвищити прибутковість банку та його інвестиційну привабливість, крім того, Національний банк України проявляє зацікавленість до побудови ефективних систем ризик-менеджменту в банках, що дасть можливість підвищити надійність, стабільність банківської системи та зменшити вразливість її від зовнішніх факторів.

Список використаних джерел:

1. Д'яконова І. І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України / І. І. Д'яконова. – Суми: Університетська книга, 2014. – 400 с.
2. Данченко О. Б. Підходи до управління ризиками банку / О. Б. Данченко, В. О. Занора, А. І. Боркун, О. М. Шевченка *Управління проектами та розвиток виробництва*. – 2015. – № 1(33). – С. 24-29.
3. Скаско О. І. Удосконалення системи управління ризику в банках України / О. І. Скаско // *Бізнес Інформ*. – 2014. – № 1. – С. 274–279.
4. Risk Management Guidelines for Derivatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
5. Електронна онлайн бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.books.br.com.ua>
6. Журнал «Фінансовий Директор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gaap.ru>
7. Інтернет-портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua>
8. Соціальна мережа HR-менеджерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kadry.ru>

ІНСТИТУЦІЙНА АРХІТЕКТОНІКА БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

Собчук Сергій Ігорович

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Пошук нових джерел економічного зростання на етапі посткризового розвитку національної економіки визначає необхідність розробки та впровадження ефективної бюджетної політики, оскільки дисфункції фінансової системи, що породжуються наслідками глобальної фінансово-економічної кризи та тенденціями фінансової глобалізації, негативно позначаються на економічному середовищі країни. Зміна типу економічного зростання конституює необхідність модифікації державної фінансової політики в сторону її проактивних змін, що включають завдання забезпечення транспарентності, формування ефективних податкових стимулів та збільшення доступності фінансових ресурсів за допомогою удосконалення наявних методик та способів реалізації бюджетної політики.

У бюджетній політиці відображаються суспільні інтереси, і завдяки їй, із допомогою фінансово-бюджетних інструментів регулювання економічних і соціальних процесів, реалізуються функції й завдання держави. Система бюджетного регулювання характеризує процеси перерозподілу валового внутрішнього продукту та є потужним інструментом розвитку суспільства; бюджетна політика здатна впливати на розвиток виробництва, активізацію інвестиційної діяльності та є дієвим механізмом, із допомогою якого держава здійснює відповідний вплив на економічне зростання. Бюджетне регулювання як вагома складова системи державного регулювання соціально-економічних процесів є сукупністю функціональних бюджетних і економічних елементів. Реалізація основних напрямів бюджетної політики потребує узгодженості і збалансованості податкової політики, регулювання видатків бюджету, міжбюджетних відносин, внутрішнього й зовнішнього державного боргу, фінансової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, бюджетного регулювання цін, інноваційної діяльності [2, с. 80].

Важливим чинником ефективної бюджетної політики є якість інституційного середовища, зміна якого відбувається, в тому числі, під впливом розвитку економічного потенціалу економіки. Архітектоніка бюджетної політики має створювати інституційні умови функціонування бюджетного механізму з метою дієвого впливу на економічне зростання, всебічний розвиток суспільства, підвищення добробуту населення. Інституційна структура як вагома складова державного регулювання є ефективним інструментом соціально-економічного розвитку країни. Враховуючи те, що економічна діяльність здійснюється в межах відповідної інституційної моделі, яка є сукупністю взаємопов'язаних інститутів, ефективна модель бюджетної політики має спиратися на інституційне середовище суспільства як систему основних економічних, соціальних, політичних, правових положень, що визначаються історією, традиціями, культурою країни. Створення відповідних інституційних умов для формування й реалізації ефективної бюджетної політики потребує використання адаптивної архітектоніки системи бюджетного регулювання, що сприятиме досягненню збалансованого і стійкого соціально-економічного розвитку держави.

Інституційна архітектоніка бюджетної системи визначає як найбільш оптимальні бюджетні співвідношення, зокрема, питому вагу дохідної та видаткової частин бюджету, дефіциту (профіциту) бюджету, обсягу державного боргу у валовому внутрішньому продукті, структуру доходів, видатків бюджету, державного боргу, джерел фінансування дефіциту бюджету, рівень бюджетної централізації, коефіцієнти міжбюджетного регулювання, так і основні положення бюджетного процесу, що містяться в ряді нормативно-законодавчих актів, у тому числі Конституції України, Бюджетному кодексі України, Основних напрямках бюджетної політики на відповідний рік, Законах України про Державний бюджет України на відповідний рік.

Розвиток інституту бюджетної політики, що включає цілеспрямоване формування норм, правил, інститутів, властивих умовам трансформаційного процесу сприятиме вирішенню проблем, що існують у сфері державних фінансів. Архітектоніка бюджетної політики має створювати інституційні умови функціонування фінансової моделі в суспільстві, заснованої на правилах, нормах, організаційних структурах, які в сукупності повинні цілеспрямовано формувати механізм впливу на економічне зростання, сприяти підвищенню добробуту суспільства. Підвищення ефективності механізму функціонування інституту бюджетної політики вимагає врахування трансакційних витрат і створення основ для їх зниження в умовах трансформаційного періоду; необхідно виділяти витрати бюджетного процесу, обумовлені постійними змінами, що вносяться в процесі реалізації бюджетної політики [1, с. 112]

Стійка сукупність базових інститутів, що визначають еволюційний розвиток наступних інституційних структур є інституційною матрицею, що реалізує концепцію системи раціональних структурно-функціональних перетворень. Інституційна система підлягає постійним змінам виходячи з невідповідності діючих інститутів певним особливостям сучасного середовища. У бюджетній системі містяться інститути, що як підвищують так і зменшують рівень ефективності функціонування цієї системи в якості інструмента соціально-економічного розвитку країни, тому важливою є оцінка бюджетних інституцій з цього питання, визначення «інституційного залишку», який має суттєвий вплив на ступінь спроможності фінансово-бюджетного регулювання.

Таким чином, бюджетна політика є ефективним засобом регулювання соціально-економічного розвитку країни. Система бюджетного регулювання базується на цілісній сукупності фінансових та економічних взаємовідносин, різноманітних інституційних бюджетних елементів стосовно вибору й реалізації головних напрямів здійснення бюджетної політики, планування та прогнозування основних бюджетних показників, напрямів використання бюджетних ресурсів, проведення контрольних операцій щодо виконання показників бюджету, досягнення запланованих соціально-економічних цілей й завдань. Пріоритетним також є застосування регуляторного механізму бюджетної політики, що ґрунтується на поєднанні бюджетного регулювання в системі доходів та видатків бюджету, міжбюджетних відносин та державного боргу. Задля розробки та впровадження фінансово-бюджетного регулювання на протязі деякого періоду бюджетна політика повинна розроблятися на основі циклічності економічного розвитку фінансової системи, стану державних фінансів та розрахункового значення запасу стійкості такої бюджетної системи, значне зменшення якого здатне зумовити ускладнення в здійсненні дієвого бюджетного регулювання стосовно позитивної дії на показники економічного росту. Інституційний підхід, в такому випадку, включає в себе аналіз бюджетного регулювання як цілісної та динамічної системи, яка постійно вдосконалюється відповідно до головних макроекономічних завдань розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Городецька Т. Е. Формування інститутів розвитку бюджетної системи України / Т. Е. Городецька // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 110-117.
2. Чугунов І. Я. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень / І. Я. Чугунов, В. Д. Макогон // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 79–91.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗМІНИ СТАВКИ ПДВ НА ОБСЯГИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Філіппова Наталя Володимирівна
аспірант

*Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

ПДВ є податком, що не лише забезпечує податкові надходження до бюджету, але і може впливати на інтенсивність, з якою країна здійснюватиме міжнародну торгівлю. Тому науковий інтерес представляє оцінка наслідків зміни ставки цього податку на обсяги експортно-імпортних операцій.

Обсяги імпорту залежать від рівня доходів населення: чим вони вище, тим більшою є здатність населення купувати імпортовану продукцію та навпаки. Обкладання імпорту національним ПДВ веде до його відносного подорожчання та скорочує купівельну спроможність споживачів [1]. Тобто, ставка ПДВ має зворотний вплив на обсяги імпорту.

Нехай в Україні залежність імпорту від доходів населення та ставки ПДВ має вигляд:

$$I_i = HI_i^{\alpha_1} * \tau_i^{\alpha_2}, \quad (1)$$

де I_i – обсяг імпорту до України товарів та послуг у період i , млн. грн;

HI_i – доходи населення у період i , млн. грн.;

τ_i – стандартна ставка ПДВ в Україні у періоді i (0,2 в Україні);

α_1, α_2 – показники ступеня, що відображують еластичність заміщення показників «Доходи населення» та «Ставка ПДВ», їх значення становлять $\alpha_1 = 0,933548536$, $\alpha_2 = -0,198648826$.

Модель розраховано на основі даних Державної служби статистики України за 2005-2013 рр., приведених до зіставного вигляду за допомогою дефлятора ВВП (2005 р. – базовий). Такий період обрано через його тривалість та відносну стабільність показників, що дозволяє робити більш точне моделювання. Модель досить точно відображує реальність: середня помилка апроксимації становить 5,78%, в той час як припустимим є рівень у 10-12%.

Наступним кроком є оцінка впливу зміни ставки ПДВ на обсяг імпорту, для чого у моделі імпорту значення стандартної ставки ПДВ замінюватиметься на розраховані у роботі [3] гармонізовані ставки. В той же час припускається, що решта умов залишається без змін. Результати підстановки наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Вплив гармонізованих ставок ПДВ на обсяги імпорту

Варіант гармонізації	Ставка ПДВ, %	Зміна обсягів імпорту товарів (послуг) порівняно зі ставкою 20% ПДВ, %
Д	15%	5,88
А	18,56%	1,5
Б	19,30%	0,71
В	19,41%	0,6
Г	21,10%	-1,06

Примітка: варіант А – відібрано 31 країну – постійного партнера України за міжнародними торговельними операціями; варіант Б – 7 країн, що межують з Україною; варіант В – 36 країн-членів міжнародних об'єднань, які межують з Україною; варіант Г – 25 країн-стратегічних партнерів України (ЄС); варіант Д – мінімальне значення ставки ПДВ, рекомендоване в ЄС.

Джерело: розрахунки автора

З даних табл. 1 видно, що обсяги імпорту максимально збільшуються при використанні 15% ставки ПДВ. З її зростанням ця різниця скорочується, а при використанні середньої по країнах-членах ЄС ставки (варіант Г, 21,1%) обсяги імпорту стають від'ємними порівняно з використанням ставки 20%. Проте в цілому зміна обсягів імпорту при зміні ставки ПДВ є незначною.

