Львівський національний університет імені Івана Франка

Ivan Franko National University of L'viv

"РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ"

"Ukrainian Economy Development under Activation of European Integration Processes"

Львів L'viv 2012

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY
OF L'VIV
ECONOMICS DEPARTMENT

ЕКОНОМІЧНИЙ НАУКОВИЙ КЛУБ
СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ
УЧЕНИХ

SCIENTIFIC ECONOMIC CLUB OF STUDENTS,
GRADUATE STUDENTS AND YOUNG
RESEARCHERS

IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY OF L'VIV
ECONOMICS DEPARTMENT

UKRAINE ECONOMY DEVELOPMENT UNDER ACTIVATION OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

Materials of
International Graduate and Post-Graduate Students
Scientific Conference
27 – 28 April, 2012
L'viv, Ukraine

L'viv
2012

Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Матеріали
міжнародної наукової
студентсько-аспірантської конференції
27-28 квітня 2012 р.
м. Львів

Львів
2012

Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет

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

Організаційний комітет конференції:

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

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

© Львівський національний університет імені Івана Франка, 2012. Укладання.
© Автори тез, 2012.

Mateusz Mirowski
Uniwersytet Wrocławski

CENTRAL AND EASTERN EUROPE IN THE LIGHT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS OF PEOPLES' REPUBLIC OF CHINA

Since the 1990s a part of international capital transfers, made mainly between developed economies, has started to flow to Eastern Asia, Latin America, and Central and Eastern Europe countries. Chinese economy, during the last decade, together with joining the group of countries that are the biggest global FDI receivers, has also become one of the biggest global investor. The size of outward Chinese FDI flows to Central and Eastern Europe countries rises by the year. The goal of the article is to answer to the question about the size of Chinese FDI inflows in Central and Eastern Europe. Its dynamics and share in the sum of global FDI inflows and global FDI inward stock on the European continent will be estimated.

Foreign direct investment is a form of international capital transfers, similar to portfolio investment (based on transactions of buying and selling bonds). The difference is that FDI are the long-term investments which goal is to assume control over the company, that is the subject of the investment, or starting up new business activity in a foreign country. Very important feature of foreign direct investments, taking under consideration the character of nowadays economy, is the fact that technology and know-how transfers are done together with the transfer of the capital. FDI character is the reason why this form has more influence on the real economy, despite their relatively smaller scale than portfolio investments.

The World Investment Report: Non-Equity Modes of International Production and Development, issued by the ONZ in 2011 informs that the level of global FDI flows rose by 5% in 2010, reaching $1,24 trillion. It is still 15% below the average for pre-crisis years, contrary to global industrial input and trade. Authors of the report predict that global FDI flows will reach their peak from 2007 ($1,9 trillion) in 2013. In 2010 developing and transition economies absorbed more than a half of global FDI flows.

One can observe significant increase (by 21% by the year) of the FDI outflows from developing economies in 2010 as a result of the intensified activity of South, East and South-East Asia (especially Chinese), and Latin America (especially Brazil, Chilean and Mexican) investors.

Twenty years of unstopped economic growth caused that at the beginning of the 21st century the government in Beijing launched the *Going Global* policy. As a result between 2003 and 2009 Chinese FDI outflows grew ten times. In 2010 13,000 Chinese domestic entities established over 16,000 overseas enterprises in more than 178 countries. The value of global FDI stock of China reached $317,2 billions.

Since the beginning of 1990s growing FDI inflows to Central and Eastern Europe have contributed to their reintegration with the rest of the European continent and the world. Economic importance of the region has been constantly growing. This fact indicate the statistics concerning the FDI inward flows which level in 2004 reached almost $58,2 billions, over ten times more than after the fall of the Berlin Wall. In 2010 the FDI inflows to Central and Eastern Europe reached $81,06 billions.

Despite this fact, the share of the FDI inward flows to the economies of the region in the overall value of FDI inflows to the European continent was decreasing between 2005 and 2007. The situation has changed in 2007 not because the real increase of the FDI inflows to Central and Eastern Europe, but because of a significant fall in FDI inward flows to developed European economies which has the biggest impact on the statistics concerning the European continent.

FDI flows to Russian Federation are the biggest in the region ($41,19 billions in 2010), bigger than flows to Poland ($9,68 billions in 2010), Czech Republic ($6,78 billions in 2010) and Ukraine ($6,49 billions in 2010). These economies absorbed over 79% of the overall FDI flows to Central and Eastern Europe in 2010.

The Central and Eastern Europe markets are perceived by China and its enterprises not only as a source of cheap labour force on the European continent. Their investments more and more often are aimed at creating value-added services and building a stronghold in industry sectors based on the use of intellectual property.

Flows of Chinese FDI to the economies of Central and Eastern Europe has risen twelve times since 2004 ($82 millions) to 1,007 billions in 2010 which constituted only 1,24% of the global FDI flows to the region. Economies of Russian Federation, Hungary and Belarus absorbed majority (more than 94%) of Chinese FDI flows to Central and Eastern Europe in 2010.

Between 2004 and 2010 the level of Chinese Foreign Direct Investments flows to Central and Eastern Europe rose from $82,2 millions to $1,007 billions. Despite its dynamics their level constituted only 1,24% of the global FDI flows to the economies of the region ($81,06 billions in 2010). Similar situation is when analyzing the figures not only for the region but for the entire European continent. The share of Chinese FDI flows to all European economies, in spite of growing three times between 2005 and 2010 (from $2,17 billions to $6,76 billions), equals only 1,84% of the global FDI flows to all European countries in 2010.

Bibliography

Monographs:
1. Jantoń – Drozdowska E., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze,* Ars Boni et Aequi, Poznań, 2009
2. Krugman P., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2007
3. *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze,* pod red. Rymarczyk J., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2006
4. United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2011,* United Nations, Geneva 2011
5. Zielińska – Głębocka A., Rynarzewski T., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006

Other sources:
1. http://www.global-arena.com
2. http://hzs.mofcom.gov.cn
3. http://www.paiz.gov.pl
4. http://www.unctadstat.unctad.org

Piotr Zajączkowski
University of Wrocław

THE IMPORTANCE OF LEGAL AND INSTITUTIONAL CONDITIONS FOR THE POLISH-UKRAINIAN TRADE

Main thesis: Already established legal and institutional framework for cooperation in economic relations between the Poland and Ukraine contributes to the intensification of trade between these countries.

The main thesis of this paper is that the already established legal and institutional framework for cooperation in economic relations between the Polish and Ukraine contributes to the intensification of trade between these countries. This paper attempts to characterise legal and institutional instruments (based on agreements concluded between the European Union and Ukraine, or directly between the Poland and Ukraine, as well as the Polish government projects supporting indigenous entrepreneurs and investors) that aim to improve economic exchanges between abovementioned countries. Applied research methods are: critical analysis of selected texts of legal acts, the information provided by the Polish and Ukrainian state authorities, and statistical data derived from public databases and state statistical offices, both Polish and Ukrainian.

In the last 20 years, in the sphere of international economic relations, occurs a dramatic increase in the number of preferential trade agreements in regional range. While in 1990 there were circa 50 of such agreements, in 2004 their number was estimated for approximately 230. Taking into consideration the assumptions of the theory of international economic relations, which points to the necessity of removing restrictions in the exchange of goods and services, in order to maximize the benefits of international trade, trade liberalization is, on the scale of the world economy, a positive factor. Nevertheless, the regional preferential trade agreements are creating conditions which are leading to the strengthening of economic ties between the countries which are members of the agreements, at the expense of countries beyond those agreements precincts. Taking into account above assumptions, in the light of statistical data, it is clear that in the case of economic relations between the Poland and Ukraine (which are largely, by virtue of Polish membership in the European Union, regulated by agreements concluded between the EU and Ukraine) all activities aimed at strengthening economic ties could positively contribute to strengthening the competitiveness of both economies in relation to the whole area of Central and Eastern Europe.

Due to the fact that the agreements concluded between the European Union and countries from outside the Union are binding on all EU members, agreements already concluded between the EU and Ukraine influence directly onto economic relations between Poland and Ukraine. Of the previously created agreements in this sphere, it is worth quoting some of the primary acts which regulate mutual economic and trade relations between the EU and Ukraine. Primarily it is Partnership and Cooperation Agreement (PCA). PCA was signed on 14 June 1994, and entered into force on the 1 March 1998. In the context of characterisation of bilateral Polish and Ukrainian economic relations, it should be noted that, on 29 April 2004, Ukraine signed the additional protocol, which extended the PCA to the countries that at that time joined the EU, and thus including the Poland. Currently, economic integration efforts in the relations of Ukraine and the EU are moving towards entering into an Association Agreement, and its direct consequence will be a Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA). In addition to the previously concluded agreements between the EU and Ukraine, governments of Poland and Ukraine signed, both in the period before the Polish accession to the EU, as well as after, a number of bilateral economic agreements. It should be mentioned here such agreements as:

• Agreement between the Government of Poland and the Government of Ukraine on Reciprocal Promotion and Protection of Investments, signed in 1993

• Convention between the Government of Poland and the Government of Ukraine for the Avoidance of Double Taxation and Prevention of Fiscal Evasion with Respect to Taxes on Income and on Capital, signed in 1993

• Agreement between the Government of Poland and the Cabinet of Ministers of Ukraine on Economic Cooperation signed in 2005

Analysis of abovementioned regulations in terms of their importance for entities which are investing and pursuing business activity in the Poland and Ukraine was concluded in the main text of the paper. Moreover, abovementioned agreements were characterized with regard to the guarantees of rights and interests of polish and ukrainian entrepreneurs, as well as the amenities offered to them by these regulations. In order to prove the thesis, which was introducted in the first part of article, (that the improved economic relationships between Poland and Ukraine, in the exchange of goods and services, arise from the implementation of the regulations which are included in the texts of cited agreements) were used diversed statistics, in order to show that there is a significant association between the abovementioned legal construction and the development of economic exchanges between these countries. Therefore, it can be stated in the conclusion that the thesis of work has been largely demonstrated.

Bibliography:

1. Budnikowski A., Międzynarodowe stosunki gospodarcze, Warsaw 2006
2. Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Poland, Informator ekonomiczny o krajach świata: Ukraina, Warsaw 2011
3. Ministry of Economic Affairs of the Republic of Poland, Informacja o stosunkach gospodarczych Polski z Ukrainą, Warsaw 2011
4. Agreement between the Government of Poland and the Government of Ukraine on Reciprocal Promotion and Protection of Investments, signed in 1993 (Dz. U. RP, 1993 r., n˚ 125, pos. 575)
5. Convention between the Government of Poland and the Government of Ukraine for the Avoidance of Double Taxation and Prevention of Fiscal Evasion with Respect to Taxes on Income and on Capital, signed in 1993 (Dz. U. RP, 1994 r., n˚ 63, pos. 269)
6. Agreement between the Government of Poland and the Cabinet of Ministers of Ukraine on Economic Cooperation signed in 2005 (Monitor Polski, 31.08.2006 r., n˚ 59, pos. 628)
7. Central Statistical Office of Poland, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland, Warsaw 2011
8. Central Statistical Office of Poland webpage: http://www.stat.gov.pl/gus
9. State Statistics Service of Ukraine webpage: http://www.ukrstat.gov.ua/
10. Euromonitor International, Regional Focus: Uneven recovery in Eastern Europe, 01 December 2010
11. Euromonitor International, Ukraine: Country Profile, 21 October 2011
12. Euromonitor International, Poland: Country Profile, 9 March 2011
13. Euromonitor International, Eastern Europe: Regional Profile, 21 May 2011
14. Euromonitor International, Business Environment: Ukraine, 23 February 2010
15. Euromonitor International, Business Environment: Poland, 1 March 2010

Есма Аблязова
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ІСЛАМСЬКИХ КРАЇН

Світові економісти називають ісламську економічну систему феноменом. Економічна система ісламських країн виявилась найбільш стабільною і майже не постраждала в світовій фінансовій кризі 2007-2009 років.

Основною ідеєю роботи ісламської банківської системи є те, що оскільки гроші не є товаром, то вони, відповідно, не можуть зростати лише тому, що були видані як позика. Фактично, всі операції у фінансових установах, що працюють за принципами шаріату, здійснюються на основі поділу відповідальності та пайової участі обох сторін - яка дає в борг і яка бере. Тобто, кредитор може розраховувати на дохід тільки у випадку коли гроші, які були вкладені в економіку, створили реальну додану вартість. Винагорода ж банку або вкладника не є початково гарантованою, а виникає у наслідок прибутковості бізнесу.

Також не практикується в цій банківській системі і інфляційний відсоток. Одним з найбільших завдань системи банків у мусульман є надання в позику не грошей, а будь-яких інших коштів з високою ліквідністю і можливістю поступового і пропорційного подорожчання відповідно до інфляційного відсотка. Тобто треба інвестувати у довготермінові проекти і при цьому керуватись вимогами підтримання ліквідності та прибутковості.

Ісламська банківська система виявилася найстійкішою і найефективнішою в умовах світової фінансової кризи. Стійкість ісламських банків до економічної кризи пояснюють тим, що Коран забороняє їм займатися спекуляціями. Відповідно до норм Шаріату ісламським фінансовим установам заборонено здійснювати інвестування в потенційно небезпечні активи, в тому числі деривативи і високоризикову іпотеку. А світові фінансові банки і компанії найбільше зазнали збитків саме в цій сфері [7].

В даний момент ісламська модель банківської системи використовується приблизно в 40 країнах світу. В більшості випадків, це створення «ісламських вікон» - філіалів, які здійснюють свою діяльність на основі принципів ведення ісламської банківської справи. Дані види банків поки що не набули широкого поширення в країнах «немусульманського» світу, оскільки порівняно з світовою банківською діяльністю, рівень ризику в ісламських банках є порівняно високим. Також на це впливають і особливості різних економічних моделей поведінки народів світу в залежності від їх соціальної, культурної та релігійної приналежності. Однак, незважаючи на це, в даний час ісламська банківська модель набуває розвитку в країнах, в які масово переселяються мусульмани. Розвиток мусульманської банківської системи в світі також обумовлюється тим фактом, що вона є найбільш прозорою, порівняно з іншими банківськими системами. Ісламські банки надають повну інформацію щодо своєї діяльності контролюючим органам з приводу довгострокової інвестиційної стратегії, видів цінних паперів, даних фінансового стану, внутрішнього фінансового контролю та кваліфікації персоналу.

В ісламські банки надходять кошти державних інвестиційних фондів арабських країн. За розрахунками International Islamic University of Malaysia, в 2010 р. частка ісламських банків становила близько 20% на ринку мусульманських країн. За даними DIB ісламська фінансова система налічувала в 2006 р. 265 млрд.$ капіталізації, а в 2008-му - 1 трлн. $. За даними МВФ активи ісламських банків становлять менше - 500 млрд.$, але й така сума досить вагома для світової економіки. На даний момент темпи зростання активів фінансових інститутів становлять 10-15% на рік, тому прогнозовано до 2013 року ці активи досягнуть 1 трлн.$.

Зараз, загальний обсяг світового ринку облігацій, які випускають відповідно до основ Шаріату, складає приблизно 200 млрд.$. 76% загального обсягу ісламських облігацій в світі випущені Малайзією, загальний обсяг капіталу ісламських фінансових установ становить всього 1% від всіх банківських активів світу, але вплив банків мусульман постійно підвищується передовсім в мусульманських країнах, де чисельність населення постійно зростає. За оцінками експертів Управління ісламських фінансових послуг Куала-Лумпурі (Малайзія), ісламська фінансова система до 2015 року може збільшити свої активи до 2,8 трлн $.

На даному етапі розвитку ісламської фінансової системи можна передбачити кілька варіантів розвитку цих банків в світовій фінансовій системі.

По-перше, ісламські банки наразі активно інтегруються в фінансові системи «не мусульманських» країн, тому зовсім скоро вони будуть функціонувати в цих системах як один з елементів банківської системи країни. Однак, для того, щоб ввести цю систему в країну, необхідно створити відповідні умови для функціонування системи на принципах Шаріату. Це призведе до зміни правової основи функціонування банківської системи і, можливо, до покращення економічних ситуацій в країнах, де ця система буде впроваджуватись. Це обумовлено тим, що гроші будуть використовуватись в якості реальних фінансових інвестицій в проекти, які будуть забезпечувати покращення економічного і соціального добробуту населення.

Другий сценарій розвитку цієї фінансової системи може відбуватись в тому випадку, коли теперішня фінансова система в силу якихось обставин занепаде. В цьому випадку, цілком можливо, що країни світу оберуть своєю фінансовою моделлю ісламську банківську модель. Однак ця модель розвитку ісламської системи є гіршою за першу, оскільки занепад світової фінансової системи призведе до невідомих наслідків. Цей варіант є найбільш негативним та непередбачуваним.

В даний момент ісламські банки мають великий вплив на існуючу фінансову систему. Ісламські принципи функціонування банків почали використовувати такі країни як Німеччина, Франція, Великобританія та Японія. Ці країни поступово коректують законодавство та створюють відповідні програми для стимулювання розвитку ісламських банків.

Примітки:

1. Галицька О.: Всевишній дозволив торгівлю і заборонив зростання [Електронний ресурс]:Галицька О.// ІА «Умма»,2011-Режим доступу: http://umma.org.ua/uk/article/publications/2011/09/16/86
2. Борисенко М. Ісламський банкінг як перспективний напрям розвитку світової банківської системи [Електронний ресурс]: Борисенко М.// «Хай Вест»,2011-Режим доступу: http://h.ua/story/335674/
3. Зінько С. Ю. Країни Близького Сходу в сучасних міжнародних інформаційних відносинах: Монографія. – Львів: Ліга-Прес, 2009. – 364
4. Едвардес У. Історія та сучасність мусульманського фінансового світу [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/027.htm
5. Шевчук К. Банки під «небесним покриттям»: як воно там, і чи світить воно нам? [Електронний ресурс]:2006//Режим доступу: http://h.ua/story/6828/
6. «В Україні зростає зацікавленість ісламськими фінансовими установами» [Електронний ресурс]- Режим доступу: gazeta.comments.ua
7. « Ісламські банки б'ють рекорди» [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://eizvestia.com

8. Мельник П.В. Банківська система зарубіжних країн / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, О.Д. Гордей. – К.: Алера, 2010. – 586с.
9. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. – М.: Марджани, 2010. – 367с.

Esma Abliazova
Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGY OF THE BANKING SYSTEMS OF ISLAMIC COUNTRIES

Pretty amazing today is the concept of islamic economic system. World economists call this phenomenon the phenomenon, but recently it began to occupy a special niche in the traditional world economy.

Islamic model is popular today for the reason that it proved the most stable and hardly suffered in the global financial crisis 2007-2009.currently, islamic banking system is used in approximately 40 countries. In most cases, is the creation of "islamic windows" - branches that operate on the principles of islamic banking.

Ірина Ангелко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД РИНКОВИХ РЕФОРМ

Серйозними перешкодами на шляху ефективного розвитку сучасної економіки України є проблеми тінізації та криміналізації суспільного життя, від розв'язання яких безпосередньо залежить забезпечення сталого економічного розвитку, підвищення добробуту населення і зміцнення національної безпеки держави.

Враховуючи історичні умови господарювання, очевидно, що тіньова економічна діяльність в Україні – явище не нове. Передумови поширення тіньових процесів в Україні виникли ще за часів колишнього СРСР. Тому із відновленням незалежності Україна отримала у спадок вже сформований тіньовий сектор з досить вагомим кримінальним ядром. У період ж ринкових реформ відбулося лише її бурхливе зростання, реструктурування та пристосування до нових умов.

Сьогодні, за різними оцінками, рівень тінізації української економіки сягає 40–60% офіційного ВВП [1; 2]. Проте, тіньова діяльність в Україні характеризується не лише значним поширенням та великими масштабами, але й якісними особливостями. Так, на відміну від інших країн – як розвинутих, так і тих, що розвиваються, – тіньова економіка в Україні тісно переплетена з формальною, конкурує з нею та витісняє її з найбільш зарегламентованих сфер господарювання. Тіньова економічна діяльність створює реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави, негативно впливає на всі сторони суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну та гуманітарну сфери. Разом з тим, тінізація економічних відносин веде до зростання правового нігілізму, посилення криміналізації економічних відносин, заміщення прозорого державного контролю кримінальним, поширення корупції, що підриває, зрештою, довіру до держави, гальмує процеси державотворення, демократизації, побудови громадянського суспільства та інтеграції України у світове співтовариство.

На наш погляд, усю сукупність причин виникнення та існування тіньової економічної діяльності в Україні можна умовно розділити на дві групи. Першу групу становлять засади функціонування адміністративно-командної економіки, оскільки поширення тіньових економічних процесів частково викликане інтегрованістю економіки УРСР у господарський комплекс СРСР, який характеризувався надмірним одержавленням і надцентралізацією. Друга група причин охоплює особливості економічних перетворень за умов незалежності та відповідно у період ринкових реформ. Необхідність такого поділу об'єктивна, оскільки успадковані від СРСР проблеми виявилися доволі значними і вирішити їх повністю поки що не вдалося.

У сучасних умовах господарювання розвиткові тіньової економіки сприяють причини як економічного так і адміністративно-правового характеру. Серед перших можна виділити високий рівень оподаткування суб'єктів економічної діяльності в Україні, загострення економічної кризи, високий рівень прихованого безробіття, зволікання з виплатою офіційної зарплати тощо. В основі адміністративно-правових правопорушень – недосконалість чинного законодавства, що дозволяє посадовим особам використовувати державні та службові повноваження з корисливою метою, створюючи сприятливі умови для шахрайства.

Наведений перелік причин тінізації економіки України дає можливість виділити основні ознаки тіньової економічної діяльності:

- тіньова економіка має власні механізми регулювання, в основу яких покладено економічний інтерес – отримання максимального доходу (прибутку) при мінімальних затратах, необхідних для його отримання. Це основний мотив і важливий аргумент здійснення тіньової діяльності;
- функціонування тіньової економіки базується часто на безплатному використанні суспільної власності (державної, комунальної, акціонерної). Така діяльність збагачує певне коло людей за рахунок всього суспільства;
- великі масштаби тіньової економіки;
- циклічний характер тіньової діяльності: зростання тіньової економіки співпадає з періодом економічного спаду (кризи), а її зменшення – відповідно – з періодом стабільного економічного зростання;
- більш висока ефективність тіньової економіки у порівнянні з офіційною за рахунок безкоштовних або оплачених за мінімальними цінами ресурсів, засобів виробництва, виробничих приміщень; заміщення затрат тіньової діяльності шляхом завищення цін на легально виготовлену продукцію; отримання різного роду пільг та дотацій без врахування доходів від тіньової діяльності; ухилення від сплати податків і т.д.;
- висока мобільність і гнучкість тіньової економіки при виробництві товарів чи наданні послуг;
- в період зростання тіньової економіки виникає її інституціолізація, створюється новий порядок розподілу як суспільного продукту, так і доданої вартості;
- спостерігається лавиноподібне збільшення рівня тінізації економіки при перевищенні податковим тиском визначеної межі;
- в якості фінансових ресурсів тіньової економіки використовується в основному готівка, в тому числі іноземна валюта;
- в цілому зростання масштабів тіньової економіки в більшій мірі залежить від загального стану економіки, життєвого рівня населення та існуючих державних норм та обмежень.

Для подолання негативних наслідків тіньової економіки, значного зниження її рівня, необхідно розробити та реалізувати низку заходів щодо протидії тіньовій економічній діяльності. Зокрема, варто здійснити заходи щодо детінізації та декриміналізації економіки, запобігання непродуктивному відпливу капіталу, захисту суб'єктів господарювання від рейдерства та детінізації політичного процесу.

На нашу думку, проблема детінізації економіки – це, передусім, проблема політико-економічна. Для успішного її розв'язання потрібна ціла система заходів: політичних, економічних, правових, організаційних, технічних, виховних.

Загалом, комплекс заходів детінізації вітчизняної економіки, на наш погляд, може містити наступні елементи:

- створення сприятливих умов для легалізації зайнятості та доходів населення;
- стимулювання інвестиційних процесів;
- вдосконалення монетарної політики, сприяння розвитку банківської системи і забезпечення ефективної діяльності фінансових ринків;
- створення сприятливих умов для розвитку підприємництва;
- здійснення податкової реформи.
- створення правового поля цивілізованих відносин держслужбовців і підприємців;
- реформування національної системи бухгалтерської звітності з метою її спрощення й уніфікації;
- прийняття законодавчих актів, що посилюють захист приватної власності, комерційної та банківської таємниці, забезпечують правову захищеність підприємців;
- посилення боротьби з корупцією.

Реалізація зазначених рекомендацій дасть змогу Україні хоча б на декілька відсотків знизити рівень тінізації економіки та сприятиме не лише формуванню повноцінного ринкового середовища, розвитку економіки, легалізації капіталу, процесу демократизації економіки і суспільства в цілому, а й значному підвищенню конкурентоспроможності економіки та усуненню реальних загроз національній безпеці держави.

Примітки:

1. Прес-реліз "Бюджетні ризики та державні закупівлі" // Рахункова палата України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/ua

2. Тінізація економіки набула тотального характеру [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 26 грудня – 14 січня 2010. – №51(779). – Режим доступу: http://www.dt.ua/2000/2020/68207/

Iryna Anhelko
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES SHADOW ECONOMY OF UKRAINE DURING MARKET REFORM

Reasons of shadowing of economy of Ukraine are considered in the conditions of independence and accordingly in a period market reforms, the basic signs of shadow economic activity are presented, practical recommendations are given in relation to the ways of unshadowing of domestic economy.

Василина Андрейків
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СТАВКИ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сучасної економіки одним із основних напрямів державного пливу являється податкове регулювання, що спрямоване на підтримку та покращення фінансового сектору. Ефективність системи оподаткування, з огляду окремого податку, залежить від визначення об'єкта оподаткування, методики розрахунку суми податку, ставки податку, строків і джерел сплати податку до бюджету, а також пільг щодо оподаткування. Важливим є визначення ставки оподаткування для прояву регулюючої і фіскальної функції податку тому диверсифікація ставок податку та її удосконалення вимагає прийняття виваженого рішення. Після прийняття Податкового кодексу України[1], було визначено нові положення щодо оподаткування прибутку підприємств, які повинні призвести до істотних змін щодо нарахування, оплати та справляння податку. Актуальним залишається питання аналізу ставок податку на прибуток, як одного з елементів оподаткування.

Вивченню цих питань присвячені фундаментальні дослідження таких науковців, як: Т. І. Єфименко, І. В. Колупаєва, С. Л. Лондар, Ф. О. Ярошенко та інші.

Метою дослідження є вивчення чинного законодавства, яке визначає ставки податку на прибуток; виявлення особливостей встановлення ставок та аналіз ставок за окремими категоріями суб'єктів оподаткування прибутком підприємства.

Головне нововведення щодо податку на прибуток – це поетапне зменшення ставки податку. Так, з 1 квітня і до кінця 2011р. ставка податку становила 23%, протягом 2012р. становить 21%, з 2013р. буде складати 19% та починаючи з 1 січня 2014р. ставка податку зменшиться до 16%[1].

Враховуючи, що податкове навантаження в Україні одне з найвищих[2, с.122], зменшення ставки є нагальним кроком і, як наслідок, забезпечить збільшення рівня добровільної сплати податку на прибуток. Норми Податкового кодексу передбачають не лише поступове зниження ставки податку на прибуток, але і її диверсифікацію. До деяких платників податку на прибуток підприємств (що відповідають при цьому певним критеріям) застосовуються податкові канікули строком на 5 років з 1 квітня 2011 р. по 1 січня 2016 р. До такої групи суб'єктів оподаткування відносяться[3, с.12]:

– суб'єкти господарювання, які створені після 01.04.2011 р., за винятком тих суб'єктів, які виявляться створеними шляхом реорганізації (злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення), приватизації і корпоратизації);

– діючі підприємства, у яких за останні 3 роки (якщо цей період менше 3 років, то за весь час існування) щорічний об'єм доходів не перевищує 3 млн. грн., при чому середньооблікова чисельність працівників не повинна перевищувало 20 чоловік;

– підприємства, які були платниками єдиного податку ще до набрання чинності Податкового кодексу, та у яких за останній календарний рік об'єм виручки не перевищує 1 млн. грн., а середньооблікова чисельність працівників становить до 50 чоловік.

Але перераховані суб'єкти оподаткування можуть застосовувати ставку податку на прибутку 0% лише за умови дотримання наступних обмежень:

– щорічний прибуток (наростаючим підсумком з початку року) не повинен перевищувати 3 млн. грн.;

– середньооблікова чисельність за кожним визначеним вище суб'єктом оподаткування не повинна перевищувати встановлених обмежень;

– нарахована за кожен місяць заробітна плата (прибуток) найманих робітників не має бути менше ніж розмір двох мінімальних заробітних плат.

При цьому встановлюється обмеження: якщо платники податку, що застосовують режим податкових канікул, у будь-якому звітному періоді досягли показників отриманого доходу, середньооблікової чисельності або середньої заробітної

плати працівників, з яких хоча б один не відповідає зазначеним критеріям, такі платники податку зобов'язані оподаткувати прибуток, отриманий у цьому звітному періоді за загальною ставкою оподаткування.

Разом з тим норми законодавства встановлюють перелік діяльностей, на які ставка податку на прибуток 0% не поширюється (діяльність у сфері розваг; діяльність з обміну валют; видобуток та реалізація корисних копалин загальнодержавного призначення, виробництво, оптовий продаж, експорт, імпорт підакцизних товарів, серійне виробництво і виготовлення дорогоцінних металів і коштовного каміння, діяльність у сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води та інші види діяльності)[1].

Згідно п.44.2 ст.44 Податкового кодексу передбачено ведення спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат з метою обчислення об'єкту оподаткування для суб'єктів, які обрали ставку податку на прибуток 0%. Методика ведення спрощеного бухгалтерського обліку прибутків і витрат з метою обчислення об'єкту оподаткування затверджена Наказом Міністерства фінансів України «Про внесення змін до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 24.01.11 р.[2, с. 3].

Нова редакція П(С)БО 25[5] передбачає форму спрощеного фінансового звіту для підприємств, які з II кварталу 2011р. застосовують нульову ставку податку на прибуток, у складі Балансу (форма №1мс) і Звіту про фінансові результати (форма №2-мс).