Але робити висновки щодо того, яка з гармонізованих ставок ПДВ є найкращою для України – рано. По-перше, важливо знати структуру імпорту. Так, якщо імпортуються устаткування та техніка, аналогів яких не має в країні, а їх використання позитивно впливає на якість вітчизняної продукції, то це підвищує суспільний добробут і тоді доцільно застосовувати нижчі за чинну ставки ПДВ. Якщо імпортується низькоякісна порівняно з українською продукція, то для запобігання її появи на національних ринках слід використовувати вищі за чинні ставки ПДВ. По-друге, надмірне покладання на імпорт веде до скорочення обсягів національного виробництва, що в перспективі посилить дефіцит торгового балансу [4] та створить загрозу національній безпеці [2, с. 17-21]. Тому зазначену модель імпорту слід вважати допоміжним інструментом при розробці державної політики у сфері міжнародних торговельних відносин та гармонізації ставок ПДВ, а не рекомендацією до дій.

Щодо оцінки впливу зміни ставки ПДВ на експорт, то тут мають бути враховані інші, ніж у моделі імпорту, фактори через те, що експорт обкладається ставкою 0%, але можливість повернути податковий кредит у підприємств-експортерів залишається. Тобто, ПДВ впливає на обсяги експорту, проте цей вплив стосується швидкості та повноти повернення підприємствам-експортерам «вхідного» ПДВ, що впливає на їх ліквідність. Також на обсяги експорту впливатимуть обсяги виробництва продукції національними підприємствами [1], а не доходи населення.

Припустимо, що в Україні обсяг експорту визначається так:

$$E_i = P_i^{\beta_1} * \tau_i^{\beta_2}, \quad (2)$$

де E_i – обсяг експорту з України товарів та послуг у період i , млн. грн;

P_i , – виробництво продукції підприємствами України у рік i , млн. грн.;

τ_i – стандартна ставка ПДВ в Україні у періоді i ;

β_1, β_2 – показники ступеня, що відображують еластичність заміщення показників «Виробництво продукції» та «Ставка ПДВ».

Для побудови моделі експорту статистичну інформацію за 2005-2013 рр. приведено до зіставного вигляду за допомогою дефлятора ВВП (2005 р. – базовий). За допомогою програми MS Excel було встановлено, що показники ступеня у ф. 2 приймають такі значення: $\beta_1 = 0,854752909$, $\beta_2 = -0,309713352$. Модель експорту досить точно відображує реальність: середня помилка апроксимації моделі становить лише 4,24%, що нижче за припустимі 10-12%.

Для оцінки впливу зміни ставки ПДВ на обсяг експорту у моделі значення стандартної ставки ПДВ (20%) замінюється на гармонізовані. Так само, як і у випадку з моделлю імпорту вважається, що решта умов та даних залишається без змін. Результати розрахунків наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Вплив гармонізованих ставок ПДВ на обсяги експорт

Варіант гармонізації	Ставка ПДВ, %	Зміна обсягів експорту товарів (послуг) порівняно зі ставкою 20% ПДВ, %
Д	15%	9,43
А	18,56%	2,44
Б	19,30%	1,21
В	19,41%	1,03
Г	21,10%	-1,55

Джерело: розрахунки автора

З неї видно, що зменшення ставки ПДВ порівняно з чинною призводить до збільшення обсягів експорту, та навпаки. Проте, обсяги експорту зазнають більших змін, ніж обсяги імпорту. Так, найбільш вражаюча зміна обсягів експорту за результатами моделювання виникатиме при застосуванні 15% ставки ПДВ (9,43%), в решті випадків експорт коливатиметься в межах $\pm 2,5\%$ від обсягів експорту, що спостерігався при використанні 20% ставки ПДВ.

Але навіть попри це можна стверджувати про досить незначний вплив зміни стандартної ставки ПДВ на обсяги експорту товарів (робіт, послуг) в Україні. В той же час, оскільки збільшення експорту сприяє надходженню до країни валюти та може бути непрямом ознакою попиту на українську продукцію на міжнародних ринках, то проведення заходів, що сприяють збільшенню обсягів експорту, можна вважати доцільними. Тому з цих позицій скорочувати стандартну ставку ПДВ в Україні – доцільно, а найкращі результати щодо впливу на обсяги експорту серед всіх знайдених варіантів гармонізованої ставки ПДВ досягаються у разі застосування 15% ставки ПДВ.

Список використаних джерел:

1. Bikas E. Factors affecting value added tax revenue/ E.Bikas, E.Andruskaite // European Scientific Journal. – 2013. – June. – Special ed. № 1. – P. 41-49.
2. Crane K. Imported Oil and U.S. National Security / K. Crane, A. Goldthau, M. Toman, T. Light, S.E. Johnson, A. Nader, A. Rabasa, H. Dogo, ed. By Crane K. Pittsburgh, PA: The RAND Corporation, 2009. – 101+XXIV p.
3. Гаркушенко О.М. Шляхи гармонізації ставок ПДВ з європейськими: проблеми та виклики / О.М. Гаркушенко, Н.В. Філіппова // Економіка промисловості. – 2016. – № 3(75). – С. 49-73.
4. Корчун В. Важливість політики імпортозаміщення для економічної безпеки України / В. Корчун, Н. Скиданюк // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2013. – № 9. – С. 113-117.

СПІВВІДНОШЕННЯ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА ІНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Чуницька Ірина Іванівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансових ринків

Університету фіскальної служби України

Динаміка біржової активності є одним з ключових індикаторів розвитку ринку цінних паперів. Розвиток біржової активності у системі інфраструктурного потенціалу фінансового ринку є одним з ключових чинників і сприяє забезпеченню прозорості і доступності інформації, розширенню переліку фінансових інструментів, створенню сприятливих умов для переміщення капіталів. Про важливість розвитку біржової активності у контексті розвитку економіки ведуть мову багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, Л. Примостка наголошує на важливості розвитку торгівлі похідними фінансовими інструментами [2, с. 21-24]. В. Крайній досліджує міжнародні тенденції розвитку ринку цінних паперів та його інфраструктури [1, с. 89-92]. Роль розвитку ринку цінних паперів та його вплив на інвестиційну активність розкривається у працях С. Самця, О. Іконікова [4, с. 244-252] та П. Розе [5]. Проте проблеми взаємозв'язку між динамікою біржової активності та розвитком інфраструктурного потенціалу фінансового ринку потребують подальших досліджень. Метою роботи є оцінка співвідношення тенденцій біржової активності і розвитку інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Фондові біржі є складовим елементом інфраструктури фінансового ринку, тому активізація їх діяльності сама по собі є внеском у реалізацію інфраструктурного потенціалу ринку цінних паперів. Крім того, розвиток біржової активності супроводжується появою нових фінансових інструментів. Це також сприяє появі нових послуг, розвитку нових форм фінансового посередництва, що стимулює розвиток інфраструктури фінансового ринку.

Динаміка біржової активності залежить від економічної ситуації в країні та є одним з індикаторів економічної стабільності. В Україні за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [4] частка торгів на біржовому ринку знижується, оскільки падіння намітилося з 2013 р., то можна припустити, що основна причина полягає у погіршенні економічної і політичної кон'юнктури в країні. Ринок цінних паперів надзвичайно чутливий до таких потрясінь, оскільки інвестори першими відповідають на будь-які економічні і політичні виклики небажанням вкладати кошти в ризикову економіку.

Протягом досліджуваного періоду в Україні офіційно діяло 10 організаторів торгів. таку кількість не можна вважати недостатньою для української економіки, однак ефективність діяльності організаторів торгів є низькою. Фактично з 10 бірж активну торгівлю здійснюють тільки три. Найбільша частка обсягів укладених біржових угод (76,98%) укладена у 2015 р. на біржі «Перспектива», 18,58% – на біржі ПФТС, 2,34% – на Українській біржі. Організатори торгів «Іннекс» та УМФБ уклали за рік угод на 5 млн грн., що у загальному обсязі менше 0,01%. Слід зазначити, що на біржі «Перспектива» торгуються практично всі види фінансових інструментів, на ПФТС не торгуються деривативи, на решті організаторів торгів торгуються переважно акції, облігації та інвестиційні сертифікати. Таким чином, майданчики для торгівлі фінансовими інструментами створені, однак при цьому інфраструктурний потенціал залишається не розкритим.

Протягом досліджуваного періоду змінювалась і динаміка випусків цінних паперів, що перебувають в обігу на ринку цінних паперів. Частка випусків цінних паперів, які допущені до торгів на фондових біржах радикально не змінюється, до 2014 р. вона мала тенденцію до зростання, у 2015 р. досліджуваний показник знову зменшився. Низька частка випусків цінних паперів, допущених до лістингу, свідчить не тільки про слабкість вітчизняних емітентів, але і про недоліки в інфраструктурі ринку цінних паперів. Цілком допустимо розширювати лістинг, однак при цьому підвищуючи вимоги до якості розкриття інформації.

Низька частка лістингових цінних паперів не сприяє розвитку інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, оскільки за такої ситуації відсутні передумови для створення нових фінансових інструментів. Інвестори також не зацікавлені брати участь у торгах через обмеженість кількості фінансових інструментів та через невпевненість у векторах розвитку фінансового ринку, оскільки біржова активність є одним з тих показників, які фактично характеризують рівень його здоров'я.

Варто зауважити, що низька активність організаторів торгів, обмежена кількість фінансових інструментів, низька частка лістингових фінансових інструментів – це не єдині проблеми, які гальмують реалізацію інфраструктурного потенціалу ринку цінних паперів. Ще однією суттєвою проблемою є низька капіталізація вітчизняних лістингових компаній.

Капіталізація лістингових компаній у 2011 р. становила 13,66% (це невисокий показник), поступово зростала до 2014 р., а у 2015 р. різко знизилась до 3,21%. Капіталізація лістингових компаній показує відношення сумарної вартості цінних паперів до ВВП. Різке падіння рівня капіталізації у 2015 р. пояснюється різким зниженням вартості цінних паперів вітчизняних компаній внаслідок загострення збройного конфлікту на Сході країни та через масштабну економічну кризу. Проте навіть до кризи досліджуваний показник перебував на невисокому рівні. За своєю економічною сутністю капіталізація сигналізує про очікування майбутніх інвесторів щодо майбутніх прибутків компанії. Цим можна пояснити зростання досліджуваного

показника у 2014 р., коли очікування інвесторів були обумовлені швидким переорієнтуванням на інтеграцію з ЄС та отримання від цього швидкого ефекту. Проте очікування не виправдалися, тому глибина падіння виявилась більшою, ніж могла б бути. Слід зазначити, що повернення довіри населення є однією з ключових умов для реалізації інфраструктурного потенціалу ринку цінних паперів.

На протипагу основним фінансовим інструментам, ринок похідних фінансових інструментів представлений переважно операціями на біржовому ринку. Позабіржовий ринок деривативів практично відсутній, майже всі операції з деривативами здійснюються на організаторах торгів. Така ситуація також не сприяє розвитку інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, оскільки відсутність позабіржового ринку деривативів звужує можливості хедерів. У свою чергу це не сприяє розвитку інструментів хеджування та створення повноцінних хедж-фондів, діяльність яких могла б пом'якшити удари фінансових криз.

Результати проведеного дослідження засвідчили низький рівень біржової активності в частині торгівлі основними фінансовими інструментами та відсутність позабіржового ринку деривативів. Компанії, цінні папери яких допущені до лістингу, характеризуються низьким рівнем капіталізації, який різко знизився у 2015 р. Зазначені чинники не сприяють реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку через відсутність зацікавленості інвесторів у здійсненні операцій на вітчизняному ринку цінних паперів. Фактично обмежена кількість фінансових інструментів, неповнота і непрозорість інформації про учасників ринку цінних паперів стримує розвиток нових елементів інфраструктури фінансового ринку та генерування ідей щодо нових фінансових послуг. Основними шляхами реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку з точки зору вирішення проблеми біржової активності є:

- зменшення кількості організаторів торгів та висунення жорстких вимог щодо ефективності їх діяльності;
- розширення лістингових списків з одночасним впровадженням вимог щодо повного і прозорого розкриття інформації про емітентів;
- запровадження персональної відповідальності посадових осіб емітентів за неповноту розкриття інформації про діяльність компанії-емітента;
- збалансування біржової і позабіржової торгівлі деривативами з метою створення сприятливих передумов для створення нових фінансових інструментів та нових фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Крайній В.О. Напрями розвитку міжнародного ринку цінних паперів / В. Крайній, С. Циганов // Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки. – 2013. Вип. 5.2(101). – С. 89-92.
2. Примостка Л. Роль строкового ринку в стабілізації економічної системи / Л. Примостка // Ринок цінних паперів. – 2004. – № 5-6. – С. 21-24.
3. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1473066406.pdf
4. Самець С.М. Місце і значення ринку цінних паперів в економіці України / С.М. Самець, О.В. Іконніков // Науковий вісник НЛТ У України. – 2010. – № 20. – С. 244–252.
5. Rose P. Money and Capital Markets: Financial Institutions and Instruments in a Global Marketplace / P. Rose. – 10th ed., internat. ed. – Boston, Mass. [u.a.]: McGraw-Hill, 2009. – 767 p.

МОНЕТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Шумська Світлана Степанівна
*кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

Для країн, які виходять із кризи та ставлять перед собою амбітні плани розвитку, важливим є той факт, що на шляху до відновлення економіки та переходу до високих темпів зростання, вони мають провести значну роботу з її наповнення фінансовими ресурсами. Всі приклади країн, які створили «економічне диво» пов'язані з випереджаючим 2-5-кратним нарощуванням фінансової глибини економіки (рівня її насиченості грошима і фінансовими інструментами). У періоди наздоганяючої модернізації рівень монетизації був підвищений в Японії в 2,4 рази, в Кореї – більш ніж в 5 разів, в Сінгапурі – в 2,2, в Малайзії – в 4,2, в Індії – в 1,9 рази [1]. Сьогодні у країн з розвинутою економікою співвідношення грошової маси та ВВП знаходиться в межах 60-80%, а тих, що ставлять за мету прискореного зростання економіки, монетизація перевищує 100%, у драйвера світової економіки Китаю, показник наближається до 200%.

Кризовий розвиток української економіки супроводжується спадним трендом монетизації, яка у 2016 р. вже опустилась нижче 50%. Незважаючи на фінансові потреби реального сектора, Національний банк України (НБУ) реалізує політику інфляційного таргетування, яка призводить до стиснення грошей в обігу [2-5]. Негативний вплив згортання грошової пропозиції на економічну динаміку в країні ставить на порядок денний питання «скільки потрібно грошей для відновлення економічного зростання» в Україні.

Аналіз світової та української практики свідчить, що темпи росту економіки тісно корелюють із темпами змін реальних грошей [5], тому з точки зору коректності заявлених високих темпів економічного зростання на 2016-2018 рр., доречним є аналіз динаміки грошової пропозиції, яку проводитиме НБУ у короткостроковій перспективі.

Серед загальних (теоретичних) підходів пошуку відповіді на питання «скільки потрібно грошей» можна скористатись розрахунками в основі яких лежить основне макроекономічне співвідношення кількісного рівняння обміну грошей¹, згідно з яким: маса грошей в обігу – прямо пропорційна рівню цін і обсягу виробництва (продажів) товарів і обернено пропорційна швидкості обігу грошей. Якщо перейти до іншого виду рівняння (у темпах змін), то маємо: $M' = P' + Y - V'$, де нові складові це% зміни грошової маси (M'), інфляції (P'), реального ВВП (Y), швидкості обороту грошей (V').

За спрощеного підходу розрахунків, часто складовою оцінки змін швидкості грошей нехтують, припускаючи, що вона дорівнює нулю ($V=0$), (хоча це в реальному житті буває рідко, як правило, тільки для країн з розвинутою стабільною економікою). В українській практиці швидкість грошей не стабільна з високою волатильністю (рис. 1), навіть спрощені прогнози оцінки її змін на 2016-2018 рр. вказують на тренд до зростання, а отже не брати їх до уваги було б помилкою.

Співставлення фактичних та теоретично розрахованих оцінок пропозиції грошей для України проведено на часовому проміжку 2003-2018 рр., де для 2003-2015 рр. використано фактичні дані показників, а для 2016-2018 рр. прогнози дані НБУ

¹ Кількісне рівняння обміну грошей, що має вигляд $MV=PQ$, де M – кількість грошей в обігу, V – швидкість обігу грошей, P – ціна, Q – обсяг продажів товарів і послуг.

(станом на липень 2016 р.) [6]. Показник грошової маси – грошовий агрегат М3, інфляція – індекс споживчих цін (СРІ).

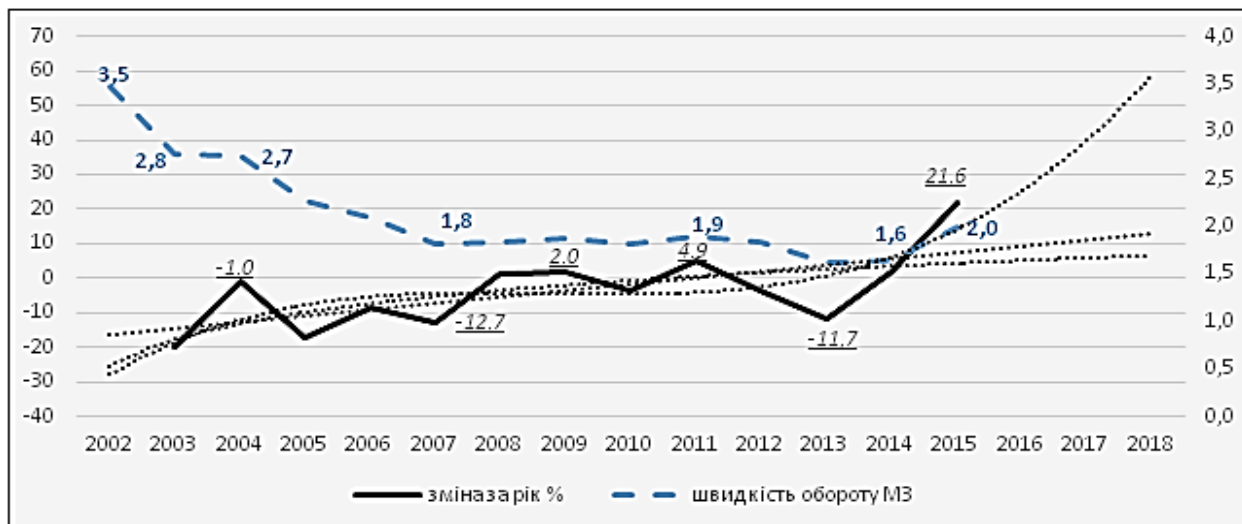


Рис. 1. Динаміка швидкості обігу грошей (М3) та прогнозні оцінки річних змін показника за лінійним, логарифмічним, поліноміальним трендами

Джерело: складено за даними НБУ

На рис. 2 представлено динаміку змін розрахованих показників, які свідчать, що у 2009 та 2015 рр. фактичний обсяг пропозиції грошей був меншим, ніж того вимагала теорія (у обох сценаріях розрахунків за врахування та неврахування змін швидкості грошей). Тобто у кризові роки (спаду виробництва) грошей в економіці для активізації динаміки було не достатньо. У 2017-2018 рр. крива прогнозних значень грошової пропозиції вища, ніж лінії для теоретично розрахованих показників (достатність грошей).

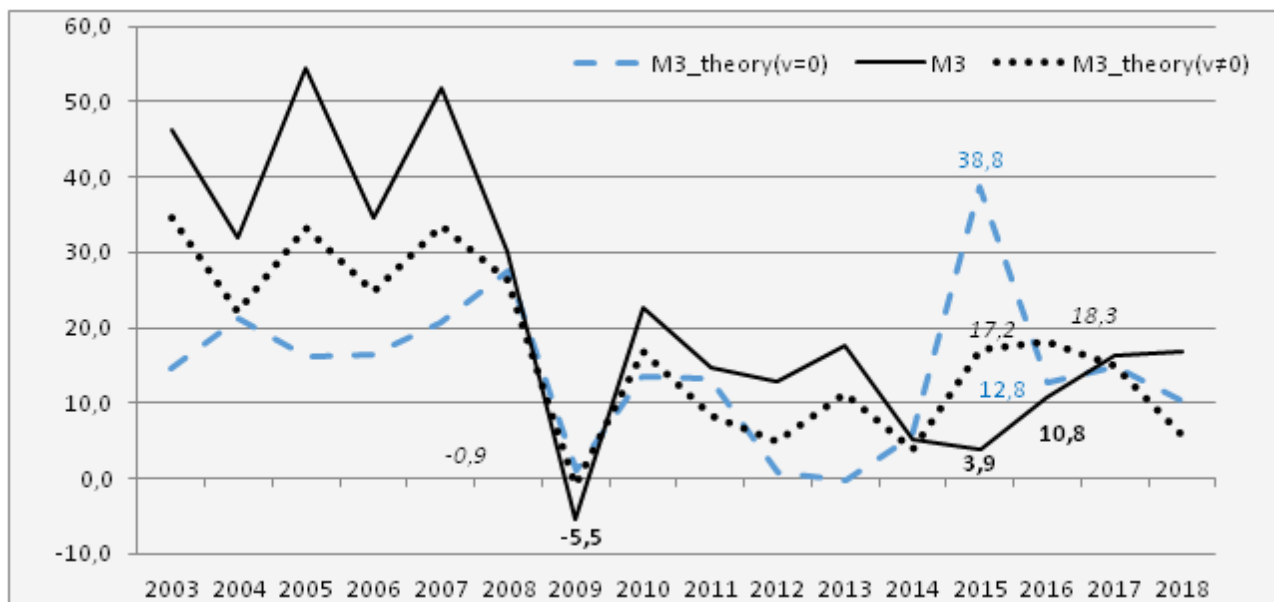


Рис. 2. Динаміка показника М3: факт та теорія (% зміни за період)

Джерело: складено за даними НБУ

Якщо для аналізу «достатності» грошей у 2016-2018 рр. використати припущення та прогнози оцінки експертів НБУ (табл. 1), то можна зробити висновок, що для досягнення у 2016 році запланованих темпів зростання реального ВВП у 1,1% (за

існуючого підходу до емісії та зв'язування ліквідності) грошей замало – темпи змін реальної грошової маси негативні (-0,81%), показник монетизації економіки зменшується порівняно із попередніми роками.