Окрім випадків звільнення від оподаткування податком на прибуток підприємства, обумовлених ст.154 Податкового кодексу[5], пільги щодо оподаткування також встановлюються у розділі „Перехідні положення" для деяких сфер діяльності.

Так, тимчасово звільняються від оподаткування прибутку підприємств наступні суб'єкти[1]:

1. Виробники біопалива – до 1 січня 2020р. Сьогодні в Україні біопаливо розглядається як альтернатива традиційному пальному, вважається, що його виготовлення буде максимально прибутковим для нашої країни в найближче десятиріччя.

2. Газодобувні підприємства – до 1 січня 2020р.

3. Підприємства готельного бізнесу – з 1 січня 2011р. строком на 10 років. Реалізація цих норм повинна сприяти своєчасному здійсненню заходів із підготовки до проведення в Україні Євро-2012 і зменшенню кількості збиткових готельних підприємств та створенню нових робочих місць.

4. Підприємства легкої промисловості (крім підприємств, які виготовляють продукцію на давальницькій сировині) – з 1 січня 2011р. строком на 10 років.

5. Підприємства електроенергетики, суднобудування, літакобудування, машинобудування для агропромислового комплексу – з 1 січня 2011 р. строком на 10 років.

6. Видавнича діяльність – до 1 січня 2015р.

У галузі освіти звільняється від оподаткування прибуток дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів недержавної форми власності, отриманий від надання освітніх послуг[1].

За ставкою нуль відсотків оподатковується прибуток страховика, що здійснює страхування життя, але законодавство встановлює певні умови, яких страховику обов'язково потрібно дотримуватися.

Значну диверсифікацію ставок податку на прибуток передбачено нормами Податкового кодексу для нерезидентів. Так, для прибутків нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом походження прибутків в Україні, передбачені наступні ставки оподаткування: 0%, 4%, 12% (страхова діяльність), 6% (за договорами фрахту), 20% (рекламна діяльність), 15% і 23% (інша діяльність)[4, с. 12].

Таким чином, встановлення оптимальних податкових ставок – одне з найскладніших і найважливіших проблем оподаткування. На сьогоднішньому етапі впровадження норм Податкового кодексу України складно оцінити ефективність встановлених ставок податку на прибуток, але, у будь-якому випадку, податкові пільги – це перші кроки в полегшенні податкового тягаря для українського виробника, а отже перший крок до розвитку економіки.

Отже, одне з найскладніших і найважливіших проблем оподаткування є встановлення оптимальних податкових ставок. Саме недосконалість ставок може зменшити фіскальну значимість, та регулюючий ефект будь-якого податку. На даний момент складно оцінити ефективність встановлених ставок податку на прибуток, але, у будь-якому випадку, податкові пільги, що набрали чинності, – це перші та вагомі кроки в полегшенні податкового тягаря для українського виробника, це значний внесок до розвитку економіки.

Загальний економічний ефект від застосування диверсифікації ставок податку на прибуток підприємств позитивно вплине на розвиток фінансових взаємин, створить умови для активізації економічних суб'єктів господарювання, буде сприяти зростанню прибуткової частини відповідних бюджетів тощо. Тільки виважена податкова політика здатна забезпечити необхідні умови для функціонування господарюючих суб'єктів та створити необхідні умови для становлення економічного потенціалу України.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

2. Єфименко Т. І. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи / Т.І.Єфименко // Фінанси України. – 2010. – №12. – С. 3-11.

3. Колупаєва І. В. Аналіз податкового навантаження в Україні / І.В.Колупаєва // Соціально-економічний розвиток сучасного суспільства: зб. тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф. науковців, викладачів, спеціалістів. – Харків, 2010. – С. 122-123.

4. Лондар С. Л. Моделювання надходжень із податку на прибуток підприємств в умовах українського економічного середовища / С. Л. Лондар // Фінанси України. – 2010. – №12. – С. 12-20.

5. Наказ Міністерства фінансів України „Про внесення змін до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку" від 24.01.11р. №25 // Офіційний сайт Верховної Ради України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

6. Ярошенко Ф. О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу (коментарі до пропозицій Міністерства фінансів України) / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 3-21.

Vasylyna Andreikiv
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES DIVERSIFY THE TAX RATE ON PROFIT

In the article a current legislation that determines the rates of profits tax of enterprises is considered in detail. Special rates of profits tax for the different categories of party are analyzed. The limitations of preferential tax rate using are determined.

Надія Андрес
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОЦЕСИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: СПРОБА ПОРІВНЯЛЬНОГО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ

На сучасному етапі розвитку України керівництво держави, провідні науковці та політичні діячі визначальним пріоритетом називають модернізацію. Термін «модернізація» є одним із найбільш уживаних у вітчизняній науковій літературі, але й досі відсутнє цілісне бачення та розуміння процесів, для позначення яких використовують згадане поняття. Сам термін «модернізація» в перекладі з французької означає «оновлення» та передбачає удосконалення, надання будь-чому нового вигляду, зміну відповідно до сучасних вимог[1]. У сучасному розумінні модернізація – це будь-яке динамічне, свідомо регульоване і якісне покращення в різних сферах суспільного життя, яке запроваджується у тих чи інших країнах для скорочення відставання від держав-конкурентів[2].

Основними документами, в яких визначено конкретні цілі та зміст процесів модернізації в Україні є щорічне Послання Президента України до ВРУ: «Модернізація України — наш стратегічний вибір»; Стратегія «Україна 2020: стратегія національної модернізації»; Програма економічних реформ на 2010-2014 рр.: «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» розроблена Комітетом з економічних реформ при Президентові України.

Об'єктивність і необхідність оновлення, змін у суспільстві зумовлюють актуальність дослідження процесів модернізації у різних сферах суспільного життя. Узагальнюючи підходи науковців, громадських і політичних діячів[3, 4] до розуміння процесів модернізації, можна зробити висновок, що її характерними ознаками є:

- позитивна динаміка основних показників, які характеризують різні сфери суспільного життя;
- наявність якісно нових чи удосконалених явищ, процесів, продуктів, послуг, які забезпечують підвищення якості життя, ефективності діяльності та конкурентоспроможності країни на різних рівнях.

Якість оцінки процесів модернізації залежить від того, на скільки методологічно обґрунтованим є перелік показників такої оцінки. Вона має враховувати, насамперед, якісні характеристики процесів модернізації у різних сферах суспільного життя. Ці показники систематизовано у табл. 1.

Таблиця 1

Показники-індикатори оцінки процесів модернізації у різних сферах суспільного життя

Сфера суспільного життя	Показники-індикатори модернізації
Культурно-духовна	- відвідування населенням закладів культури та мистецтва; - забезпеченість населення закладами культури та мистецтва; - кількість проведених виставкових заходів; - частка дітей, які знаходяться в будинках-інтернатах, сиротинцях; - рівень злочинності.
Соціальна	- середня очікувана тривалість життя; - середня тривалість навчання осіб віком 25 років і старше; - частка осіб, які пройшли перепідготовку підвищення кваліфікації; - кількість користувачів Інтернет на 10 тис. населення; - частка витрат на харчування в сукупних середньодушових витратах населення.
Громадянська	- рівень залучення та участі населення в громадських організаціях; - кількість масових заходів, проведених громадськими організаціями; - обсяг фінансування діяльності громадських організацій.
Економічна	- коефіцієнт оновлення основних засобів; - впровадження нових прогресивних технологічних процесів на 1000 зайнятих; - використання передових виробничих технологій на 1000 зайнятих; - частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої; - частка інвестиційної продукції, товарів широкого вжитку (ТШК) і тривалого користування (ТТК) в загальному обсязі реалізованої продукції.

З метою порівняння та статистичного аналізу процесів модернізації економіки у регіонах України нами зроблена спроба їх інтегральної оцінки. Для здійснення такої оцінки використано інструментарій методики вимірювання індексу людського розвитку. Узагальнення нормованих показників оцінки процесів модернізації регіональної економіки, наведених у табл. 1, в інтегральну оцінку здійснювалось з використанням однакових ваг.

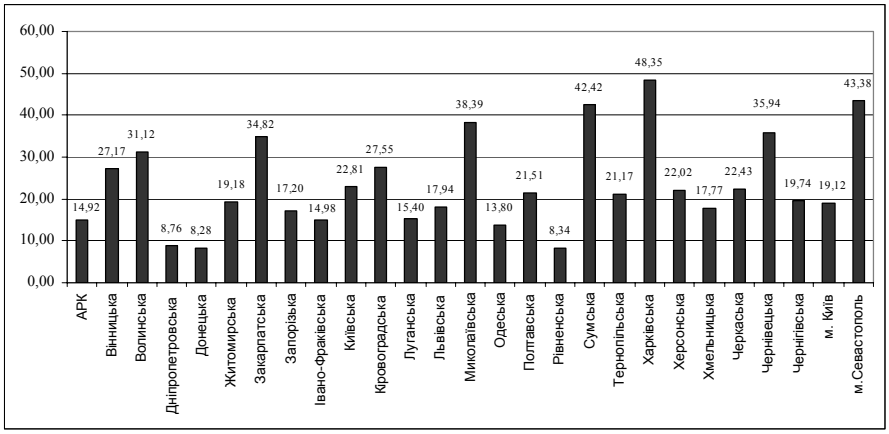


Рис. 1. Інтегральна оцінка регіонів України за показниками-індикаторами модернізації економічної сфери у 2010 році

Результати інтегрального оцінювання регіонів України за рівнем модернізації економіки ілюструє рис. 1.

В регіональному рейтингу процесів модернізації економіки за результатами 2010 року перше місце посідає Харківська

область. Це обумовлено лідируючими позиціями області за рівнем використання передових виробничих технологій на 1000 зайнятих, впровадженням прогресивних технологічних процесів (найвище значення (1,3) серед усіх регіонів України), а також часткою інвестиційної продукції, ТШВ і ТТК в загальному обсязі промислової продукції (60,7%). Друге місце у рейтингу процесів модернізації економіки належить м. Севастополь, що пов'язано з порівняно високим коефіцієнтом оновлення основних засобів (7%) підприємств міста, а також найвищим серед регіонів країни значенням показника використання ПВТ на 1000 зайнятих (5). Трійку лідерів замикає Сумська область, яка за таким індикатором як частка обсягу реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції (7%) посідає перше місце серед областей України, але водночас за рівнем використання передових виробничих технологій на 1000 зайнятих – останнє.

На протилежному фланзі шкали за рівнем активності процесів модернізації – Одеська, Дніпропетровська, Рівненська та Донецька області. У цих регіонах процеси модернізації статистично проявляються найслабше, що певною мірою можна пояснити регіональними особливостями галузевої спеціалізації, об'єктивно високою часткою сировинної продукції у структурі промислового виробництва, інвестиційними проблемами оновленням технологічної бази виробництва.

Примітки:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 848 с.
2. Михальченко Н. Украинское общество: трансформация, модернизация или лимитроф Европы? – К.: Институт социологии НАН Украины. – 2001. – 440 с.
3. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України. "Економіка України", № 3, 2010, с.4-20.
4. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України. "Економіка України", № 1, 2011, с. 38-50.
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік. К. *:* Август Трейд*,* 2011. - 560 с.

Nadija Andres
Ivan Franco National University of Lviv

Modernization process of the economy of regions of Ukraine: an attempt of comparative statistical analysis

The concepts of modernization, the basic documents that reveal the content and specific aims of the modernization process are discovered, and key indices-indicators of its evaluation in different spheres of social life are described. An attempt of integrated assessment was made for the purpose of comparative statistical analysis of modernization processes in the regions of Ukraine and the most problematic regions and regions with relatively favorable and stable state of economic modernization were identified.

Ірина Антонишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЛЬВІВЩИНИ

Процес інвестування слід розглядати як один з основних чинників зростання економіки як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Даний підхід зумовлений тим, що вирішення проблем формування й реалізації в Україні такої регіональної політики, яка б забезпечувала зростання рівня соціально-економічного розвитку регіонів і підвищення рівня життя населення, є неможливим без активізації інвестиційної діяльності, що, як відомо, дозволяє здійснити прогресивні структурні зрушення в економіці, інноваційне оновлення її реального сектору, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення підвищення соціально-економічних показників як окремих територій, так і держави загалом. Необхідною умовою для досягнення зазначених цілей є залучення значних коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Але при цьому необхідно враховувати специфіку процесу залучення інвестицій у регіони, виходячи з рівня та темпу соціально-економічного розвитку кожного. [1]

Обсяги надходження інвестиційних ресурсів в Україну безпосередньо залежать від інвестиційної привабливості її регіонів. Під інвестиційною привабливістю регіону розуміють сукупність певних параметрів та характеристик, притаманних цьому регіону, які дозволять йому залучати необхідний обсяг капіталу на взаємовигідних з інвесторами умовами. [2]

Інвестиційну політику Львівської області можна схарактеризувати як ресурсно-привабливу. Привабливість регіону визначається такими чинниками:

- високими темпами ринкового розвитку;
- високим рівнем освіти населення, кваліфікованою робочою силою;
- великою часткою новітніх галузей промисловості;
- широкою мережею науково-дослідних установ;
- розвиненою телекомунікаційною мережею;
- багатим ресурсним потенціалом;
- міжнародними транспортними коридорами, що проходять територією області;
- широкими можливостями для відпочинку та рекреації. [3]

Активізація інвестиційних процесів залишається актуальним питанням, зокрема з огляду на уповільнення цих процесів у період подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи. Динаміка інвестування економіки області характеризується стабільним нарощуванням обсягів інвестицій з 2000 року, значним скороченням у 2009 році та деякою активізацією інвестиційної діяльності з 2010 року. Приросту інвестицій на Львівщині було досягнуто завдяки фінансуванню об'єктів до Євро-2012 (будівництво терміналу, злітно-посадкової смуги, стадіону; реконструкція доріг і вулиць), на будівництві яких освоєно п'яту частину усіх інвестицій в області.

Пріоритети інвестування в область у зв'язку з підготовкою до Євро-2012 дещо змінилися: зросла питома вага інвестицій, спрямованих на розвиток інфраструктури, готельного бізнесу, діяльності у сфері культури та спорту, натомість скоротилася частка торгівлі, промислового виробництва. Фінансування розвитку готельного бізнесу Львівщини зросло майже на чверть порівняно з 2009 роком, а відносно 2000 року – у 6,6 раза. Так у 2010 році збудовано готелів та подібних будівель на 838 місць, що в 3,7 раза більше, ніж у 2009 році.

Особливо гостро фінансово-економічна криза позначилась на житловому будівництві. Три роки поспіль скорочувалися інвестиції у будівництво багатоквартальних житлових будинків, обсяги яких у 2010 році були у 2,8 раза менші, ніж у 2007 році. Також суттєво зменшились надходження інвестицій у сільське господарство.

У територіальному розподілі найбільше іноземних інвестицій вкладено у підприємства міста Львова – 837,1 млн. дол. США (65,7% від загального обсягу інвестицій, вкладених в область). Значними є обсяги іноземних інвестицій у Буський – 80,5 млн. дол. США (6,3%), Стрийський – 76,9 млн. дол. США (6%), Кам'янка-Бузький – 46,1 млн. дол. США (3,6%), Жидачівський – 39,8 млн.