Збільшення річних темпів грошової пропозиції МЗ на 16,1-16,8% (абсолютний номінальний приріст 177-215 млрд. грн.) покращує показники монетизації і теоретично забезпечує зростання економіки у реальному вимірі на 3-4% у наступних 2017-2018 рр. Однак ймовірність досягнення таких амбітних планів можливе лише за умови отримання запланованих обсягів грошей суб'єктами реального сектору (все вирішуватиме якість емісії, тобто її канали та контроль).

Таблиця 1

Аналіз розрахунків монетизації економіки – згідно з кількісною теорією грошей

	Факт	Прогноз НБУ (липень 2016)		
	2015	2016	2017	2018
Номінальний ВВП (<i>gdp</i>), млрд.грн	1979	2282	2632	2983
Грошова маса МЗ (<i>M3</i>), млрд.грн	994	1101	1279	1494
Швидкість обігу грошей (<i>V</i>)	2,0	2,1	2,1	2,0
Індекси змін показників до попереднього року				
Реальний ВВП (<i>У</i>)	0,901	1,011	1,03	1,04
Грошова маса МЗ (<i>M3'</i>)	1,039	1,108	1,161	1,168
Індекс цін споживчого ринку (<i>CPI</i>)	1,487	1,117	1,119	1,064
Швидкість обігу грошей (<i>V'</i>)	1.215	1,05	1,00	0,952
Реальна грошова маса (<i>M3_real</i>)	0,699	0,992	1,039	1,098
Показники монетизації				
МЗ / ВВП, %	50,2	48,3	48,6	50,1
Номінальний приріст МЗ, млрд.грн	37	107	177	215

Джерело: складено за даними НБУ, [6]

Порівняння кількісних критеріїв та індикативних цілей, що представлені у Меморандумі МВФ (вересень 2016 р.) [7] з фактичними і прогнозними НБУ, свідчать, що в українській сторони є запас можливості збільшення грошової маси ще у 2016 р. Так, серед індикативних цілей – верхня межа збільшення грошової бази у 2016 р. до 46,452 млрд. грн. – фактично ще не досягнута (за 8 місяців приріст склав лише 21,646 млрд. грн.).

Різниця між очікуваним НБУ (плановим) приростом МЗ та узгодженим з МВФ ймовірним збільшенням (через коригування грошової бази) є суттєвою. Саме ці ресурси, за умови використання фінансових інструментів розвитку, чіткого контролю спрямування їх в реальний сектор, а не на бюджетні потреби, могли б стати інвестиційним ресурсом розвитку, які дали б поштовх для позитивних темпів економічне зростання у наступних 2017-2018 рр.

Список використаних джерел:

1. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / под ред. Я.М. Миркина. – М.: Магистр, 2014. – 496 с.
2. Савлук І.М. Трансформація функціональних завдань НБУ в умовах системної розбалансованості економіки / І.М. Савлук // Фінанси України. – 2016. – № 9. – С. 53-64.
3. Буковинський С.А. До питання розробки монетарної стратегії подолання стагфляційної кризи / С. А. Буковинський, Т.Є. Унковська Т.Є., М.О. Джус // Економіка України. – 2015. – № 8.

4. Кораблин С. Монетарная политика: проблема целевых ориентиров [Електронний ресурс] / С. Кораблин // Зеркало недели. – 2015. – № 7. – Режим доступу: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/monetarnaya-politika-problema-celevyh-orientirov-.html>
5. Шумська С.С. Монетарна політика та відновлення економічного зростання в Україні / С.С. Шумська // Економіка та прогнозування. – 2015. – № 3. – С. 21-41.
6. Інфляційний звіт. Липень 2016 року. НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34754671>
7. Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/External/NP/LOI/2016/UKR/090116.pdf>

КОНТРОЛЬ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Ярош Юлія Олегівна

аспірант

*кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Сучасний стан економіки – поширення тінізації, стрімке зростання економічних та кримінальних правопорушень у сфері фінансово – господарської діяльності підприємств, зумовлюють необхідність контролю за розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів, а також законністю та правильністю формування даних про фінансовий стан певного суб'єкту господарювання. Забезпечити це має контроль фінансів, як який потрібно здійснювати на державному рівні та на рівні підприємства.

Фінансовий контроль – це діяльність державних і муніципальних та інших публічних органів, наділених відповідними повноваженнями, яка спрямована на забезпечення законності, фінансової дисципліни при здійсненні публічної фінансової діяльності [1, с. 511].

У законодавстві термін «фінансовий контроль» вживається у великій кількості нормативно – правових актів, однак, визначення цього поняття українське законодавство не містить [2, с. 347].

Фінансовий контроль є результатом практичного виконання контрольної функції фінансів, а саме їх властивості бути засобом контролю у процесі виробництва, розподілу і використання суспільного продукту та національного доходу. Фінансовий контроль застосовується у всіх сферах господарства: як у виробничій, так і у невиробничій сфері. Це пояснюється тим, що фінанси виконують свою контрольну функцію на всіх стадіях відтворення [3, с. 26].

Фінансовий контроль є одним із засобів запобігання безгосподарності, виявлення фактів зловживань, марнотратства на підприємстві.

В Україні немає чітко вибудованої вертикалі контролюючих органів, а тому немає і головного органу з питань фінансового контролю. Наслідком такої системної розгалуженості є те, що питання фінансового контролю в Україні регулюються великою кількістю нормативно-правових актів.

Економіка України складається з багатьох галузей, кожна з них складається з окремих підприємств і організацій, до яких належать заводи, фабрики, шахти, фермерські господарства, торгові підприємства тощо, створені для отримання прибутку та задоволення суспільних потреб шляхом здійснення власної діяльності.

Фінансово-господарська діяльність кожного підприємства вимагає належного управління та ефективності, що має господарський контроль.

Господарський контроль – це контроль за законністю та ефективністю господарської діяльності підприємства. Здійснення контролю повинно проводитися за трьома напрямками, а саме:

1) Грошові кошти: перевірка збереження грошових коштів у касі, на поточних банківських рахунках; перевірка цільового використання грошових коштів; перевірка правильності стану господарських операцій стосовно руху грошових коштів; перевірка своєчасності заліку грошових коштів на поточні банківські рахунки; перевірка своєчасності оприбуткування грошових коштів до каси; перевірка своєчасності повернення грошових коштів підзвітними особами; перевірка своєчасності перерахування коштів з метою погашення заборгованості за податками та іншими розрахунками; перевірка повноти надходжень грошових коштів від реалізації продукції/послуг та інших дебіторів; проведення інвентаризації каси (за наявності); перевірка документів на придбання товарно-матеріальних цінностей; перевірка сплати грошових коштів за отримані товари/послуги від кредиторів; перевірка правильності нарахування та сплати дивідендів;

2) Фінансово-економічна безпека: перевірка фінансової безпеки; перевірка кадрів при прийнятті на роботу; перевірка технологічної безпеки; відповідність правовим нормам/стандартам; захист інформації; перевірка екологічної безпеки; забезпечення силової безпеки; перевірка займаного сегменту ринку; перевірка та захист інтерфейсу.

3) Антирейдерство: відповідність статутних документів діючому законодавству; укладення договорів з охоронними структурами; наявність завірених копій статутних документів, які зберігаються за межами підприємства; налагодження зв'язків з судовими органами, ЗМІ; підготовка управлінського складу до захисту від рейдерства; проведення діагностики підприємства з виявлення можливого рейдерства; ведення ефективного корпоративного управління; захист інсайдерської інформації; надійне збереження печатки підприємства; обмеження права підпису.

Слід зазначити, що всі напрями контролю взаємопов'язані і доповнюють один одного. Проведення контролю попереджує перевитрати грошових коштів, надає можливість відстеження фінансово-господарської діяльності і виконанням фінансового плану, та викриття причин виявлення недоліків і вживання заходів, щодо повторного виникнення.

Список використаних джерел:

1. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д.ю.н., проф. Л.К. Воронової]. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2011. – 558 с.
2. Литвин Ю.А. Фінансовий моніторинг як особлива форма державного фінансового контролю / Ю.А. Литвин // Держава і право. – Вип. 34. – 2006. – С. 347
3. Савченко Л.А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: [монографія] / СавченкоЛ.А. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України. – 2001. – С. 26.

НАПРЯМ 11. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Грін Ольга Володимирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

Протягом останніх років в Україні задекларовано вектор реформування бюджетно-податкової системи, спрямованого на децентралізацію фінансових ресурсів, надання органам місцевого самоврядування більших повноважень щодо акумулювання грошових ресурсів до місцевих бюджетів, визначення напрямів їхнього використання.

З 2015 року набули чинності зміни до Податкового кодексу України [1], відповідно до яких скорочено загальну кількість податків і зборів, а до місцевих віднесено податок на майно, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір з одночасною зміною окремих їхніх елементів. Запровадження таких змін зумовило необхідність оцінки їхньої ефективності за результатами 2015 року, що дасть змогу визначити їх наслідкові ефекти і надати рекомендації щодо посилення податкової складової у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування в Україні.

Відповідно до чинного законодавства місцеві ради обов'язково встановлюють єдиний податок і податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю), а встановлення решти місцевих податкових платежів відбувається за умов наявності відповідних передумов для їхнього стягнення (туристичних територій, інфраструктури, організованих майданчиків для платного паркування та спеціально відведених автостоянок тощо) та рішення місцевої ради.

Аналізуючи дані 2015 року, тобто першого року існування оновленої системи місцевого оподаткування, варто зазначити, що частка доходів місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України становила 18,5% [2, с. 54], що на 3,7% менше рівня 2014 року. Зменшилась також частка податкових надходжень у складі доходів місцевих бюджетів, а саме на 4,8%, що пов'язано із зарахуванням до Державного бюджету податку на доходи фізичних осіб у розмірі 60% – на території міста Києва і 25% – на іншій території України, тоді як до 2015 року всі надходження від цього податку зараховувались до місцевих бюджетів різних рівнів у визначених пропорціях. Втрати місцевих бюджетів від зменшення надходжень податку на доходи фізичних осіб частково було компенсовано запровадженням акцизного податку на роздрібний продаж підакцизних товарів, який забезпечив 6,4% додаткових надходжень, а також зарахування 10% надходжень податку на прибуток до місцевих бюджетів.

Фіскальна ефективність ж місцевих податків і зборів у 2015 році значно зросла, а саме – до 22,4% доходів місцевих бюджетів на противагу 8% у 2014 році. Таке зростання відбулося за рахунок віднесення до місцевих податків єдиного податку і плати за землю (в складі податку на майно), надходження від сплати яких вже багато років зараховувались до доходів місцевих бюджетів, а за результатами 2015 року плата за землю стала основним за обсягом джерелом місцевих податків і забезпечила 12,3% доходів місцевих бюджетів.

Для порівняння місцеві податки і збори у зарубіжних країнах є головним атрибутом місцевого самоврядування і утворюють близько 60% прибуткової бази

місцевих органів влади в Німеччині, 48% – у Швейцарії, 38% – в Італії, 45% – в Австралії, 44% – в Норвегії.