дол. США (3,1%) та Яворівський – 37,1 млн. дол. США (2,9%) райони. Таким чином, аналіз регіонального розподілу інвестиційних ресурсів ілюструє значну нерівномірність капітальних вкладень у галузі господарського комплексу міст та районів обласного підпорядкування. Переваги інвесторів пов'язані в основному із вкладенням ресурсів у центри з розвинутою ринковою інфраструктурою, з порівняно вищою платоспроможністю населення.

Інвестиції надійшли в область з 58 країн світу, у 2010 році вкладення здійснили партнери з 35 країн. Лідерами в інвестуванні підприємств Львівщини є партнери з Польщі, Австрії, Кіпру, Великої Британії та Німеччини. На ці країни припало понад дві третини від загальнообласного обсягу прямих іноземних інвестицій.

Найбільш вагомими та стабільними партнерами області є інвестори з Польщі. Цьому сприяють такі регіональні особливості., як взаємні економічні інтереси, вигідні географічні та геополітичні умови. Станом на 1 січня 2011 року ними вкладено 333,9 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій або чверть від загального обсягу іноземного капіталу в області. Найбільшу активність польські партнери проявили у 2009, коли в економіку області ними було внесено найбільші обсяги іноземних інвестицій за весь період інвестування. В 2010 році інвестиції надійшли хоч і в суттєво менших, але в значних розмірах (55,7 млн. дол.). [4]

Для створення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні, поліпшить його привабливість для вітчизняних та іноземних інвесторів були розроблені та затверджені Стратегія розвитку Львівщини до 2015 року та Програма інвестиційного розвитку Львівської області на 2011–2015 роки. Дія Програми поширюється на сферу інвестиційної діяльності, як складову соціально-економічного розвитку Львівської області. Головна мета програми – розроблення та впровадження ефективної регіональної політики у сфері інвестиційної діяльності, поліпшення інвестиційного іміджу області, створенні сприятливого і стабільного інвестиційного клімату для забезпечення зростання надходжень інвестицій в економіку регіону.

Отже, для стабільного соціально-економічного розвитку необхідно нарощувати інвестиційні ресурси, розробити та впровадити механізми стимулювання інвестиційної діяльності, налагодити співпрацю з вітчизняними та іноземними компаніями для послідовного збільшення частки капітальних вкладень.

Інвестиційна політика повинна базуватися на чітко визначеному партнерстві з дотриманням таких принципів: забезпечення інвесторам рівних прав та умов у здійсненні інвестиційної діяльності, надання інвесторам гарантій від некомерційних ризиків через погіршення умов здійснення інвестиційної діяльності, створенням інвесторам широких можливостей для реалізації великих та малих інвестиційних проектів, надання повної інформації інвесторам про вільні земельні ділянки та виробничі приміщення, дотримання та захист законних прав та інтересів інвесторів.

Примітки:

1. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети. – К.: Наукова думка, 2006. – 510с.
2. Іщук С.О., Кулініч Т.В. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект//Регіональна економіка. – 2009. - №3. – С.71-78
3. Криштоф Н.С. Інвестиційна політика Львівської області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua
4. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року: Моніторинг за 2010 рік. – Головне управління статистики у Львівській області, 2011. – Випуск 10. – 276с.

Iryna Antonyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

REGIONAL POLICY THE INVESTMENT OF LVIV

The role of investment processes in the region. The level of activation of these processes is primarily dependent on the potential of the region. Under the investment attractiveness of the region understand the totality of certain parameters and characteristics inherent in this region that will enable it to attract the necessary amount of capital on mutually beneficial terms with investors. The tendencies of development of investment activity in the Lviv region.

Юлія Аракчеєва
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Результативність діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, одним із яких є процес ціноутворення. В сучасних умовах роль цінової політики постійно зростає. По-перше, підприємство залежно від кон'юнктури ринку та характеру впливу маркетингового середовища має можливість формувати такий рівень цін на продукцію, при якому зможе одержувати запланований обсяг прибутку та вирішувати інші стратегічні та тактичні завдання. По-друге, як один з ефективних засобів завоювання споживача в конкурентній боротьбі, правильна або помилкова цінова політика справляє відповідно позитивний або негативний вплив на весь процес реалізації продукції на ринку.

В Україні формування цін на вугільну продукцію законодавчо не врегульоване, а підзаконні акти, часто лише погіршують ситуацію. Єдиним документом є Закон України "Про ціни і ціноутворення", проте він має узагальнений характер, не враховує специфіки вугільної галузі і не може служити керівництвом для вуглевидобувних підприємств при формуванні цін на продукцію, яка виготовляється.

Для забезпечення конкурентоспроможності української вугільної продукції та задоволення потреб споживачів України у твердому паливі за оптимальними цінами на засадах конкуренції між виробниками й між постачальниками, у 2006 році в Україні утворено Оптовий ринок вугільної продукції України (ОРВПУ). Такий ринок створено з метою визначення справедливих механізмів формування ціни вугільної продукції, що приймається у постачальників вугілля на ОРВПУ та оптової ціни ОРВПУ.

Оператором ОРВПУ є ДП "Вугілля України", яке здійснює купівлю-продаж переважної частини вугільної продукції. Оптові ринкові ціни, за якими здійснюються закупівля та продаж вугільної продукції на ОРВПУ, формуються на підставі середньозваженої ціни закупівлі Оптовим ринком вугілля у вугледобувних підприємств з урахуванням цін продажу на експорт та побутові потреби тощо.

Починаючи з 2000 року, внаслідок лібералізації ціноутворення в Україні припинилося перманентне зниження цін на вугілля. Протягом останніх років ціна на коксівне вугілля зросла на 20%, енергетичне – на 26%. Більш високі ціни сприяли поліпшенню фінансових результатів діяльності значної кількості вуглевидобувних підприємств. Однак, в середньому в Україні ціни на вітчизняне вугілля залишаються нижчими за собівартість (і нижчими за імпортоване вугілля), чому сприяє збереження державної підтримки вугільної галузі, яка дозволяє компенсувати вугільним підприємствам різницю між

витратами і низькою ціною. В той же час протягом останніх трьох років намітилась тенденція до зближення показників витрат і цін одиниці вугільної продукції. В середньому по галузі ціна вже покриває понад 88% витрат на виробництво вугілля. На цю позитивну динаміку особливо вплинуло підвищення якості і цін на енергетичне вугілля.

На сьогоднішній день вугільна галузь знаходиться у складній ситуації, проте для неї характерні і позитивні моменти. Так, у 2011 році підприємства вугільної галузі видобули 81,8 млн т вугілля, що на 8,8% більше, ніж за підсумками минулого року. У 2010 році було видобуто на 0,7% менше вугілля, ніж в 2009 р. – 54,4 млн т. Саме минулого року вдалося значно поліпшити виробничі показники, і вперше за 10 років досягти рівня, який був у 2000-2002 роках. З метою підвищення обсягів вуглевидобутку та підготовки нових запасів вугілля до норми, Верховна Рада України виділила додатково 1,5 млрд. грн. на технічне переоснащення вугільних підприємств України. Слід зазначити, що зараз на відповідні витрати виділяється 258 млн 721,4 тис. грн.[1].

Формування цінової політики на ДП "Львіввугілля" здійснюється через обґрунтування системи диференційованих цін на вугільної продукції і розробку заходів по забезпеченню оперативного їх коригування в залежності від зміни ситуації на ринку і умов здійснення діяльності.

ДП "Львіввугілля" – це підприємство вугільної промисловості, відродження якої вже давно визначено одним із пріоритетних завдань Уряду. Підприємство створене і підпорядковується безпосередньо Міністерству енергетики та вугільної промисловості України.

ДП "Львіввугілля" щорічно затверджує договірні ціни на рядове вугілля та продукти збагачення для поставок вугілля енергогенеруючим компаніям через ДП "Вугілля України", яке є основним оператором ОРВПУ та іншим споживачам. Така політика здійснюється з метою оптимізації ціни на вугілля та вугільну продукцію, яка відвантажується електростанціям України, а також з метою стабілізації цінової політики на внутрішньому національному ринку.

Реальні ціни на вугілля, які платять споживачі, залежать від його типу, теплоти згорання, кількості в ньому золи і вологи, сірки, а також від розміру кусків вугілля у міліметрах. При цьому більшу ціну має енергетичне вугілля з найвищими показниками теплоти згорання і найнижчими показниками золи і вологості. На якість і ціни коксівного вугілля найбільше впливає кількість в ньому сірки.

Слід зазначити, що порівняно з минулими роками в останні два роки збільшились вимоги споживачів до якості вугілля. Це позитивно вплинуло на якість товарного вугілля. У 2002 році середня зольність вугілля, що видобувалось для поставок енергогенеруючим компаніям через ДП "Вугілля України" становила 36,6%. Після переробки на збагачувальних фабриках для відправки споживачам середня зольність дорівнювала 22,5 %. Проте у 2011 році середня зольність рядового вугілля для поставок енергогенеруючим компаніям та іншим споживачам дорівнювала 23,0%. Це дуже високі показники зольності за європейськими та світовими стандартами, але значно менші показників зольності, які були досягнуті в Україні за попередні роки.

У 2010 році ціна 1 тонни вугілля ДП "Львіввугілля" дорівнювала 487,16 грн., при плані 496,26 грн., що на 9,11 грн. менше. Зменшення фактичної ціни 1 тонни вугільної продукції в порівнянні з планом зумовлене, насамперед зміною показників якості та структури вугільної продукції. Порівняно з 2009 роком ціна 1 тонни товарної продукції ДП "Львіввугілля" збільшилася на 40,19 грн. [2]. Така ситуація була зумовлена зміною показників якості; структури марочного складу вугільної продукції; укладання нових договорів з енергогенеруючими компаніями та іншими споживачами з метою покращення рівня фінансового збалансування вугледобувних підприємств. Основними споживачами вугільної продукції ДП "Львіввугілля" є ДП "Вугілля України", а також теплові електростанції та інші споживачі.

Слід зазначити, що у Наказі "Про затвердження договірних цін на рядове вугілля та продукти збагачення" від 31.08 2010р. визначено, що у випадках, коли фактична зональність, масова частка вологи не відповідають нормам, проте знаходяться в межах граничного значення (зольність – 35%; волога – 8,9%) до визначених цін застосовуються знижки (надбавки) в наступних розмірах:

- по зольності – за кожний відсоток перевищення чи зниження зольності – 2,5%;
- по масовій частці вологи – за кожний відсоток перевищення чи зниження частки вологи – 1,3%;
- у випадках, коли фактична зольність більша 35% до вказаних цін застосовується знижка 7%, за кожен відсоток відхилення від 35%.

Сьогодні у державі першочерговим завданням є забезпечення умов для формування ринкової ціни, яка самостійно сформує коло споживачів вугільної продукції, допоможе вугільному ринку стати більш прозорим та наблизитися до умов досконалого конкурентного ринку.

Саме тому, механізм ціноутворення повинен відповідати моделі функціонування ринку вугільної продукції та забезпечувати формування цін з дотриманням таких основних принципів, а саме:

- створення рівних можливостей господарювання вуглевидобувних підприємств у різних гірничо-геологічних та виробничих умовах;
- врахування технологічної та енергетичної цінності вугільної продукції;
- використання державою права вилучення диференціальної гірничої ренти у підприємств з кращими гірничо-геологічними та виробничими умовами;
- недопущення недобросовісної конкуренції чи дискримінаційної цінової політики вуглевидобувних підприємств.

Це дозволить формувати ціни на вугільну продукцію, які підвищать конкурентоздатність підприємств вугільної галузі України, зокрема ДП "Львіввугілля", за рахунок пристосування виробництва до вимог ринку по ціні і якості продукції, посилити непряме державне регулювання цін і підвищити рівень організації економічної, маркетингової і комерційної роботи служб вугільних підприємств.

Примітки:

1. Вугільна промисловість України: значення для енергобезпеки, поточний стан і перспективи розвитку // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://who-iswho.com.ua/bookmaket/pek2008/8/4/4.html>.
2. Офіційний сайт Міністерства вугільної промисловості України. // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.mvp.gov.ua/l/uk/index>

Yuliya Arakcheeva
Ivan Franko National University of L'viv

THE FEATURES OF PRICE POLITICS OF ENTERPRISE OF COAL INDUSTRY

The features of price politics of enterprises of coal industry are considered. Modern tendencies and prospects of development are investigational coal industry of Ukraine. The priority ways of perfection of price politics of enterprises of coal industry are offered.

Антон Арапетян
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Спеціалісти WEF відзначають значну структурну зміну у вазі розвитку показників конкурентоспроможності України. За визначенням методології WEF чим більшу вагу показник має у економіці країни, тим вище його рейтингове значення (1-найбільше значення для економіки, 140-найменший розвинена ланка економіки). Показники визначаються у порівнянні з найкращими економіками світу та відображають реальний стан економіки країни у світовому рейтингу конкурентоспроможності [2].

За даними рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього Давоського Форуму Україна опустилася з 72-го місця у 2008 році на 82 місце у 2009 році (зі 134 країн у рейтингу) році, а також з 56-го місця у 2008 на 57-ме місце у 2009 році (з 58-ми країн у рейтингу) за результатами дослідження Лозанського університету [1].

Відповідно до звіту Всесвітнього Давоського Форуму, економіка України перебуває на другому з трьох етапі розвитку, що визначає економіку на перехідному етапі [2]. У звіті про конкурентоспроможність України за 2008 рік визначено сильні та слабкі сектори економіки у порівнянні з іншими країнами з перехідною економікою. Економіка України переживає значні структурні зміни і сьогодні важливо розуміти на яких сильних сторонах варто будувати трансформаційні зміни, а які слабкі складові економіки України підсилювати

Відповідно до оцінок ВЕФ найбільш розвиненими складовими економіки України в 2007 році були рівень охорони здоров'я, початкова освіта, технологічна готовність та макроекономічна стабільність. В той час, як складовими, що потребували особливої уваги були інновації, інфраструктура та рівень інституційного розвитку. За три роки трансформацій в економіці Україні та структурним змінам вдалося значно підвищити конкурентоспроможність кожного зі складників економіки. У 2010 році ключовими важелями розвитку економіки визначили обсяг ринку, рівень розвитку вищої освіти та ефективність ринку праці. Самими слабкими складовими економіки країни означено рівень інституційного розвитку, ефективність ринку товарів та рівень розвитку фінансових ринків [2].

Проводячи порівняльний аналіз рівня розвитку показників конкурентоспроможності (ВЕФ) та факторів, що спричиняють сповільнення росту економіки України (IMD) можна виокреслити певну закономірність:

1) конкурентоспроможність економіки України значною мірою залежить від таких внутрішніх факторів як рівень освіти, кваліфікованість робочої сили та рівень корупції в державі;
2) економіка України та її конкурентоспроможність більшою мірою, ніж раніше, залежить на таких зовнішніх факторах, як залучення фінансових інвестицій;
3) не можна не зважати на такий важливий показник як рівень розвитку інституцій, що є надзвичайно слабкою ланкою у економічній системі України.

Економіка України перебуває у трансформаційному етапі. Хоча певні складові економічної системи з року в рік підсилюють свою вагу у системі конкурентоспроможності, однак загальна структурна політика держави не сприяє росту економічної системи в цілому.

Для забезпечення підвищення конкурентоспроможності економіки необхідно побудувати відповідну структурну політику:

1) структурна політика повинна бути спрямована на забезпечення наявного високого рівня показників вищої освіти та робочої сили, а також на зниження рівня корупції, що дозволить значно підвищити рівень конкурентоспроможності економіки України;
2) структурна політика повинна забезпечити використання такої переваги економіки України, як великий обсяг ринку, тобто спрямована на посилення міжнародної співпраці та розвиток внутрішніх ринків;
3) структурна політика держави повинна бути спрямована на зміцнення інституційної спроможності, без чого не можливим є проведення інших реформ, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності економіки України.

Примітки

1. Статистичні дані аналізу конкурентоспроможності економіки України 2009-2012, Інститут Менеджменту і Розвитку, Швейцарія http://www.imd.org/research/centers/wcc/index.cfm
2. Статистичні дані аналізу конкурентоспроможності економіки України 2009-2012, Світовий Економічний Форум, Давос http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness

Anton Arapetyan
Ivan Franko National University of L'viv

PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF UKRAINE

The specifics of the economy of Ukraine global competitiveness described. Factors of the competitiveness of the economy of Ukraine analyzed. The foundations for effective structural policy development are proposed.

Ірина Баб'як
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У США, НІМЕЧЧИНИ І ЯПОНІЇ

Транснаціональні корпорації (далі – ТНК) відіграють важливу роль в глобалізації. ТНК займають вагоме місце в світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках (далі – НДДКР).

ТНК є власником приблизно більше 80% зареєстрованих патентів, при цьому на частку ТНК припадає і близько 80% фінансування НДДКР. Також варто зазначити, що ТНК – це не тільки виробничі компанії (такі, як, наприклад, Siemens), але і транснаціональні банки, телекомунікаційні компанії, страхові компанії, аудиторські компанії, інвестиційні і пенсійні фундації [1].

Оподаткування ТНК детально проаналізовано в зарубіжній літературі, наприклад, такими вченими-економістами, як Боднер П.М., Ронкайнен І.А., Моффет М. Хоча у вітчизняній літературі ця тема мало висвітлена, однак було б несправедливо стверджувати, що її повністю позбавили уваги. Питаннями податкових умов діяльності ТНК займалися такі вчені, як О.Г. Білоруса, А.С. Філіпенко, Б.Д. Гаврилишина, О. М. Мозговий, О. І Рогач та інші.

Одним з основних наслідків лібералізації світової економіки є капіталізація, якою людство не може скористуватися. Тому ліквідувати таку диспропорцію повинен певний альтернативний механізм. ТНК є основними виробниками всього об'єму продукції в світі. Актуальність теми зумовлена тим, що для стабілізації світової економіки необхідним є забезпечити їй надійну систему оподаткування. Тому оптимальною і необхідною складовою такого процесу буде ліквідація офшорних зон і посилення оподаткування ТНК [2].

Організаційні методи оптимізації оподаткування ТНК переважно пов'язані з вибором тієї чи іншої форми організації діяльності ТНК за кордоном. Кожний організаційний структурний підрозділ компанії (представництво, філія, дочірня компанія) має певні особливості діяльності (незалежно від того, є він самостійною одиницею, чи перебуває на балансі головної контори), і від цього залежить її оподаткування в країні, що приймає, і в країні базування. ТНК діють у різних податкових системах. Податкові системи країн, де розташовуються організаційні структурні підрозділи ТНК, і країни національної належності материнської компанії розрізняються за кількома параметрами, у тому числі, видами податків, якими обкладаються прибутки ТНК, і рівнем податкових ставок. Система оподаткування в країні базування і в країні, що приймає, впливає на економічну ефективність операцій ТНК [3].

Існує також можливість оподатковування ТНК за допомогою принципу єдиного податку на її діяльність, який розраховується як частка від ділення всього підлягаючого оподатковуванню результату діяльності ТНК на розмір обсягу цього виду діяльності в даній країні. Це дозволить обмежити можливість ухилення від оподатковування з боку ТНК [5].

Для кожної країни властиві свої власні характеристики. Так, кожна країна має сформовані види податків, застосовує свої особливі принципи оподаткування корпорацій, в різних країнах існують різні види податкових ставок. Уряд кожної країни старається максимізувати надходження до бюджету, і в той же час створити привабливі умови для функціонування великих компаній, які значно впливають на розвиток економіки країни. Хоча в світі, незважаючи на це, досі не існує ідеальної податкової системи. Всі вони потребують вдосконалення і податкові системи США, Японії та Німеччини не є винятком.

Зараз провідну роль у глобальних процесах відіграють ТНК США, за характером і масштабами торгово-інвестиційної експансії випереджаючи промислові й фінансові компанії інших країн. Але цей розрив поступово скорочується за рахунок посилення позицій ТНК держав Західної Європи та Японії, а також появи транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються [4].

В США є досить високими податкові ставки на дохід корпорацій, вони є одними з найвищих серед країн, з якими співпрацює американський уряд. Наслідком того, що корпорації сплачують високі податки, зменшується їх можливість інвестувати зароблені кошти в розвиток економіки та створення нових робочих місць, а також це знеохочує ТНК розташовувати свої підприємства на території країни .

На сьогодні в США існує проблема подвійного оподаткування, яка потребує негайного вирішення. Адже корпорації, за такої системи намагаються різними шляхами уникнути оподаткування і приховати свої прибутки від держави. Потрібно створити таку податкову систему, яка б стимулювала ТНК сплачувати податки і жорстоко карати тих, хто ухиляється від сплати.

Для того аби змінити і покращити систему оподаткування доходів корпорацій японський уряд постійно вдосконалює податкову систему, запроваджуючи різні реформ. Зміни, які були здійснені в останні роки, сприяли зниженню відхилень і приведення корпоративного прибуткового податку Японії ближче до інших розвинених країн (зокрема, шляхом значного скорочення податкових ставок). Однак те, що середні і граничні податкові ставки трохи вищі, ніж в країнах "Великої Сімки", викликало питання про те, що деяке регулювання слід розглянути ще раз. Такі коректування повинні бути спрямовані на вирішення таких проблем, як дохід нейтральним чином, урядові цілі стимулювання зростання, інвестиції та конкурентоспроможність [5].

В Німеччині уряд також постійно старається впроваджувати нові податкові реформи для того, щоб зменшити податкове навантаження, що припадає на ТНК, а також щоб створити привабливі умови для іноземних компаній, для того щоб ті відкривали свої філії на території даної країни. Податкова реформа, яка була впроваджена урядом, для німецьких компаній мала як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивним є те, що в країні покращився інвестиційний клімат. Негативним є складність нарахування податків, які повинна сплатити корпорація, а також надто високий їх рівень [6].

Примітки:

1.Глобальний виклик транснаціональних корпорацій / Володимир Самофалов. – «Дзеркало тижня». – №31. –16.08.2003 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dt.ua/articles/34711

2.Federation of tax administrators, February 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.taxadmin.org/fta/rate/corp_inc.pdf

3.Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В.Рокоча, О.Плотніков, В.Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://enbv.narod.ru/text/Econom/tnk/index.html

4.Транснаціональні корпорації та Україна / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/266-tnk-and-ukraine

5.Japan's Corporate Income Tax-Overview and Challenges / Thomas Dalsgaard. – International Monetary Fund, March 2008. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008 /wp0870.pdf

6.Germany's Corporate Tax Reform—The Road Not Taken / Wolfgang Kessler and Rolf Eicke . – Reprinted from Tax Notes Int'l, June 11, 2007. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.steuerlehre-freiburg.de/fileadmin/repository/lehrstuhl/intltaxnotes/Kessler_Eicke_The_Road_Not_Taken.pdf

Iryna Babjak
Ivan Franko National University of L'viv

PECULIARITIES OF MNCS TAXATION IN USA, GERMANY AND JAPAN

Taxes play an important role in the economy of each country. Today, multinational corporations are "engines of world economy." Indeed, nowadays MNCs are such equal members of international economic relations, as well as its own state-based and host countries. Therefore, using tax policy, an opportunity appears for governments to establish partial control over corporations' finances and the preservation of national and economic sovereignty from aggressive expansion.

Key words: tax system, defects, MNS, taxation in USA, Germany , Japan , globalization.

Наталія Байцар
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ДІЮЧОЇ В УКРАЇНІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Прибуток – рушійний сила ринкової економіки, головний стимул і основний показник ефективності функціонування будь-якого підприємства. Тільки завдяки одержанню прибутку розвиватиметься підприємство. Ефективність системи оподаткування прибутку підприємств залежить від визначення об'єкта оподаткування, методик розрахунку, ставки податку, джерел сплати податку суб'єктами господарювання до бюджету.

Проблемами оподаткування прибутку підприємств займались такі науковці як Бабіч В.В., Буряк Л.Д., Герасименко П., Кравченко Т.О., Плугатар О.А., Поддєрьогін А.М. та багато інших.

Метою даного дослідження є виявити напрями щодо удосконалення системи оподаткування прибутку підприємств в Україні.

Результатом діяльності підприємств як суб'єктів господарювання є отриманий ними дохід, що відображує заново створену вартість. Досвід країн із розвиненою ринковою економікою свідчить, що об'єктом оподаткування здебільшого є прибуток підприємств. Податок на прибуток належить до тих податків, за допомогою яких активно реалізується регулююча функція щодо виробництва та інших сфер господарської діяльності. Фіскальній функції податку на прибуток належить другорядна роль[1; с. 95].

З часу введення в Україні практики оподаткування прибутку (1991 рік) постійно відбувається вдосконалення цього процесу, в тому числі вносяться уточнення щодо визначення податкової бази.

Важливим етапом у розвитку оподаткування був 1996 рік та перше півріччя 1997 року, від коли оподатковуваний прибуток почав визначатися шляхом вирахування з валового доходу платника податку валових витрат і амортизаційних відрахувань. У Законі «Про оподаткування прибутку підприємств»[2] (редакція від 22.05.1997р.) було зазначено склад та умови їх формування. За цих обставин увага платника податку на прибуток була сконцентрована на управлінні формуванням валового доходу, валових витрат і амортизаційних відрахувань із метою зменшення суми оподаткованого прибутку й навіть отримання його від'ємного значення. Така методика визначення оподаткованого прибутку обумовила введення податкового обліку. Розбіжності у визначенні оподаткованого й облікового (реального) прибутку викликали багато критичних зауважень. Ряд фахівців пропонували скасувати податковий облік та повернутися до визначення оподаткованого прибутку на основі даних бухгалтерського обліку, шляхом коригування бухгалтерського прибутку[3; с.71-72].

Із прийняттям Податкового кодексу[4] в грудні 2010 року відбулися істотні зміни, які стосуються системи оподаткування прибутку підприємств, зокрема слід звернути увагу на положення, що стосуються:

- поступового зниження ставки оподаткування;
- визначення об'єкта оподаткування. Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду;
- визначення порядку формування доходів, які враховують при визначенні об'єкта оподаткування. Датою отримання доходів є звітний період, у якому такі доходи утворилися, незалежно від фактичного надходження коштів (метод нарахувань). Аналіз складу доходів дає змогу зробити висновок, що це в основному валові доходи, визначені в Законі «Про оподаткування прибутку підприємств» та уточнені в законодавчих документах із оподаткування, прийнятих згодом;
- визначення складу витрат операційної діяльності та інших витрат, які враховуються для обчислення об'єкта оподаткування;
- визначення об'єктів амортизації, методів нарахування амортизації, а отже суми амортизаційних відрахувань, які приймаються при обчисленні оподаткованого прибутку;
- до складу витрат для цілей оподаткування прибутку включається собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, інші витрати, чітко виписані порядок і дата визначення витрат. Це є позитивним, тому, що платникам податку й контролюючим органам чітко вказується, як і коли визначаються витрати для цілей оподаткування.

Для покращення соціально-економічної ситуації в Україні застосовуються різні пільги в оподаткуванні прибутку підприємств, зокрема: від продажу на митній території України продуктів дитячого харчування власного виробництва; підприємств паливно-енергетичного комплексу в межах витрат, що не перевищують загальну річну суму передбачену інвестиційними програмами на капітальні вкладення з будівництва (реконструкції, модернізації) міждержавних, магістральних та розподільчих (локальних) електричних мереж, електричних станцій, теплоелектроцентралей, магістральних газопроводів, газорозподільних мереж, підземних сховищ газу та встановлення лічильників газу населенню, у тому числі сум, спрямованих на повернення кредитів; енергогенеруючих компаній в межах інвестиційної складової, необхідної для повернення кредитів, інвестицій, погашення облігацій, випущених з метою фінансування капітальних вкладень в будівництва (реконструкції, модернізації) обладнання електричних станцій і теплоелектроцентралей.

З цією ж метою тимчасове звільнення від оподаткування прибутку для підприємств окремих галузей, зокрема[4]:

- видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії за умови виготовлення на території України книжкової продукції (до 01.01.2015р.);
- підприємств машинобудування для агропромислового комплексу (до 01.01.2021р.);
- суб'єктів господарської діяльності при наданні готельних послуг у готелях категорій «п'ять», «чотири» і «три» зірки (до 01.04.2021р.);
- підприємств легкої промисловості, крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині (до 01.01.2021р.);
- підприємств галузі електроенергетики від продажу електричної енергії, виробленої з відновлювальних джерел енергії (до 01.01.2021 р.);
- підприємств суднобудівної промисловості від здійснення основної діяльності (до 01.01.2021р.);
- підприємств літакобудівної промисловості від здійснення основної діяльності, а також від проведення такими підприємствами науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (до 01.01.2021р.);
- виробників біопалива від продажу біопалива (до 01.04.2020р.);
- для виробників техніки, обладнання, устаткування, що були вироблені на території України для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів, у тому числі самохідних сільськогосподарських машин та енергетичних

установок, які споживають біологічні види палива (до 01.01.2020р.);

- підприємств з видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ (01.01.2020р.);
- тимчасове часткове звільнення від сплати податку на прибуток підприємств галузі альтернативної енергетики з моменту отримання першого прибутку внаслідок підвищення енергоефективності виробництва (до 01.01.2016р.).

У Податковому кодексі для таких підприємств поставлена умова: кошти, вивільнені від оподаткування, потрібно спрямовувати на збільшення обсягів виробництва (надання послуг), переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій.

Українська влада вирішила йти у фарватері світових фіскальних тенденцій. Було обрано шлях поступового зменшення ставки податку на прибуток. Зокрема з 1 квітня 2011 р. ставка податку на прибуток становить 23%, з 1 січня 2012р. – 21%, з 1 січня 2013р. – 19%, з січня 2014р. – 16%. Певна логіка у зменшенні податкового навантаження на прибуток підприємств присутня. І за оптимальних умов господарювання та наявності чітких правил гри, необтяжених корупційною складовою, такі заходи могли б принести вагомий ефект. Податкові ставки зовні ніби виглядають привабливо. А з 2014 року в Україні податкове навантаження на підприємства буде взагалі на 1% меншим, ніж в Сінгапурі – одному з епіцентрів економічного розвитку сучасності. Однак картину псує неприваблива українська дійсність[5].

Зарубіжний досвід свідчить, що податок на прибуток можна використати як потужний механізм для інвестиційної діяльності та прискорення економічного розвитку, проте саме по собі зменшення ставки оподаткування не означає гарантії пожвавлення у бізнес-середовищі. Основний акцент в Україні варто було б зробити не лише на номінальне зменшення податкового навантаження, а й на інші моменти.