Серед місцевих податків з високим податковим потенціалом варто виділити податок на нерухоме майно громадян, який вперше запроваджено в Україні Податковим кодексом ще у 2013 р., і який повинен був стати важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів. Проте, протягом останніх років цей податок сплачували, переважно, юридичні особи з об'єктів комерційної нерухомості – 93% надходжень податку на нерухомість. Так, за результатами 2015 року сума податку на нерухомість, сплачена в місцеві бюджети, становила 745,7 млн грн – це 0,6% власних доходів місцевих бюджетів або 0,04% ВВП [3]. Тоді як у США, Австралії, Великобританії частина податку на нерухомість у ВВП складає до 3-3,5%, у Польщі – 1,4% [4].

Причиною низьких надходжень від податку на нерухомість є значні площі житлової нерухомості, які є звільненими від оподаткування, недостатнє врегулювання законодавством цього податку, відсутність достатньої інформації у фіскальних органів для нарахування податку та відмова платників податку проходити процедуру звіряння майнових прав на нерухомість, що не мало для них жодних наслідків.

Крім цього, на думку багатьох науковців, з якою ми абсолютно погоджуємося, неефективним і дискримінаційним є підхід до встановлення ставки цього податку, яка залежить від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством станом на 1 січня звітного року. Тобто при визначенні об'єкта оподаткування та розміру ставки не враховується стан самої будівлі, її історична цінність, місце розташування та інші чинники, які могли б суттєво впливати на розмір оціночної вартості будівлі.

Нове змістове наповнення отримав транспортний податок, платниками якого є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні власні легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і середньоринкова вартість яких перевищує 750 мінімальних заробітних плат встановленої станом на 1 січня звітного року.

Варто зазначити, у грудні 2015 року відразу кілька судів задовольнили позови автовласників, які порахували, що транспортний податок у розмірі 25 000 гривень є незаконним. Основним аргументом проти нього є те, що нарахування транспортного податку, прийняті в кінці 2014 року, мали розпочатися з січня 2016 року (а не 2015 року), оскільки зміни в будь-які елементи податків і зборів не можуть вноситися пізніше, ніж за шість місяців до початку нового бюджетного періоду. Важливо враховувати, що в зазначеному судовому рішенні суд не скасував сплату транспортного податку, а визнав передчасним його нарахування у 2015 році. Крім цього, науковці та експерти-практики припускають, що цей податок взагалі може стати збитковим для держави, оскільки витрати на його адміністрування (ведення справ, стягнення, перевірка даних транспортних засобів, надсилання повідомлень тощо) перевищуватимуть реально стягнуту суму.

Другим за фіскальною вагомістю місцевим податком є єдиний податок, надходження від якого зросли у 2015 році на 48% [2, с. 58], що відбулося за рахунок збільшення кількості платників єдиного податків і створення окремої групи платників для сільськогосподарських товаровиробників, які до 2015 року підпадали під критерії сплати фіксованого сільськогосподарського податку.

Роль туристичного збору у формуванні дохідної бази місцевих бюджетів є досить сумнівною, оскільки цей податковий платіж може бути запровадженим виключно на туристичній місцевості, до якої неможливо віднести 4/5 територій місцевих громад України, що не користуються попитом серед туристів.

Щодо збору за місця для паркування транспортних засобів варто зазначити, що місцеві ради не повністю використовують резерви від цього збору по причині відсутності дієвого контролю за наявністю договорів оренди на землю під парковки, меж і розміток місць для паркування, приборів фіксації в'їзду автотранспорту на паркову тощо.

Як бачимо, попри збільшення податкових надходжень від сплати місцевих податків і зборів за результатами 2015 року, основними недоліками у вітчизняній системі місцевого оподаткування залишається незначна його фіскальна та регулююча роль, порівняно з розвиненими країнами світу, обмежене коло повноважень органів місцевого самоврядування у сфері встановлення місцевих податків і зборів, незацікавленість місцевих органів влади у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів, а також недосконалий механізм їхнього справляння.

Вважаємо, що основний акцент у стимулюванні податкових надходжень до місцевих бюджетів потрібно робити на податок на нерухоме майно, за умови налагодження дієвого механізму його справляння, і єдиний податок, оскільки ці податки дозволять встановити залежність між обсягами надходжень до місцевих бюджетів і ступенем розвитку ринку нерухомості, ефективного використання суб'єктами господарювання майна, результатами господарювання суб'єктів підприємництва, що стимулюватиме органи місцевої влади створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv/print1465378668367864>

2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ – II) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с.

3. Потенціал податку на нерухомість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/420-tax-on-real-estate>

4. Надходження до місцевих бюджетів від податку на нерухомість вдвічі більші від запланованих [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248430537&cat_id=248817973

НАПРЯМ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

Червак Олеся Юріївна

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Проблеми прийняття рішень і особи, які їх приймають, останнім часом заслуговують на все більшу увагу. Це зумовлено зростаючим динамізмом навколишнього середовища, збільшенням взаємозалежності багатьох рішень, стрімким темпом розвитку науково-технічного прогресу.

Керівники, приймаючи рішення, стикаються зі складним вибором, з необхідністю розгляду множини альтернативних варіантів. Для оцінювання варіантів використовуються знання фахівців, складні аналітичні розрахунки, наукові дослідження, засоби сучасних інформаційних технологій.

Питання підтримки прийняття рішень на всіх стадіях цього процесу (виявлення цілей, розроблення й прийняття рішень, організація виконання і контроль) стають все актуальнішими. І, як наслідок, актуальнішою стає проблема автоматизації творчої частини праці відповідальної групи працівників організаційного управління – керівників усіх рангів і осіб, які приймають рішення, за реальних умов їхньої діяльності. При цьому важливу роль відіграють інформаційні системи нового покоління – системи підтримки прийняття рішень (СППР).

СППР – це інтерактивна комп'ютерна система, яка призначена для підтримки різних видів діяльності при прийнятті рішень із слабоструктурованих або неструктурованих проблем. Інтерес до СППР, як перспективної галузі використання обчислювальної техніки та інструментарію підвищення ефективності праці в сфері управління економікою, постійно зростає. У багатьох країнах розробка та реалізація СППР перетворилася на дільницю бізнесу, що швидко розвивається.

Необхідність комп'ютерної підтримки прийняття рішень в економіці та бізнесі зумовлена дією низки об'єктивних причин, зокрема: збільшенням обсягів інформації, що надходить до органів управління і безпосередньо до керівників; ускладненням завдань, що розв'язуються щоденно і на перспективу; необхідністю обліку і урахування великої кількості взаємопов'язаних факторів і вимог, що швидко змінюються; необхідністю зняття невизначеності, пов'язаної з неможливістю кількісного вимірювання окремих чинників; збільшенням важливості наслідків рішень, що приймаються, тощо. Усім цим спричинений швидкий розвиток, широке застосування СППР та зумовлені цілі і функції цих комп'ютеризованих систем.

До найважливіших цілей систем підтримки прийняття рішень належать: удосконалення рішень: СППР створюють умови для здатності менеджерів за допомогою комп'ютеризованих можливостей розв'язувати більше проблем та приймати кращі рішення з урахуванням часових і пізнавальних (когнітивних) обмежень та економічних лімітів і обмежень; збільшення продуктивності праці творців рішень, тобто їх здатності створювати за короткий період якісніші рішення; доповнення арсеналу інструментальних засобів творців рішень новими, продуктивнішими можливостями стосовно добування, формулювання та створення нових знань за допомогою аналізу і розпізнавання проблем; полегшення виконання одного або більше етапів прийняття рішень (збору інформації, проектування, відбору альтернатив); упорядкування і полегшення аналізу можливих шляхів розв'язування

проблем; допомога творцям рішень у розв'язанні неструктурованих або напівструктурованих проблем; підвищення компетентності творців рішень щодо управління знаннями через доповнення людської здатності до такого управління можливостями оснований на комп'ютерах систем підтримки прийняття рішень.

СППР виникли на початку 70-х років завдяки подальшому розвитку управлінських інформаційних систем (ІС) і являють собою системи, розроблені для підтримки процесів прийняття рішень менеджерами в складних ситуаціях, пов'язаних із розробкою і прийняттям рішень. На розвиток СППР істотний вплив зробили вражаючі досягнення в галузі інформаційних технологій, особливо в галузі телекомунікаційних мереж, ПЕВМ, динамічних електронних таблиць, експертних систем.

Усі види цих комп'ютерних систем характеризуються чіткою структурою, що включає 3 головних компонента: підсистему інтерфейсу користувача; підсистему керування базами даних (СУБД) і підсистему керування базою моделі. Специфічні особливості й основи побудови цих компонентів забезпечують у СППР реалізацію ряду важливих концепцій побудови ІС: інтерактивність, інтегрованість, потужність, доступність, гнучкість, надійність, керованість.

Аналіз еволюції систем СППР дає можливість виділити 2 покоління СППР. Перше покоління СППР (розроблялося в період із 1970 до 1980 р.) майже цілком повторювало функції звичайних управлінських систем у відношенні допомоги (комп'ютеризованої) у прийнятті рішень. Основні компоненти СППР мали такі ознаки: керування даними – велика кількість інформації, внутрішні і зовнішні банки даних, обробка та оцінювання даних; керування обчисленням (моделюванням) – моделі, розроблені спеціалістами в галузі інформатики для спеціальних проблем; користувацькі інтерфейси (мова спілкування) – мови програмування, розроблені для великих ЕОМ, що використовуються винятково програмістами. СППР другого покоління (початок 1980 р. і дотепер) вже мають принципово нові ознаки: керування даними – необхідна і достатня кількість інформації про факти згідно з прийняттям рішень, що охоплюють сховані припущення, інтереси і якісні оцінки; керування обчисленням і моделюванням – гнучкі моделі, що відображають засіб мислення особи, приймаючої рішення, у процесі прийняття рішень; інтерфейс користувача – програмні засоби дружні користувачу; звична мова, безпосередня робота кінцевого користувача. Ціль і призначення СППР другого покоління можна визначити так: допомога у розумінні розв'язуваної проблеми. Сюди належить структуризація проблеми, генерування постановок задач, визначення переваг, формування критеріїв; допомога у рішенні задач: генерування і вибір моделей і методів, збір і підготування даних, виконання обчислень, оформлення і видача результатів; допомога у проведенні аналізу типу «Що?, Якщо?» і т.п., пояснення ходу рішення; пошук і видача аналогічних рішень у минулому і їхні результати.