Для покращення оподаткування прибутку підприємств доцільно було б використати політику цільового стимулювання економіки з допомогою податків. До них належать: прискорена амортизація; відрахування з прибутку, що оподатковується; витрати на інвестиції (що пріоритетніші проекти для розвитку економіки, то вищий відсоток відрахувань); надання податкового інвестиційного кредиту; відрахування з оподатковуваного прибутку всіх витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність; цільові податкові пільги для підприємств, які здійснюють діяльність у депресивних районах та інші. Унікальність таких методів полягає у тому, що держава свідомо надає підприємцю додаткові кошти з отриманого ж ним прибутку, якщо зекономлені на оподаткуванні ресурси підуть у сферу інвестиційної діяльності. Таке опосередковане фінансування з державного бюджету для бізнесу більш вигідне, ніж залучені під аналогічні цілі дорогі кредитні кошти.

При використанні активних методів податкового стимулювання працює правило: держава надає пільги підприємствам тільки після здійснення ними інвестиційної діяльності. Немає факту інвестицій – немає і податкових пільг. Якщо ж бізнес воліє витрачати отриманий прибуток не на інвестиційні цілі, то з нього прийдеться сплачувати податок у повному обсязі.

Ще у середині XX ст. у розвинутих країнах світу частка амортизаційних відрахувань в структурі інвестицій становила 25-30%. Тепер же на них припадає близько 70-80%. Частка ж прибутку, який витрачається на інвестиції, скоротилась від 50% до 5-10%. Позикові кошти сьогодні теж не є базою для розвитку економіки. Їх частка у загальному обсязі інвестицій не перевищує 15% (раніше досягала 30%). Для порівняння, в Україні частка амортизації в структурі інвестицій становить тільки 15-20%[5].

Для України дуже важливим на сьогодні є вдосконалення оподаткування прибутку підприємств, використовуючи напрями щодо:

- поширення дії загальної системи оподаткування прибутку на всіх суб'єктів господарювання;
- звільнення емісійного доходу від оподаткування при здійсненні емітентом первинного розміщення цінних паперів;
- поетапного зниження ставки податку;
- забезпечення стимулюючої ролі податкової амортизації в оновленні основних фондів шляхом застосування принципу прискореної амортизації до пріоритетних інноваційних технологій;
- запровадження інвестиційного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств для суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на територіях спеціальних економічних зон та територіях пріоритетного розвитку;
- альтернативного мінімальне оподаткування у вигляді додаткового податку на невиробниче споживання, пов'язане з утриманням апарату управління та іншими важко контрольованими загальногосподарськими витратами;
- використання регресивного оподаткування прибутку підприємств.

Суть у тому, що при його оподаткуванні можна використовувати систему ставок податку, причому ставка податку повинна зменшуватися за умови збільшення розміру об'єкта оподаткування. Тоді розмір податку збільшився б при зниженні ставки за рахунок зростання розміру прибутку.

Отже, можна зробити висновок, що саме по собі зменшення ставки податку на прибуток та сумнівна практика пільг, які мають місце в Україні, не є гарантіями економічного зростання. Для реального стимулювання інвестиційного клімату потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід.

На нашу думку, доцільним є використання регресивної моделі оподаткування, яка стимулює підприємців збільшувати свої прибутки. Саме темпи зростання прибутку впливатимуть на зменшення ставки податку на прибуток, що з одного боку, враховує інтереси підприємців, а з другого – фіскальні інтереси держави.

Примітки:

1.Поддерьогін А.М., Буряк Л.Д., Нам Г.Г., Павліковський А.М., Павловська О.В., Потій В.З., Куліш А.П., Терещенко О.О., Шульга Н.П., Булгакова С.А. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
2.Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 №334/94-ВР. (Редакція від 01.04.2011р. із змінами та доповненнями)
3.Бабіч В.В., Поддєрьогін А.М. Удосконалення оподаткування прибутку на основі визначення об'єкта оподаткування // Фінанси України. – 2010. – №9 – с. 71-76.
4.Податковий кодекс України від 02.12.2010, № 2755-VI (редакція від 23.02.2012 із змінами та доповненнями)
5.Герасименко П. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok_na_pributok__chinnik_stimulyuvannya_ekonomiki&objectId=1127412
6.Плугатар О.А., Кравченко Т.О. Проблеми та шляхи реформування податку на прибуток // Економічний простір. – 2008. – №12/2 – с. 138-143.

Nataliia Baitsar
Ivan Franko National University of L'viv

ASSESSMENT OF THE CURRENT TAXATION OF ENTERPRISES PROFITS IN UKRAINE

Profit – a driving force of the market economy, the main incentive and the main indicator of the functioning efficiency of any enterprise. The purpose of this study is to identify areas for improving the corporate income taxation in Ukraine. For improving the corporate income taxation the purpose policy of stimulating economy through taxes should be implemented. The use of regressive model of the corporate income taxation is appropriate for Ukraine.

Оксана Баліцька
Львівський національний університет імені Івана Франка

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Після проголошення незалежності Україна ступила на шлях соціально-економічних реформ та демократизації, які дають нові можливості для формування соціально орієнтованої ринкової економіки. За цих умов вирішення питання щодо забезпечення населення соціальними потребами стає одним з пріоритетних напрямів державної соціально-економічної політики.

Конституція України визначає, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека є найвищою соціальною цінністю. Права і свобода людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави [2].

Трансформаційний період 1991-1999 рр. в Україні супроводжується погіршенням соціально-економічної ситуації та умов життя. Загострює проблему демографічна криза. З 2000 року зусилля в поліпшенні ситуації знайшли своє відображення у зростанні ВВП, розвитку бізнес-середовища, зниження безробіття і збільшення доходів. Однак криза, що розпочалася наприкінці 2008 р., посилила дію старих соціальних проблем, а також породила безліч нових: скорочення та затримка виплати заробітної плати, відправлення працівників у неоплачувані відпустки, скорочення робочих місць та звільнення працівників, відновилося зростання заборгованості з виплати заробітної плати. Орієнтація економічної політики на низьку заробітню плату є ще однією перешкодою для розвитку країни. Непослідовність політичних дій, часті вибори, необгрунтоване збільшення соціальних видатків створює серйозні проблеми для стійкості соціального захисту в Україіні [5].

Загальною проблемою бюджетного фінансування соціальної політики є декларативність та нормативна непридатність більшості положень законодавства до впровадження в життя. Проголошення соціальних прав громадян та систематичне їх недотримання серйозно підриває і без цього хиткі основи правової держави, яка у своїй політиці повинна керуватися принципом верховенства права.

У сфері бюджетного забезпечення здійснення соціального захисту та соціального обслуговування найголовнішою проблемою залишається низький рівень визначених розмірів соціальних виплат, за якими надається допомога. Затверджені розміри різних виплат коливаються від 12 до 50 відсотків від рівня прожиткового мінімуму. Найнебезпечнішим є застосування стандарту в 1/5 прожиткового мінімуму для призначення допомоги залежним категоріям громадян та малозабезпеченим сім'ям.

Варто зазначити, що Україна лише нещодавно подолала основні наслідки фінансової кризи, відновила темпи зростання ВВП та поступово нарощує динаміку доходів населення. Проте загроза нової хвилі фінансових потрясінь, викликаних глобалізаційними процесами, актуалізує питання формування ефективної політики соціального захисту населення.

Стратегічні цілі соціальної політики обумовлюються комплексом соціального розвитку. Соціальна політика за обмежених фінансових ресурсів і переорієнтації функції держави, потребує формування завдань за напрямами, етапами, механізмами реалізації, коректуванням пріоритетів з акцентом на удосконалення форм та схем соціального захисту населення [4].

Відповідно, повинен також щороку підніматись рівень соціальних стандартів. Важливим стратегічним орієнтиром соціальної політики є стимулювання мотивації економічної активності працівників, формування належних умов для виявлення ініціативи, забезпечення реалізації їхніх особистих можливостей для підтримання і збільшення рівня життя.

Розробка такої стратегічної цілі потребує формування нової свідомості і відповідно, системи суспільних цінностей, які б ґрунтувались на загальноприйнятих у світовому соціумі суспільних уявлень про загальнолюдські норми поведінки [4].

Однією із вагомих проблем формування соціальної політики є забезпечення якості життя. Термін "якість життя" синтетичний, він визначається в основному рівнем споживання матеріальних благ і послуг, а також конкретними обсягами доходів відповідних верств населення в розрахунках на одного жителя.

На якість життя мають вплив багато чинників, але основним є рівень зайнятості, умови праці та відпочинку в господарюючих об'єктах, рівень освіти, механізми соціального забезпечення, економічний стан тощо [1].

Основною причиною низького рівня життя населення в України є: відсутність оплачуваної роботи для частини працездатного населення, низька оплата праці працюючим громадянам, існування певних диспропорцій у заробітній платі, важкі умови праці, тобто неефективна соціальна політика.

Показники рівня та якості життя населення України підтверджують, що заходи, яких держава вживає для поліпшення життя (підвищення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, тощо), є недостатніми. Українська держава в умовах відсутності достатніх фінансових коштів повинна створити такі умови, щоб працездатні громадяни отримали гідний захист.

Сьогодні важливою для України є виважена соціальна політика, спрямована на регулювання соціальних відносин, соціальний розвиток та забезпечення соціальної перспективи. Пріоритетами такої соціальної політики мають бути: створення умов для забезпечення достатнього рівня життя населення, розвитку трудового потенціалу, недопущення надмірної диференціації населення за рівнем доходів, надання адресної підтримки незахищеним верствам населення, всебічного розвитку освіти, культури, науки, поліпшення охорони здоров'я населення та інші.

Реалізація стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя має ґрунтуватися насамперед не на екстенсивному збільшенні обсягів соціальних видатків бюджету та розширенні спектра соціального забезпечення, а на радикальному підвищенні якості та ефективності надання послуг соціальної сфери, створення та впровадження правових і організаційних умов недопущення зниження рівня життя населення України.

Примітки:

1. Закон України "Про державні соціальні стандарти та про державні соціальні гарантії". − [Електронний ресурс] / Режим доступу: http: // zakon.rada.gov.ua/
2. Конституція України:. – К.: Офіційне видавництво Верховної Ради України, 1996. – 115с, с.4
3. Корнієнко О. В. Проблеми бюджетного фінансування соціальної сфери та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_46/statti/21.pdf
4. Лега Н. Ю. Бюджетні важелі реалізації соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_7/257.pdf
5. Social Protection and Social Inclusion in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=750

Oksana Balitska
Ivan Franko National University of L'viv

ACTUAL PROBLEMS OF BUDGET FUNDING AND IMPLEMENTATION OF SOCIAL POLICY IN UKRAINE

The basic directions of social policy and way of their perfection in Ukraine are investigated; examines the processes and factors threatening social and economic security; defined social priorities in Ukraine on the modern stage of its development.

Ірина Барабаш
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СТРУКТУРІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ

Динамічність та задіюваність різних складових фінансового механізму під час реалізації фінансової політики країни для задоволення поточних потреб безумовно залишає свій відбиток на процес регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. У результаті це передбачає зміну структури вхідних та вихідних грошових потоків у країні за певний часовий період.

Фінансовий механізм – це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях. [1, с.51-52].

Основними структурними підсистемами фінансового механізму на рівні держави виступають джерела фінансового забезпечення та моделі фінансового регулювання, що характеризують зміст впливу фінансів на різні сторони розвитку суспільства. [2] Деякі науковці тлумачать фінансове забезпечення та фінансове регулювання як два методи фінансового механізму. Установлення пріоритетності того чи іншого методу лежить в основі визначення напрямів фінансової політики держави на конкретному етапі розвитку.

Чим вищий рівень розвитку суспільства й економіки, тим більшою є роль фінансового регулювання, адже застосування саме цього методу робить ринок регульованим, а не стихійним. Підсистеми фінансового забезпечення і фінансового регулювання тісно взаємозв'язані. Встановлена в той чи іншій період система фінансового забезпечення потребує відповідного фінансового регулювання [3, с. 57]

Модель фінансового регулювання соціально-економічного розвитку вітчизняної економіки формують численні методи, інструменти та важелі фінансового регулювання, яке, в свою чергу, виступає основною складовою фінансового механізму.

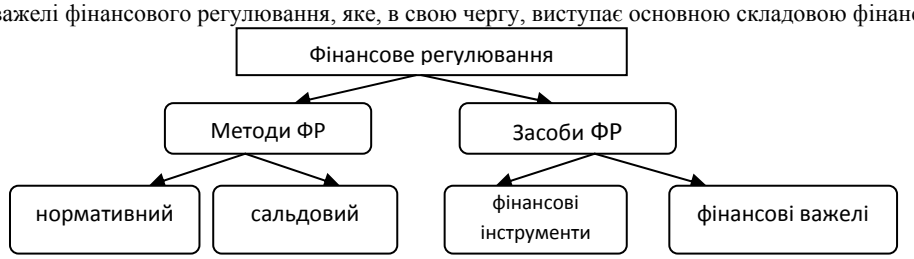


Рис. 1. Структура фінансового регулювання

В основу сальдового методу покладено показник різниці між величиною вхідних грошових потоків та загальною сумою вихідних грошових потоків за певний проміжок часу. Суть стимулюючого навантаження при використанні сальдового методу веде до розширення потенціалу надходження коштів і зниження їх витрат, тобто раціонального їх використання. Сальдовий метод передбачає виділення підсумкового (сальдового) елемента в розподілі доходу.

Емпірично встановлений показник, а саме, - норма використання того чи іншого ресурсу є основою нормативного методу фінансового регулювання. Цей метод розподілу проявляється при оподаткуванні прибутку, адже ставка податку на прибуток поділяє його на дві частини, одна з яких формує доходну статтю бюджету держави, а інша становить чистий прибуток, яким підприємство розпоряджається самостійно [3, с. 62].

Однак, необґрунтовані або не взаємопов'язані норми і нормативи можуть розладнати роботу найдосконалішого механізму. Головна вимога до них полягає в тому, що їх встановлення та зміна мають базуватись або на науково обґрунтованій методиці (ставки податків), або на основі ринкових відносин (відсоткові ставки на позики). Саме на основі цих методів здійснюється фінансове планування, фінансове оперативне управління, фінансовий контроль[2].

Сутність фінансового регулювання, яке розподіляє напрями руху грошових потоків, проявляється у тісному зв'язку через здійснення грошово-кредитного, бюджетно-податкового, цінового, нормативно-правового, валютного регулювання, регулювання ЗЕД. У кожній країні, у залежності від історичного та економічного розвитку, законодавчо та адміністративно по-своєму регламентовано механізми та моделі такого регулювання, визначено компетенцію відповідних органів, їх повноваження, кількісну структуру та діапазони поширення їх засобів впливу. Для порівняння за допомогою табл. 1 проведено дослідження основних орієнтирів фінансового регулювання вхідних та вихідних грошових потоків країн світу.