Для сучасних СППР характерно наявність таких характеристик: СППР дає керівнику допомогу у процесі прийняття рішень і забезпечує підтримку у всьому діапазоні контекстів задач. Думка людини та інформація, що генерується ЕОМ, являють єдине ціле для прийняття рішень; СППР підтримує і посилює (але не змінює і не відмінює) міркування та оцінку керівника. Контроль залишається за людиною. Користувач «почуває себе комфортно» і «як удома» у системі; СППР підвищує ефективність прийняття рішень. На відміну від адміністративних систем, де робиться акцент на аналітичному процесі, у СППР важливішою є ефективність процесу прийняття рішень; СППР виконує інтеграцію моделей і аналітичних методів із стандартним доступом до даних і вибіркою з них. Для надання помочі при прийнятті рішень активується одна або декілька моделей. Вміст БД охоплює історію поточних і попередніх операцій, а також інформацію зовнішнього характеру та інформацію про середовище; СППР проста в роботі для осіб, що мають досвід роботи з ЕОМ. Системи дружні для користувачів не потребують глибоких знань про обчислювальну техніку і забезпечують просте пересування по системі; СППР побудовані за принципом інтерактивного рішення задач. Користувач має можливість підтримувати

діалог із СППР у безперервному режимі; СППР орієнтована на гнучкість і адаптивність для пристосування до змін середовища або підходів до рішення задач, що обирає користувач. Керівник повинен пристосуватися до змінюваних умов сам і відповідно підготувати систему; СППР не повинна нав'язувати користувачу визначеного процесу прийняття рішень.

СППР набуло широке застосування в економіках передових країн світу, при цьому їхня кількість постійно збільшується. На рівні стратегічного керування використовується ряд СППР, окремо для довго-, середньо- і короткострокового, а також для фінансового планування, включаючи систему для розподілу капіталовкладень. Орієнтовані на операційне керування СППР застосовуються в галузях маркетингу (прогнозування й аналіз збуту, дослідження ринку і цін), науково-дослідних і конструкторських робіт, у керуванні кадрами. Операційно-інформаційне застосування пов'язане з виробництвом, придбанням і обліком товарно-матеріальних запасів, їхнім фізичним розподілом і бухгалтерським обліком.

До пріоритетних галузей використання СППР належать такі: виробничий сектор; гірничорудне виробництво; будівництво; транспорт; фінанси; управлінська діяльність.

Комп'ютерна підтримка різних функцій за допомогою СППР має такий розподіл: операційне керівництво – 30%; довгострокове керівництво – 40%; розподіл ресурсів – 15%; розрахунок річного бюджету – 12%.

Найбільш типовими СППР, які стосуються проблем мікро- і макроекономіки є: «Симплан»- призначена для корпоративного планування; «Прожектор»- призначена для фінансового планування; «Доки-план»- призначена для загального планування; «Експрес»- призначена для маркетингу, фінансів; PMS-керівництво цінними паперами; CIS-планування продукції; PIMS-маркетингу; BIS-керування бюджетом; IFPS-інтерактивного фінансового планування; FOCUS- призначена для фінансового моделювання; ISDS- призначена для формування «портфеля замовлень»; MAUD-індивідуального вибору.

Список використаних джерел:

1. Інформаційні системи та технології в економіці / Укладач: Кельдер Т.Л. – ЗДУ, 2002.
2. Руденко В.Д., Макарчук О.М., Паланжоглу М.О. «Практичний курс інформаційних технологій обробки інформації», Київ, 1997.
3. Ситник В.Ф. Інформаційні системи і технології в економіці. – К., 2002.
4. Фігурнов В.Е. «Інформаційні технології», Москва, 1998.

НАПРЯМ 13. МАРКЕТИНГ

ЗАХОДИ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ СИСТЕМИ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Безугла Людмила Сергіївна

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри маркетингу*

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

На сучасному етапі розвитку економіки, в умовах постійного посилення конкуренції, досліджуваному туристичному агенству треба навчитися враховувати не лише власні фінансові інтереси, але і інтереси покупця (клієнта, туриста), аби утримати його і зберегти свою долю на ринку. А це може бути досягнуто лише при дотриманні заздалегідь розробленої стратегії, використовуючи всі сучасні напрацювання.

В туризмі надзвичайно корисним і гнучким інструментом є система знижок на ціни туристичних путівок. Сьогодні практика встановлення знижок стала надзвичайно витонченою, а набір типів знижок досить широким [2].

Для поліпшення системи просування туристичних послуг в досліджуваному агенстві доцільно використовувати наступні шляхи:

1. Розширити маркетингову політику за рахунок використання розміщення реклами на радіо.

2. Використовувати додаткові систем знижок такі як:

– позасезонні знижки;

– надання знижок молодят та ін.

3. Надавати подарунки за повторне звернення. Подарунки можуть бути представлені у вигляді фірмових майок, дорожніх сумок, дрібних предметів домашнього вжитку, калькуляторів та ін.

4. Запровадити залікові талони – що, по суті, спеціальний вид премії, за яким винагорода при купівлі туристичного продукту надається у вигляді талона, за яким його можна одержати в іншому місці додаткові послуги, наприклад, талони на прокат транспортних засобів (автомобілі, катери, яхти тощо).

5. Розробити купони, які становлять своєрідні сертифікати та дають власникові право на знижку при придбанні туристичних послуг. Для поширення купонів можуть використовуватися найрізноманітніші способи: безпосереднє пропозицію співробітниками фірми, розсилка по пошті, розповсюдження через пресу. Досить часто купоном може бути рекламне звернення, опубліковане, наприклад, у певній газеті.

6. «Підкріплення» продукту представляє собою заходи, що підтримують імідж туристичного підприємства та сприяють залученню нових клієнтів. По суті, це комплекс додаткових послуг, які можуть отримати клієнти фірми (інформаційні матеріали, зручність в обслуговуванні), а також прояв особистої уваги до споживачів, наприклад вручення сувенірів з фірмовою символікою, поздоровлення клієнтів зі святом, розсилання рекламних матеріалів.

7. Експозиції у місцях продажу використовуються в основному для підвищення ступеня обізнаності клієнтів про пропоновані послуги. Однак відсутність у туристичного продукту матеріальної форми істотно ускладнює привабливе оформлення експозицій. А це, у свою чергу, безумовно, позначається на результатах – далеко не всяка експозиція викликає у клієнтів бажаний інтерес.

8. Презентації продукту набувають дедалі більшого значення як елемент маркетингової діяльності туристичних фірм. Проведення різних семінарів, консультаційних днів і виїзних (наприклад, на виставках) показів сприяє залученню

клієнтів. Фірми, активно застосовують цей інструмент стимулювання споживачів, створюють спеціальні професійні команди, що представляють продукти. Ці команди, творчо використовуючи різноманітні засоби демонстрації, значною мірою сприяють поширенню інтересу цільової аудиторії і бажання потенційних клієнтів придбати той чи інший продукт. Роль демонстрацій велика в усіх ринкових сегментах.

9. Конкурси, ігри, лотереї та вікторини являються ефективними способами заохочення споживання туристичних послуг. Ці заходи використовуються для стимулювання споживання туристичних продуктів, призначених для різних сегментів ринку [1].

Реклама на радіо є одним з найпопулярніших видів реклами. Така популярність обумовлена головним чином тим, що це найшвидший і оптимальний спосіб досягти уваги цільовій аудиторії. Адже реклама на радіо є одним з найпростіших і недорогих способів реклами в засобах масової інформації. Головне правильно визначити оптимальні радіоканали для поширення інформації, так, щоб досліджуване агенство максимально досягало поставленої мети. Для цього досліджуваному агенству треба врахувати вік, освіту, соціальний статус аудиторії, її інтереси і переваги.

У минулому досліджуване агенство вже використовувало даний метод реклами, але із-за вимушеної економії засобів припинило її існування. На сьогоднішній момент справи агенства покращались, агенство ще більш зміцнилось на туристичному ринку міста Дніпро, зайнявши упевнено свою нішу. Збільшився потік туристів, як наслідок зростання об'ємів продажів. Саме тому використання радіореклами на даний момент буде оптимальним у вирішенні маркетингових завдань.

Список використаних джерел:

1. Черніна І.В. Міжнародний туризм в економіці регіону / І.В. Черніна – Донецьк: ДонДУУ, 2007. – 167 с.
2. Шульгіна Л.М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: [монографія] / Л. М. Шульгіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 597 с.

СТРАТЕГІЇ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ В МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН

Кадирус Ірина Григорівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Переговори – це спільна з партнером діяльність, що передбачає відносини суб'єкт-суб'єкт. В діловому спілкуванні переговори можна визначити як специфічну форму спілкування між діловими партнерами, орієнтовану на спільне вирішення проблеми, що зачіпає інтереси обох партнерів. Переговори, як правило, спрямовані на укладення договорів, угод, контрактів.

Успішне ведення переговорів вимагає професійної підготовленості учасників сторін, чому сприяє як реальний досвід участі в переговорах, так і вивчення технології та психології переговорного процесу на основі наукових видань, що відображають сучасні досягнення переговорної практики.

Переговори можливі, тоді, коли є збіг прийнятних для обох сторін умов угоди. Переговори мають такі особливості: по-перше, це діяльність двох суб'єктів, кожен з яких має свої цілі, інтереси, наміри; по-друге, незважаючи на розбіжності між ними, діяльність на переговорах є спільною.

Переговорний процес є невід'ємним елементом ділових відносин, що включає в себе пошук угоди між діловими партнерами, зацікавленими у співпраці, і разом з тим мають

свої специфічні інтереси. В процесі ведення переговорів відбувається спілкування між сторонами, в результаті якого вони досягти або не досягти спільної угоди.

Переговорний процес включає в себе: підготовку, взаємні поступки, виявлення спільних інтересів і мотивацій, безперервний діалог і творчі рішення [1]. Вже на етапі підготовки до переговорів у загальних рисах планується стратегія і тактика їх проведення, які допоможуть реалізувати поставлені цілі.

Стратегія побудови переговорів – найбільш загальне перспективне планування процесу переговорів, орієнтоване на досягнення мети переговорів. Вона містить відповіді на питання про те, як, маючи свої оцінки і пропозиції, з якими партнери по переговорах можуть і не погодитися, відстоювати їх протягом усього періоду переговорів, як спонукати партнерів обговорювати проблеми взагалі та їх окремі питання.

Практика ведення переговорів показує, що не може бути єдиної стратегії їх проведення. Кожен конкретний переговорний процес вимагає вибору певної стратегії, яка відповідає конкретним умовам. Стратегії ділових переговорів залежать від того, який результат очікується в підсумку, і називаються вони відповідно: «виграш – програш», «програш – виграш», «виграш – виграш», «програш – програш».

Стратегія «Виграш – програш». Основним завданням учасника переговорів, що дотримується даної стратегії, – будь-яким способом досягти своїх цілей. Партнер по переговорах для нього є противником, якого необхідно перемогти. Ця стратегія досить жорстка і зазвичай використовується при короткочасних ділових зв'язках, бо після своєї поразки партнер по переговорах навряд чи буде схильний до подальшої співпраці. До неї вдаються, коли потрібно в якомога коротший термін домогтися чогось від другої сторони, при цьому на подальшу взаємодію з нею не розраховують.

Стратегія «Програш – виграш». Особа, що вибрала цю стратегію, спочатку налаштована йти на поводу у партнера по переговорах і поступатися. У більшості випадків вона вибирається несвідомо під тиском більш жорсткого опонента, що дотримується попередньої стратегії – «виграш – програш».

Проте в деяких випадках доцільно вибирати цю стратегію свідомо. Якщо Вам важливіше зберегти довгострокові ділові відносини, ніж одержати одноразову перемогу, то можна усвідомлено йти на поступки і програти переговори. Якщо наслідки цієї поступки ретельно прораховані, в майбутньому можна опинитися у виграші і, зазнавши поразки в одній битві, перемогти у наступній.

Стратегія «Програш – програш». Цю стратегію усвідомлено не вибирають. Вона використовується тих випадках, коли обидва учасники переговорів твердо налаштовані на власний виграш. В результаті переговори зводяться до змагання в упертості; жоден з опонентів не бажає йти на поступки, в результаті переговори закінчуються невдало і сторони розходяться, так і не досягнувши хоча б часткової домовленості. Це найменш ефективна стратегія переговорів. Тому, необхідно в процесі переговорів стримуватись і контролювати свої емоції. А в деяких випадках краще зовсім відмовитися від переговорів, якщо вже з самого початку відома їх безперспективність.

Стратегія «Виграш – виграш». Це найбільш оптимальна стратегія переговорів, яка не тільки дозволяє кожному з учасників домогтися поставлених цілей, але і слугує фундаментом довгострокового і плідного співробітництва. Суть стратегії полягає в тому, що учасники переговорів сприймають один одного як партнерів, а не як суперників.

Стратегію «виграш – виграш» називають стратегією взаємовигідних компромісів: кожен учасник схильний йти на незначні поступки заради партнера по переговорах. Найголовніший недолік цієї стратегії – те, що для її використання обидва партнери повинні бути «на одній стороні». Якщо один з партнерів не налаштований на пошук взаємовигідного рішення, ситуація зведеться до виграшу лише одного з партнерів або навіть програшу обох [2].

Список використаних джерел:

1. Мартышев А.В. Маркетинг отношений / А.В. Матрышев. – Владивосток: ДВГУ, 2005. – 108 с.
2. Стратегії ведення поговорів. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.mambakaramba.com/strategii-vedennja-peregovoriv/>

ПСИХОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ

Неткова Вікторія Миколаївна

асистент кафедри маркетингу

Одеського національного політехнічного університету

Сучасний стан ринку будь-якої галузі характеризується високим рівнем конкуренції і, як наслідок, інтенсифікацією конкурентної боротьби. Цінові методи ведення цієї боротьби вже давно не є основними. Безумовно, на фоні падіння рівня життя населення та зниження платоспроможності, споживачі залишаються чутливими до ціни. Але, сьогодні існує тенденція зростання «примхливості» споживачів. Тобто, за ті ж самі гроші, що й вчора, споживач хоче отримати більше сьогодні. У зв'язку з цим, значної актуальності набувають нецінові методи ведення конкурентної боротьби.

Нецінова конкуренція – це вид конкуренції, заснований на якості споживчої вартості [1]. Споживча вартість визначається корисністю товару або послуги. Таким чином, основною метою компаній на ринку повинно бути, перш за все, підвищення корисності товару. Корисність товару – суб'єктивна психологічна характеристика, яка є первинною у ланцюжку формування лояльності до товару/бренду/компанії.

Майже за сторіччя існування в економічній та психологічній літературі, вченими обґрунтовано доцільність існування, подальшого вивчення та застосування поняття «лояльність». Адже саме компанії, що мають лояльних споживачів мають можливість розвиватися з меншими ризиками, на відміну від тих, у кого їх немає.

Умовне графічне зображення процесів, що передують формуванню лояльності, наведено на рис. 1.

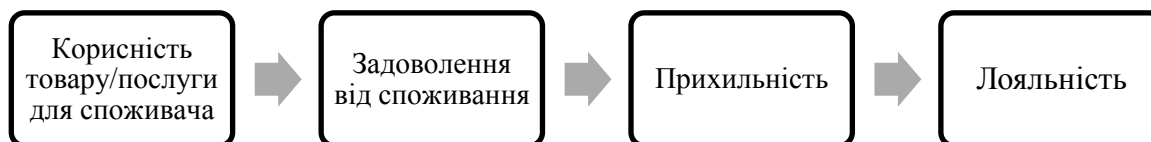


Рис. 1. «Передумови формування лояльності»

Кожна із наведених складових підлягає детальному розгляданню та вивченню. Нами детальніше розглянуто основні психологічні підходи до визначення лояльності споживачів [2; 3; 4].

Так, на сьогодні виділяють п'ять основних поглядів на лояльність:

1) лояльність як поведінка (лояльний споживач – той, хто купує конкретний товар/користується конкретною послугою або звертається до конкретної компанії постійно або частіше, ніж звертається до компаній-конкурентів).

2) лояльність як ставлення (лояльним є той споживач, який має позитивне ставлення до конкретного товару/послуги/компанії).

3) комплексний підхід до лояльності.

Даний підхід включає в себе фактори з двох попередніх підходів.

4) лояльність як частка в витратах споживача (лояльним є той споживач, який витрачає більшість коштів на покупку конкретного товару/послуги певної торгової марки, які він може витратити на придбання товару/послуги взагалі).

5) лояльність як ступінь нечутливості до дій конкурентів (лояльним є той споживач, який не дивлячись на активність конкурентів, робить вибір не на їх користь).

На наш погляд, право на існування також має наступний, запропонований нами новий підхід:

б) лояльність як ступінь нечутливості до змін у ринковому середовищі

Згідно цього підходу, лояльним є той споживач, який, не дивлячись на істотні зміни у ринковому середовищі (наприклад: політичні зміни, технологічні – поява більш нових та функціональних товарів, зміни в купівельній спроможності, соціальні зміни та ін.) продовжує віддавати перевагу конкретному товару/послугі/компанії.

Всі вище наведені підходи мають свої особливості та можуть виступати в якості первинних орієнтирів при формуванні лояльності. Однак, разом із підвищенням темпів розвитку лояльності, необхідно розширювати розуміння лояльності, об'єднуючи всі вище наведені підходи. Лише синергійний ефект надасть можливість створити найоб'єктивніше розуміння лояльності та зробити точну оцінку її рівня та ефективності.

Робимо висновок, що лояльність – ключовий фактор довгострокових успіхів компанії. Розглянуті існуючі підходи до визначення лояльності полягають в основі формування маркетингової стратегії та методології оцінки лояльності.

Список використаних джерел:

1. Бізнес на просторах економіки та фінансів: методи конкуренції: цінова і нецінова – [Електронний ресурс]. – <http://www.linkseonet.ru/kapitaly/metody-konkurencii-cenovaya-i-pesepovaya.php>

2. Ховард К. Маркетинг. Принципи та технологія маркетингу в вільній ринковій системі / Під ред. Н.Д. Еріашвілі. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 255 с.

3. Цисар О.В. Огляд існуючих методик вимірювання значущості атрибутів товару/послуги // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2001. – № 5(35). – С. 125-129.

4. Широценська І.П. Основні поняття та методи вимірювання лояльності // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2(40). – С. 36-45.

СТРАТЕГІЧНИЙ ВИБІР АВІАКОМПАНІЙ

Середа Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту, економіки та права

Кіровоградської льотної академії

Національного авіаційного університету

Стратегія компанії повинна бути динамічною, перспективною, змінюватися в міру її розвитку та відображати тенденції зміни кон'юнктури ринку й характеру платоспроможного попиту.

Стратегія формується поступово, а потім коректується й реформується з такою частотою, яка дозволяє не тільки уникнути кризових ситуацій, але й поліпшити конкурентні позиції фірми на цільовому ринку. Стратегічні плани, прийняті із запізненням і вчасно не скоректовані, не мають ніякого змісту й ставлять під сумнів успіх прийнятих управлінських рішень.

Більшість стратегій розвитку, які використовують сучасні авіакомпанії, спрямовані в першу чергу на інтенсивний розвиток у межах основного ринку, тобто за рахунок

розширення своєї присутності на ринку авіаційних перевезень, збільшення обсягів прибутку [1].

Для визначення напрямку відносно стратегічного вибору компанії враховують п'ять основних характеристик продукту авіакомпанії:

- ціна перевезення. Для більшості пасажирів-представників усіх сегментів ринку ціна має вирішальне значення при покупці авіаквитка;

- розклад рейсів. Частота польотів за маршрутом, час вильоту й прильоту авіарейсів і маршрутна мережа авіакомпанії можуть бути найбільш значимими конкурентними перевагами продукту авіакомпанії;

- рівень комфорту на борту повітряного судна і в аеропортах. Не менш важливою запорукою успішного бізнесу в авіації є надання та представлення комфорту споживачам;

- доступність авіаквитків. Наявність у продажу авіаквитків у будь-який час та місці дистрибуції – важливий фактор, що впливає на вибір авіакомпанії пасажиром;

- імідж і бренд авіакомпанії. Стратегічним завданням кожної авіакомпанії є створення власного бренду – набору характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються споживачами для їх задоволення (особливо імідж авіакомпанії в сфері безпеки польотів).

При постановці стратегічних цілей і стратегії авіакомпанії необхідно дотримуватися наступних етапів:

- вибрати генеральну мету і завдання компанії. Формулювання цілей повинно відповідати правилам вибору цільової орієнтації бізнес-системи;

- вибрати генеральну стратегію. Дати коротку характеристику обраної стратегії й обґрунтування вибору;

- скласти систему цільових програм, що враховують всі стратегічні складові діяльності авіакомпанії: від безпечного і якісного надання послуг до максимального задоволення потреб клієнтів.

Генеральною метою авіакомпанії є зайняття й утримання певної частки ринку авіаперевезень, підтримка на ньому конкурентоспроможної позиції.

Як правило більшість авіакомпаній при виборі стратегічного спрямування використовують матрицю Мак Кінзі, яка дозволяє вибрати стратегію, беручи до уваги привабливість ринку й конкурентоспроможність компанії.

Для оцінки привабливості ринку використовують індикатори: доступність, темпи росту, гострота конкуренції.

Таким чином, багатофакторний вплив на вибір стратегії зумовлює необхідність мати декілька стратегічних альтернатив, обираючи з них найпродуктивніший варіант.

Стратегічні альтернативи (лат. *alternare* – чергуватися, від *alter* – один з двох) – комплекс обґрунтованих самостійних стратегій, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства на основі використання наявних ресурсів [2].

Після розгляду наявних стратегічних альтернатив керівництво авіакомпанії обирає конкретну стратегію, маючи на меті максимально досягнути бажаного результату. Для цього потрібно розробити загальновизнану концепцію ефективної діяльності компанії в майбутньому.

Виходячи із стратегічного спрямування авіакомпанії та визначення стратегічного пріоритету, використовують одну із трьох основних стратегій, згідно з якими будуються найпоширеніші моделі ведення бізнесу авіакомпаніями:

- диференціація послуг. Стратегія заснована на диференціації послуг, які пропонуються пасажиром авіакомпаніями.

Стратегія диференціації має певні переваги для авіакомпаній:

- ефект синергії, який передбачає об'єднаний процес представлення та надання авіа послуг;

- підвищення стабільності на ринку авіа послуг;

- залучення великої кількості постійних клієнтів, які можуть скористатися різними типами послуг.