Таблиця 1

Країни	видатки соціального спрямування (охорона здоров'я, освіта соц. забезпечення)	податкові надходження	кількість місцевих податків	неподаткові доходи	субсидії, дотації, трансферти
Велика Британія	61%	36%	2	7%	60%
Німеччина	52%	45%		6%	45%
Франція	40%	60%	>50	2%	>30%
Японія		55%(33%)	30	6%	40%
США	61%	65%	варіює по штатах	2%	25%
Данія	84%	>40%			45%

У фінансовому регулюванні використовуються фінансові інструменти - певний спосіб фінансування, який реалізується як договір, в якому зазначені юридичні вимоги, захищені законом, з боку одного учасника і зобов'язання з боку іншого учасника, або як визначені законом взаємовідносини держави та інших суб'єктів економіки. На рівні держави такими інструментами є ставки податків та обов'язкових платежів, податкові пільги, норми амортизації, норми видатків, фінансові нормативи, відсотки за користування кредитом, ставки орендної плати, штрафи, пеня, ліміти, ставки заробітної плати, пенсій, стипендій, тощо

Фінансовими важелями на макрорівні є, наприклад, доходи, прибуток, ціни, дивіденди, нагромадження, податки та обов'язкові платежі, неподаткові надходження, валютні курси, фонди цільового призначення, орендна плата, міжбюджетні трансферти, видатки, витрати, фінансові резерви, санкції, стимули. Фінансові важелі часто використовуються для стимулювання потрібних процесів та застосування фінансових санкцій для зменшення небажаних явищ і процесів. Сукупність важелів становить систему управління фінансовим механізмом. За напрямом своєї дії вони поділяються на дві групи: стимули і санкції. Стимули матеріалізують фінансове заохочення, а санкції — покарання. На практиці в ролі стимулів виступають різні пільги (в оподаткуванні, кредитуванні тощо), а санкції — це штрафи, пені та ін.

Реалії переходу у нове тисячоліття відображаються у появі передової моделі сучасного світогляду, яка диктує фундаментальні основи вирішення проблеми щодо забезпечення сталого розвитку економіки та добробуту населення в усіх країнах світу. Головним чинником виступає проблема підвищення якості рівня життя населення та формування оптимальної системи, яка б в найбільшій степені відповідала інтересам соціуму та економіки із врахуванням економічних, соціокультурних, історичних, територіальних, політичних, правових, екологічних, інформаційних особливостей.

Аналіз вхідних та вихідних грошових потоків територіального значення у країнах світу свідчить, що для досягнення однієї і тієї ж мети використовувалися різні засоби і методи фінансового регулювання, але загалом результати є такими, що дають право називати ці країни розвиненими та такими, де рівень захищеності і добробуту є високим та загально визнаним.

Поєднання засобів та методів фінансового регулювання залежить від поставлених цілей фінансової політики країни на визначений період, їх застосування на практиці є змінним, так як кожний інструмент чи важіль має свої функції та характер впливу на загальний процес соціально-економічного розвитку. Вибір влучної комбінації засобів та методів фінансового регулювання на практиці налагоджує на ефективніше функціонування весь фінансовий механізм вцілому, а через нього відповідно здійснюється прямий вплив на певні напрями соціально-економічного розвитку.

Примітки:

1. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму / О.М. Ковалюк // Фінанси України.– 2003. – № 4. – С. 51-59.
2. Лондар С.Л. Фінанси: навчальний посібник для ВНЗ / С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко. - Вінниця: Нова Книга, 2009. - 384 с.
3. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навчальний посібник / В.М. Опарін. — К.: КНЕУ, 2007. — 240 с.

Iryna Barabash
Ivan Franko National University of L'viv

PLACE AND ROLE OF FINANCIAL REGULATION IN THE STRUCTURE OF FINANCIAL MECHANISM

Financial regulation as the main structural subsystem of financial mechanism allocates cash flow to different directions in economy. The model of financial regulation in national economy consists of numerous methods, financial instruments and financial levers. Economically justified combination of some of these components can influence on selected areas of economic and social development in a proper way. The main guidelines in financial regulation of inputs and outputs of cash flows are proposed in thesis across developed countries.

Олена Баран
Львівський національний університет імені Івана Франка

БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Державні фінанси є головною ланкою фінансової системи країни, а в їх основу покладено державний бюджет, який є фінансовим планом держави, що має силу закону. Потреба розвитку суспільного виробництва в централізованих фінансових ресурсах зумовлює існування державного бюджету. У вітчизняній та світовій науковій думці відповідно до співвідношення доходів і витрат бюджету розрізняють збалансований, дефіцитний та профіцитний бюджети.

Оскільки в сучасних умовах господарювання в Україні та світі найчастіше державний бюджет зводиться з дефіцитом вважаємо за необхідне проаналізувати основні причини виникнення та шляхи подолання такого явища.

Теорії бюджетної безпеки, проблемам збалансування державного бюджету, та методам фінансування бюджетного дефіциту присвятили свої наукові праці такі українські та зарубіжні вчені: В. Федосов, М. Азаров, В. Опарін, В. Пинзеник, С. Юрій, В. Міщенко, М. Єрмошенко, К.Котарелі, Дж. Стігліц.

Традиційно під бюджетним дефіцитом розуміють перевищення видатків бюджету над його доходами. Зазвичай при здійсненні розрахунків бюджетний дефіцит розглядають як перевищення видатків над власними доходами держави, що надійшли на постійній основі[2].

Основною причиною виникнення дефіциту бюджету є відставання темпів росту доходів у порівнянні із збільшенням витрат. Конкретними причинами такого відставання можуть бути:

- кризові явища в економіці;

- неконтрольованість фінансової ситуації у країні;
- значне збільшення соціальних видатків порівняно з ростом ВВП;
- мілітаризація економіки у мирний час;
- надзвичайні ситуації (війни, стихійні лиха та ін.)[3].

Окремі вітчизняні науковці у своїх працях зазначають, що одним із найважливіших методів боротьби із дефіцитом є застосування спеціальних фіскальних норм – законодавчо встановлених правил і бюджетних процедур, якими регулюється порядок ухвалення політичних рішень у сфері фіскальної політики щодо обсягу й розподілу державних видатків і джерел їх фінансування із встановленням відповідних граничних показників[4].

Таблиця 1

Показники фінансування Державного бюджету України

Роки	Фінансування	Запозичення, млн.грн	Погашення, млн.грн
2009	-1648,1	176,4	360
2010	52819,9	98584,4	17479,4
2011	-909,4	3443,3	3905,5

Джерело: Побудовано на основі даних Офіційного сайту Міністерства фінансів України

В умовах нестабільної економіки (кризи неплатежів, зменшення надходжень доходів, зростання видатків) дефіцит бюджету збільшується, також посилюється нерівномірність виконання видатків бюджету через зниження доходів.

З даних, що наведені в таблиці бачимо, що у 2010 році запозичення на 98408,0 млн. грн. зросли порівняно з 2009 роком, погашення – на 17119,4 млн. грн.

У 2009 році фінансування було виконано з профіцитом, у 2010 році – з дефіцитом на суму 52819,9 млн. грн., і у 2011 році воно є профіцитним і дорівнює 909,4млн. грн. Погашення основної суми боргу по державному бюджету за січень 2011 року становило 3905,5 млн. гривень. Державні запозичення до державного бюджету були здійснені в обсязі 3443,3 млн. гривень [5].

Отже, бюджетний дефіцит негативно впливає на економіку стимулюючи інфляційні процеси, він стримує економічне зростання держави, а також має негативні соціальні наслідки. Для захисту економіки необхідно дотримуватись таких напрямків зменшення державного боргу та фінансування бюджетного дефіциту:

1) вдосконалити податкову систему, забезпечити оптимальний рівень податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів і створення сприятливих умов для підприємницької діяльності;

2) посилити відповідальність суб'єктів господарювання та їх керівників, зокрема особисту майнову і кримінальну відповідальність, за дотриманням вимог законодавства, своєчасність і повноту розрахунків з бюджетом та державними позабюджетними фондами;

3) залучити до інвестиційної сфери особисті заощадження населення;

4) забезпечити фінансову підтримку малого та середнього бізнесу шляхом розробки і виконання цільових програм розвитку малого і середнього підприємництва;

5) перейти від бюджетного фінансування до системи надання субсидій, субвенцій, інвестиційних позик суб'єктам господарювання [6].

Бюджет зводиться з дефіцитом для забезпечення фінансування видатків, надання кредитів і погашення державного боргу. В Україні повинен бути дефіцит бюджету такого рівня, який можливо було б профінансувати, тобто знайти конкретні джерела надходжень коштів для покриття дефіциту. Якщо цього не зробити, на казначейському рахунку знову не буде грошей, країна не зможе фінансувати свої видатки, а це в свою чергу не дасть жодної змоги вирішити будь-які економічні чи соціальні проблеми.

Рівень бюджетної безпеки держави і величина бюджетного дефіциту перебувають в обернено пропорційній залежності. Дефіцит виступає чи не одним із найважливіших чинників у системі загроз не лише бюджетній, а й фінансовій безпеці країни загалом.

В Україні фінансування дефіциту бюджету не є виваженим, що призводить до недостатнього фінансування розвитку національної економіки, неналежного проведення структурної перебудови та формування ринкової інфраструктури сповільненим темпом.

Таким чином реалізація державної політики щодо скорочення дефіциту бюджету за наведеними вище напрямами дозволить суттєво підвищити рівень економічної безпеки країни та стимулюватиме економічне зростання.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001р. № 2542-III // Доступно на http://zakon1.rada.gov.ua
2. Горак Л. Аналіз дефіциту бюджету та шляхи його покриття в умовах економічної кризи. Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції 14-15 травня 2010 р. м. Львів – С.112-113
3. Юхименко П.І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. та ін. Теорія фінансів:Підручник/За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576с.
4. Фінанси: Підруч./ С. І Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін. – К.: Знання, 2008. – 454с.
5.Захожай К.В. Причини, наслідки та управління бюджетним дефіцитом [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2009_11/zachogay.html
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів Укрїни [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.minfin.ua

Olena Baran
Ivan Franko National University of L'viv

BUDGET DEFICIT: REASONS OF ORIGIN AND ECONOMICAL CONSIQUENCES FOR STATE FINANSIAL SECURITY

This article deals with the main reasons of budget deficit. The author analyzes the after-effects of budget deficit for state security. Also author outlines tendencies of budget deficit finance in 2009-2011 years and the necessity to reduce the budget deficit in Ukraine is proven.

Ігор Бараняк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА СТАНУ І ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Демографічні процеси не є статичними і постійно зазнають змін. Важливо визначити сезонність в зміні демографічних процесів впродовж року за місяцями. Іншими словами визначити, в який час впродовж року найбільше народжується дітей, в які місяці є найвищою міграція, смертність.

На основі проведених досліджень було встановлено, що вищою від середньої за місяць народжуваність є впродовж чотирьох місяців: липня, серпня, вересня, жовтня, причому у липні вона є найвищою, в цей місяць народжується на 15% більше дітей від середнього місячного значення за рік. Низька народжуваність спостерігається у зимово-весняний період. Найнижчою є у січні, в цей період народжується на 10% менше дітей від середнього значення за місяць.

Висока смертність припадає на другу половину осені, зиму та початок весни, а іншими словами – на холодний період року. Пік смертності – місяць січень, в цей час помирає на 20% більше населення, ніж у середньому за місяць або майже 10% від усієї сукупності померлих за рік. Низький рівень смертності спостерігається влітку та у вересні. Найменше померлих припадає на місяць серпень, у середньому на 14% менше ніж у середньому за місяць або 7,1% від усієї сукупності померлих.

Сезонність спостерігається і в смертності від окремих хвороб.

Пік смертності від хвороб органів кровообігу, органів дихання, травлення та зовнішніх чинників припадає на зимові місяці, а саме на грудень та січень. Так, найбільше помирають люди від хвороб органів кровообігу у січні – на 18% більше ніж в середньому за місяць протягом року, від хвороб органів дихання, травлення найбільше помирають у грудні – на 38% та 14% відповідно більше ніж в середньому за місяць протягом року.

Найменше ж помирають від хвороб органів кровообігу та дихання у серпні – на 15% та 27% відповідно менше ніж в середньому за місяць протягом року, від хвороб органів травлення – у червні – на 10%, від зовнішніх чинників – у травні – на 22% менше ніж в середньому за місяць протягом року.

На основі даних про розподіл померлих за статтю і основними причинами смерті (таблиця 1), прослідкуємо відмінності у причинах смерті в чоловіків та жінок.

Існують значні відмінності між причинами смертності у чоловіків і жінок, особливо, коли це нещасні випадки, аварії, самогубства (зовнішні чинники смертності). Як бачимо з таблиці 1, на Львівщині від зовнішніх чинників гине в 5 разів більше чоловіків ніж жінок. Значно більше помирають чоловіки від інфекційних та паразитарних хвороб (214 жінок на 1000 чоловіків), від ракових утворень (766 жінок на 1000 чоловіків), від хвороб органів дихання помирає 537 жінок на 1000 чоловіків.

Жінки ж більше помирають від хвороб системи кровообігу. Так на 1000 померлих чоловіків від цих хвороб припадає 1241 смертей жінок.

Таблиця 1

Розподіл померлих за статтю і основними причинами смерті [1]

Причини смерті	ч	ж	Показники структури померлих		Кількість смертей жінок від певної хвороби на 1000 чоловіків, що помирають від цієї ж хвороби
			чоловіків	жінок	
Деякі інфекційні та паразитарні хвороби	472	101	2,8	0,6	214
Новоутворення	2290	1755	13,8	10,8	766
Розлади психіки та поведінки	78	10	0,5	0,1	128
Хвороби нервової системи	124	81	0,7	0,5	653
Хвороби системи кровообігу	9559	11858	57,6	73,0	1241
Хвороби органів дихання	854	459	5,1	2,8	537
Хвороби органів травлення	891	354	5,4	2,2	397
Симптоми, ознаки та відхилення від норми	545	1034	3,3	6,4	1897
Зовнішні причини смертності	1479	308	8,9	1,9	208
Інші	307	289	1,8	1,8	941
Разом	16599	16249	100	100	

У першу п’ятірку причин смертності чоловіків входять хвороби:

1. системи кровообігу – 58%
2. новоутворення – 14%;
3. зовнішні причини – 9%;
4. хвороби органів дихання – 5%;
5. хвороби органів травлення – 5%.

У першу п’ятірку причин смертності жінок входять хвороби:

1. системи кровообігу – 73%
2. новоутворення – 11%;
3. симптоми, ознаки та відхилення від норми – 6%;
4. хвороби органів дихання – 3%;
5. хвороби органів травлення – 2%.

Відмінності в різних причинах смертності можна пояснити способом життя, які ведуть чоловіки та жінки. Так куріння, вживання алкогольних напоїв, стресові ситуації – це основні причини, які призводять до більш швидкого вимирання чоловічої статі.

Якщо сезонність у процесах народжуваності і смертності є помітною, але незначною, то сезонність у значенні природного приросту є великою. Поєднання високої народжуваності і низької смертності влітку і низької народжуваності та високої смертності взимку призводить до великої диференціації природного приросту впродовж року (до великих від'ємних значень природного приросту взимку і до невеликих від'ємних або й додатних – влітку).

Найвищу питома вагу на формування природного приросту мають місяці холодної пори року, а саме січень – 19%, грудень – 14%, березень – 13%, лютий – 10%. Водночас найнижчу питому вагу мають – серпень – усього 0,24%, липень – 1%.

На стан демографічної ситуації, а зокрема народжуваності, великий вплив має рівень шлюбності. Шлюбність – це головний чинник формування родин і зміни родинної структури населення, один з важливих чинників народжуваності. А тому важливим є визначити основні тенденції і закономірності в їх укладанні.