Основним недоліком даної стратегії є високі виробничі витрати. Прикладом таких авіакомпаній є «Люфтганза», «Дельта Ейр Лайнз».

- сфокусований розвиток. Стратегія сфокусованого розвитку має на увазі спеціалізацію на обслуговуванні обмеженого сегменту ринку. У галузі пасажирських перевезень авіакомпанії можуть сегментувати ринок не тільки за типами пасажирів, але й за географічним принципом, ціновими параметрами та інше.

Основною перевагою даної стратегії є можливість повного захоплення певних сегментів ринку, а недоліком – вузькість цих сегментів, що обмежує розвиток компаній.

Серед найбільш відомих міжнародних компаній, що працюють у цьому сегменті можна виділити авіаперевізників «Кондор», «Приват Ейр», «Монарх».

- лідерство у витратах. Лідерство у витратах – це найбільш сучасна концепція, яка швидко розвивається і використовується в авіакомпаніях.

При цьому в динаміці найбільшого розвитку мають авіакомпанії, що використовують третю модель ведення авіаційного бізнесу (зокрема «Райанейр» і «ІзіДжет»). Це стало причиною збільшення кількості пасажирів і авіарейсів та зменшення витрат й тарифів.

Однак навіть найкраща стратегія не буде здійснена на практиці, якщо не буде адекватною системою оперативного маркетингового управління, що є інструментом проведення в життя обраної стратегічної концепції.

У системі жорсткої конкуренції функції управління наповнюються новітнім змістом, виникають нові взаємозалежності та взаємозв'язки, існує об'єктивна необхідність створення інтегрованої системи управління компанією на основі маркетингу.

Стратегія розвитку авіакомпанії – це багатоцільова програма забезпечення стійкого та динамічного розвитку компанії, на основі ефективного планування, використання методів маркетингу, оптимізації планів руху, гнучкого регулювання фінансових ресурсів, точного контролю витрат та доходів, стійкої платоспроможності та самофінансування [4].

Авіакомпанія в процесі формування та реалізації маркетингової стратегії враховує елементи аналізу діяльності, визначає свої сильні та слабкі сторони, оцінює можливості й загрози на потенційних сегментах, що дає змогу визначити фактори, необхідні для успіху на ринках. Насамперед виявляють конкурентні переваги фірми. Для того щоб оцінити можливість успішного виходу на ринок, зіставляють дані аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища компанії і на цій основі порівнюють характеристики авіапідприємства з аналогічними характеристиками конкурентів, у тому числі можливість задовольнити конкретні потреби споживачів.

Порівнюючи потенційно успішні напрямки і важливі для успіху фактори, компанія дістає уявлення про власні конкурентні переваги, що й потрібно для вироблення стратегії. Формування базової маркетингової стратегії авіакомпанії здійснюється після аналізу господарського портфелю на всіх рівнях – від загальнокорпоративного, через рівні стратегічних господарських підрозділів до рівня наданих послуг пасажирам [3].

Список використаних джерел:

1. Командровська В.Є. Стратегії зростання сучасних авіакомпаній / В.Є Командровська // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
2. Писаревський І.М. Стратегічний менеджмент / І.М. Писаревський О.М. Тищенко, М.М. Покоłodна. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 287 с.
3. Серєда Н.М. Особливості формування маркетингової стратегії на авіапідприємствах / Н.М. Серєда // Новейшие научные достижения – 2014: матеріали міжнародної наук.- практич. конф., Болгарія, – Б., 2014. – С. 75-78.
4. Тихонова О.Ю. Стратегічні альтернативи розвитку українських авіакомпаній / О.Ю. Тихонова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. – К.: НАУ, 2010. – № 26. – 270 с.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Скокова Анастасія Олегівна

студентка

*Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

Данкєєва Оксана Миколаївна

асистент кафедри маркетингу та менеджменту

*Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

Підприємства, що діють в сучасних умовах господарювання, відчують необхідність переорієнтації своєї діяльності на маркетинг, використання та реалізації маркетингової концепції менеджменту. У зв'язку із цим постає проблема організації маркетингового менеджменту підприємств.

Маркетинговий менеджмент є основою ефективного функціонування підприємства. У країнах із розвинутою ринковою економікою передові успішні підприємства здійснюють свою господарську діяльність із використанням маркетингового менеджменту. В Україні невелика кількість підприємств у своїй діяльності використовує маркетинговий менеджмент. У вітчизняній економіці відсутні механізми вдосконалення маркетингового менеджменту підприємств. Саме цим обґрунтовується актуальність обраної тематики дослідження.

Проблематиці функціонування маркетингового менеджменту на підприємстві присвячено наукові праці багатьох учених-економістів. Зокрема, у зарубіжній економічній теорії цей аспект вивчали: Г. Багієв, Ф. Котлер, К. Макконелл, Е. Уткін та ін. Серед українських учених над цим питанням працювали: П. Березівський, А. Вовчак, В. Котков, С. Захарін, П. Саблук, Г. Черевко та інші. Розглянемо більш детально сутність маркетингового менеджменту та його механізми впливу на якість управління підприємством.

Термін «маркетинговий менеджмент» або «маркетинг-менеджмент» необхідно розглядати в широкому сенсі і в вузькому. У широкому сенсі маркетинговий менеджмент або «управління маркетингом» означає: широкий комплекс заходів стратегічного і тактичного характеру, спрямований на ефективне здійснення ринкової поведінки фірми і досягнення її основної мети: забезпечення сталого і всебічного успіху у споживачів товарів і послуг фірми при нормальній прибутковості і прибутковості її основної діяльності [1, с. 45]. Іншими словами, потрібно так керувати дослідженнями маркетингу, асортиментною політикою, впровадженням нових товарів, збутом, рекламою, сервісом, щоб сьогодні і в перспективі, товари і послуги фірми охоче купували за цінами, що забезпечують не тільки відшкодування всіх витрат, але і дають можливість нормального розвитку.

В цьому відношенні «управляти маркетингом» означає [2, с. 23]:

1. Правильно поставити цілі маркетингу, тобто так, щоб оптимально пов'язати можливості ринкової ситуації і науково-виробничий, збутовий і сервісний потенціал підприємства.

2. Правильно спланувати всі заходи маркетингу та ефективно організувати їх здійснення для досягнення зазначених цілей. І якщо, виводячи на ринок новий товар, підприємство спізнилося з рекламною кампанією, то на мові управління це означає низьку якість планування маркетингу.

3. Своєчасно проводити оперативне втручання в хід маркетингових процесів у зв'язку зі змінами у обставинах або поточною ринковою ситуацією.

4. Ефективно контролювати і на основі цих даних аналізувати та оцінювати весь хід маркетингу на підприємстві, готуючи необхідні корективи цілей, засобів і методів маркетингу на майбутнє.

5. Стимулювати ефективну роботу всього персоналу, зайнятого в маркетингу для отримання максимальної творчої віддачі.

У найзагальнішому вигляді все це і становить управління маркетингом. На рис. 1 зображена модель управління і місце маркетингу серед функціональних типів управління [3, с. 65]. Передбачається, що усі компоненти інших блоків цієї моделі у тій чи іншій мірі властиві всім виділеним функціям.



Рис. 1. Модель управління маркетингом на підприємстві за Балабановою

Слід зауважити, що поняття «маркетинговий менеджмент» не варто розуміти лише як «управління маркетингом». Слушною вбачається точка зору Балабанової Л.В. відносно того, що маркетинговий менеджмент – це поняття більш широке, ніж управління маркетингом. Якщо останнє являє собою одну із загальних функцій менеджменту, то маркетинговий менеджмент – це управління всіма функціями, всіма структурними підрозділами на основі маркетингу [4, с. 10].

У результаті дослідження було визначено основні проблеми, що перешкоджають впровадженню концепції маркетингу взаємодії в систему маркетингового менеджменту підприємств, які слід розглянути у двох розрізах [5, с. 12]:

- зовнішні проблеми, що пов'язані з факторами макро- та мікрорівня;
- внутрішні проблеми використання маркетингу взаємодії у вітчизняних підприємствах.

До основних проблем макрорівня слід віднести: турбулентність зовнішнього середовища бізнесу, законодавчі обмеження, негативний вплив економічної кризи на підприємницьку діяльність, некерований розвиток внутрішньої торгівлі.

Повільність впровадження процесів управління маркетинговими відносинами в системі маркетингового менеджменту вітчизняних підприємств пов'язана з негативним впливом мікрофакторів зовнішнього оточення. Негативний вплив з боку конкуренції обумовлено, перш за все, відсутністю умов для існування реального конкурентного середовища. Недостатня купівельна спроможність значної частки вітчизняних споживачів не стимулює підприємства до вивчення індивідуальних особливостей і потреб споживачів, наслідком чого є переважне використання збутової маркетингової концепції вітчизняними торговельними підприємствами [6, с. 23]. Неповне використання підприємствами всіх можливостей щодо залучення й утримання споживачів, необхідних для ефективного управління взаємодією з кожним з них, значною мірою пов'язано з небажанням або неготовністю споживачів повідомляти яку-небудь додаткову інформацію про себе, брати на себе додаткові зобов'язання, вступати в довгострокові маркетингової відносини.

На процес впровадження маркетингу взаємодії в систему маркетингового менеджменту підприємств найвідчутніше впливають особливості й перешкоди внутрішнього середовища вітчизняних підприємств. Перш за все, це проблема організації маркетингової діяльності в підприємствах. В більшості вітчизняних підприємств дотепер відсутні організаційні структури управління маркетинговою діяльністю, відпрацьовані технологічні схеми розробки, реалізації й контролю маркетингових планів, хоча як показують дослідження, багато керівників підприємств і вищий управлінський персонал усвідомлюють необхідність в цьому.

Як важливу проблему внутрішнього порядку слід відзначити, що корпоративна культура значної кількості вітчизняних підприємств не зорієнтована на підтримку стратегій маркетингу взаємодії. Більшість керівників не вбачають потреби, необхідності у формуванні довгострокових маркетингових відносин, які характеризуються довірою і взаємними зобов'язаннями, помилково вважаючи, що за сучасних динамічних умов неможливо вирішувати такі стратегічні питання.

Отже, можна зробити висновок, що саме довгострокова маркетингова взаємодія є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання підприємства в агресивному динамічному конкурентному середовищі, засобом його адаптації до змін в ньому.

Список використаних джерел:

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: навч.- метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2009. – 100 с.
2. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2012. – 349 с.
3. Балабанова Л.В. Проблеми маркетингового менеджменту в умовах ринкової економіки / Л.В. Балабанова // Торговля і ринок України: зб. наук. праць. Вип. 10 Том 1 – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2010. – С. 217-222.
4. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю: моногр. / І.В. Балабанова; МОН України, Донецьк. нац. універс. економ. і торг. ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2008. – 538 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. -11- е изд. – СПб: Питер, 2004. – 800 с.
6. Маркетинговий менеджмент: підруч. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К.: Хімджест, 2008. – 720 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

Матеріали доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

**«МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ»**

(м. Ужгород, 21-22 жовтня 2016 р.)

Підписано до друку 31.10.2016. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 10,23. Тираж 100. Замовлення № 1116-307.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.