Результати досліджень показали, що в укладанні шлюбів спостерігається циклічність з кроком в чотири роки. Так у 2003, 2007 та 2011 роках, роках, що передують високосному, була зафіксована найвища кількість укладених шлюбів, а у самих високосних відповідно найнижча кількість укладених шлюбів. Така сезонність насамперед пов'язана з повір'ям, що у високосний рік краще не одружуватись.

Сезонність, в укладанні шлюбів є значною. Шлюбний період триває з липня до листопада, досягаючи максимуму у вересні. Так, зокрема у вересні одружується на 56,1%, у серпні – на 45%, у липні – на 44%, жовтні – на 42% більше ніж в середньому за місяць протягом року.

Найнижчим рівень укладання шлюбів є у грудні, січні, березні та квітні. Така сезонність в укладенні шлюбів тісно пов'язана з церковним календарем. Адже саме в грудні та на початку січня триває передріздвяний піст (Пилипівка), а у березні, квітні – Великий піст. Як було сказано вище, пік шлюбного періоду припадає на кінець літа та початок осені, а популярності саме цим місяцям додають також недорогі овочі і фрукти, які є найдешевшими якраз в цей період року.

Аналогічно проаналізуємо сезонність механічного приросту населення за його складовими та видами міграції.

Результати досліджень показали, що з січня по серпень та у листопаді і грудні кількість осіб, що вибули є більшою ніж кількість осіб, що прибули, а отже, міграційний приріст є від'ємним.

Винятковими місяцями є вересень та жовтень, саме ці місяці характеризуються порівняно великим додатнім механічним приростом та найвищими показниками як прибуття так і вибуття. Так, у вересні та жовтні у органах реєстрації актів цивільного стану приписується на 138% та 73% відповідно більше осіб ніж у інші місяці року.

Помісячний розподіл осіб, що прибувають є менш рівномірним ніж аналогічний розподіл осіб, що вибувають. А 38% всіх осіб, що приписуються на Львівщині протягом року припадають на вересень та жовтень.

Примітки:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/

Ihor Baranyak
Ivan Franko National University of L'viv

GENERAL EVALUATION OF THE DEMOGRAPHIC PROCESSES STATE AND TENDENCIES

In this article are defined seasonal variations in such demographic processes as fertility, mortality and migration, is analyzed the main differences between men and women reasons of death.

Оксана Бартків
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ:РЕГУЛЮВАННЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Страхова медицина охоплює фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню. Вона базується на таких принципах, як економічна і соціальна захищеність середніх і малозабезпечених верств населення, гарантованість прав кожного громадянина на якісну медичну допомогу, обов'язковість внесків як фізичних, так і юридичних осіб. Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування.

Україні бракує ефективної системи охорони здоров'я та розвиненого добровільного медичного страхування. Добровільне медичне страхування повинно впроваджуватися серед найбагатших верств населення українського суспільства, оскільки у випадку успішного розвитку воно пошириться і серед середнього класу та верств із нижчими доходами. Успіх добровільне медичного страхування в Україні залежатиме від наявності чіткого регулювання, прозорості та стимулів[1].

Проблеми та перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні досліджували наступні вчені: М.І Батужак, [1], Є.І. Богусловський[2], В.М. Корнацький[3], А.О.Троцька [4] та багато інших.

Добровільне медичне страхування обирається за бажанням страхувальника і залежать від його платоспроможності. Крім того, такий вид медичного страхування ґрунтується на принципі страхової солідарності, коли застрахована особа отримує медичну допомогу у випадках та обсягах, що визначаються страховим договором згідно зі сплаченим страховим платежем;є доступним для населення.

Оскільки рівень особистих доходів значно впливає на попит на приватне медичне страхування, довіра до страхових компаній є однією із найголовніших передумов для будь-якого успішного розвитку ринку. В ринкових економіках довіра споживачів до страхових компаній забезпечується через надання якісних продуктів та тривалої присутності на ринку, а також через ефективне регулювання та прозорість ринку. Надання добровільного медичного страхування в Україні регулюється відповідно до Закону "Про страхування" (прийнятого у 1996 році).

Для розвитку добровільного медичного страхування потрібно запровадити ряд заходів[1]:

- ***Міністерство охорони здоров'я повинно визначити основний перелік медичного лікування та медичних послуг, безоплатне надання яких має бути гарантоване державою для кожної особи.***
- ***Верховна Рада повинна прийняти закон, який визначає добровільне медичне страхування в Україні.***

- ***Міністерство охорони здоров'я повинно визначити добровільне медичне страхування в його взаємодії із державним покриттям відповідно до основного переліку медичних послуг.***

В усіх розвинутих країнах добровільне медичне страхування відіграє значну роль, незважаючи на тип системи охорони здоров'я. В Україні частка добровільного медичного страхування у сукупних видатках на охорону здоров'я залишається незначною. Проте, на думку ряду вчених [2] добровільне медичне страхування не зможе сьогодні набути значного поширення в Україні з декількох причин.

До найважливіших проблем у сфері медичного страхування відносять [3]:

- ***відсутність у багатьох довіри до фінансових структур, що акумулюють кошти населення;***
- ***низький рівень забезпечення переважної більшості громадян;***
- ***створення умов розвитку добровільного медичного страхування;***
- ***посилення зацікавленості роботодавців у збереженні здоров'я своїх працівників шляхом установлення економічних стимулів;***
- ***підвищення надійності страхових організацій;***
- ***забезпечення контролю за використанням єдиних стандартів усіма медичними установами.***

Добровільне медичне страхування можна вважати повноцінним сегментом національного страхового ринку, і ми маємо всі підстави стверджувати, що його становлення відбулось. На сьогодні воно посідає своє місце у структурі страхового ринку України. Проте динаміка його розвитку є дещо суперечливою. Рівень збитковості ДМС іноді може досягати 80 – 90 %. Нині на страховому ринку України медичне страхування за ступенем дохідності для страховика знаходиться на передостанньому місці серед усіх здійснюваних видів ризикового страхування. За даними опитувань, що проводяться в Україні, доля громадян, застрахованих в системі добровільного медичного страхування, серед дорослого населення (16 років і старше) склала 4,5% в жовтні 2010 року і 4,7% в листопаді 2011 року[2].

Оскільки система державного медичного соціального страхування є важливою і стратегічною для держави, то необхідно погодитись, що до її впровадження необхідно підійти зважено і конструктивно: розробити і у встановленому порядку затвердити закони та підзаконні акти про добровільне медичне страхування громадян; розробити положення про національний і територіальні Фонди добровільного медичного страхування і здійснити їх формування, а також захист прав пацієнта на отримання своєчасної і якісної медичної допомоги.

Примітки:

1. Батужак М.І., Приступа Л.А. Запровадження страхової медицини в Україні: проблеми,перспективи, зарубіжний досвід//Збірник статтей та доповідей ІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (14-15 травня 2009р.). – 2009. – Т.2. – С.13-15.
2. Богусловський Є.І., Шибалкіна Ю.С. Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи //Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2011. - №4(39). – С.83-86.
3. Корнацький В. М., Шевченко О. М. Проблеми фінансування медичної допомоги в сучасних умовах України // Тези доповідей Х Конгресу Світової федерації українських лікарських товариств: Чернівці - Київ –Чикаго. С. 110-111.
4. Троцька А.О., Русул Л.В. Перспективи розвитку медичного страхування в Україні// Збірник статтей та доповідей ІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (14-15 травня 2009р.). – 2009. – Т.2. – С.122-123.

Oksana Bartkiv
Ivan Franko National University of L'viv

THE DEVELOPMENT OF PRIVATE MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE: ITS REGULATION, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The thesis deals with development of private medical insurance in Ukraine. The importance of voluntary medical insurance is shown. The research touches also the problems in the sphere of medical insurance.

Іван Бачало
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

На сучасному етапі без впровадження інновацій неможливо забезпечити ефективний та стабільний економічний розвиток підприємства або окремої галузі. Економічне зростання та підвищення конкурентоздатності будь-якої комерційної організації сильно залежить від інноваційних проектів, які вона втілює в життя. Для вибору найефективнішого проекту обчислюють різні показники, які часто характеризують задум лише з одного боку, упускаючи певні пріоритети. Для комплексної оцінки у цьому випадку варто використовувати комплексний показник ефективності, який узагальнює оцінку проекту, базуючись на заданій сукупності критеріїв.

Об'єктом дослідження є управління інноваційними проектами на основі єдиного кількісного показника – інтегрального критерію, що дозволяє комплексно та різнобічно оцінити діяльність будь-якої економічної системи. Розглянуто теоретичні питання і створено методичні основи забезпечення результативного запровадження інноваційних проектів підприємства, та розроблено інтегральний критерій оцінки ефективності запровадження інноваційних проектів.

Дослідження має наукове та практичне значення, адже на його основі можна проводити оцінку будь-якої сукупності показників, що характеризуватимуть інноваційну діяльність та запровадження новітніх інноваційних проектів у різного роду установах та організаціях.

Для формування інтегрального критерію сформульовано задачу такого плану:

Нехай підприємство обирає один з ω інноваційних проектів, кожен з яких описується n ознаками ($k=(1,n)$). Тоді кожен проект можна інтерпретувати як точку n - мірного простору, з координатами, рівними значенням n ознак для проекту що розглядається. В роботі, для оцінки чотирьох інноваційних проектів було використано дев'ять показників: відсоткове збільшення обсягів реалізації продукції в сфері, оцінка підвищення якості продукції, кількість залучених основних і допоміжних робітників, обсяги капітальних вкладень у виробничу систему, витрати на утримання обладнання і виробничих площ, витрати на управління технологічними процесами, відсоткове скорочення тривалості виробничого циклу, оцінка підвищення безпеки та поліпшення умов праці та період окупності проекту. Легко зауважити, що більшість оцінок мають різні одиниці виміру та отримуються не тільки з фінансових розрахунків, але й експертним методом та статистичними дослідженнями. Це ще більше ускладнює виконання деяких арифметичних дій, необхідних в окремих процедурах. Тому

потрібно виконати попереднє перетворення, яке полягає в стандартизації ознак [1]. Це перетворення проводять за формулою (1)

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \overline{x_k}}{s_k}, \ \mathrm{k} = 1,2,\ldots,\mathrm{n}; \tag{1}$$

При чому:

$$\overline{x_k} = \frac{1}{\omega}\sum_{i=1}^{\omega} x_{ik}, \ \mathrm{k} = 1,2,\ldots,\mathrm{n}; \tag{2}$$

$$s_k = \left[\frac{1}{\omega}\sum_{i=1}^{\omega}\left(x_{ik} - \overline{x_k}\right)^2\right]^{\frac{1}{2}}, \ \mathrm{k} = 1,2,\ldots,\mathrm{n}; \tag{3}$$

де z_{ik} – стандартизоване значення ознаки k для одиниці i;

x_{ik} – значення ознаки k для одиниці i;

$\overline{x_k}$ – середнє арифметичне значення ознаки k;

s_k – стандартне відхилення ознаки k.

Далі розглядається процедура диференціації ознак матриці стандартизованих значень. Всі змінні діляться на стимулятори та дестимулятори. Основою поділу ознак на дві групи є характер впливу кожного з них на рівень розвитку досліджуваних об'єктів. Ознаки, що справляють позитивний, стимулюючий вплив на рівень розвитку об'єктів називаються стимуляторами (для них відбираються максимальні значення), на відміну від ознак, які здійснюють гальмуючий вплив і тому називаються де стимуляторами (мінімальні значення). В описаному прикладі стимуляторами будуть: збільшення обсягів реалізації продукції в сфері, підвищення якості продукції, залучення основних і допоміжних робітників, скорочення тривалості виробничого циклу, підвищенням безпеки та поліпшення умов праці. Решту показників відноситимемо до дестимуляторів.

Після стандартизації змінних переходимо до процедури побудови точки-еталону p_0 з координатами z_{01}, z_{02}, …, z_{0n}, де

$$z_{0k} = \max_i z_{ik}, \text{ якщо } k \in I \tag{4}$$

$$z_{0k} = \min_i z_{ik}, \text{ якщо } k \notin I \tag{5}$$

z_{ik} – стандартизоване значення ознаки k для одиниці i;

I – множина стимуляторів.

Відстань між окремими точками – одиницями і точкою p_0, що представляє еталон розвитку, позначається c_{i0} і обчислюється наступним чином (6):

$$c_{i0} = \left[\sum_{k=1}^{n}\left(z_{ik} - z_{ok}\right)^2\right]^{\frac{1}{2}}, \mathrm{i} = 1,\ldots,\omega \tag{6}$$

Отримані відстані використовуються як вхідні величини при обчисленні показника ефективності (7):

$$d_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0}, \ \mathrm{i} = 1,\ldots,\omega \tag{7}$$

де

$$c_0 = \overline{c_0} + 2s_0, \tag{8}$$

$$\overline{c_0} = \frac{1}{\omega}\sum_{i=1}^{\omega} c_{i0} \tag{9}$$

$$s_0 = \left[\frac{1}{\omega}\sum_{i=1}^{\omega}\left(c_{i0} - \overline{x_0}\right)^2\right]^{\frac{1}{2}} \tag{10}$$

Показник d_i інтерпретуємо так: даний проект тим ефективніший, чим ближче значення показника рівня розвитку до одиниці. Частина показника, а саме дріб $\frac{c_{i0}}{c_0}$ є величиною додатною і лише з імовірністю близькою до нуля, може виявитися більшим за одиницю.

Показник ефективності слугує для статичної характеристики множини об'єктів. З його допомогою можна оцінити досягнений в деякий період або момент часу «середній» рівень значення ознак, що характеризують досліджуване явище. В

роботі було обчислено інтегральний показник для кожного з інноваційних проектів у системі комп'ютерної алгебри Mathcad Prime 2.0. Отримані результати дозволили обрати найефективніший інноваційний проект, на основі дев'яти вищеназваних показників, що засвідчило практичну корисність наведеного методу.

Примітки:

1. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании // В. Плюта ; [пер. с польск. В. В. Иванова]. - М.: Финансы и статистика – 1989;
2. H. Chesbrough. Open innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology // Harvard business school press.- Boston, Massachusetts, U.S. - 2003.

Ivan Bachalo
Ivan Franko National University of L'viv

THE INTEGRAL INDICATOR OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE PROJECTS

Today it is difficult to choose an innovative project without taking into account various parameters that comprehensively characterize it. The author suggests using integral criteria as the one that has the largest economic capacity, and helps to choose the best innovation project.

Мар'яна Безрук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ В УКРАЇНІ

Усі ми споживачі, незалежно від віку, статі, освіти чи соціального статусу. Протягом життя ми споживаємо товари і послуги, платимо за них. Кожен із нас повинен знати свої права. Захист прав споживачів – це складова частина захисту прав людини. У державах з розвиненою економікою споживач є керівним важелем на ринку і здійснює основну функцію на ньому. У країнах з розвиненою демократією з'явилась фраза – «Споживач завжди правий». Споживачі в Європі є більш захищеними, оскільки люди живуть в країні традицій поваги до споживача. Активність споживачів в Україні є значно нижчою, ніж у країнах Європи. Це зумовлено тим, що вони недостатньо знають свої права.

У зв'язку з процесами вступу до ЄС, перед Україною постає завдання ефективного захисту споживачів, досягнення міжнародних стандартів якості життя та гарантування пріоритету прав людини у системі «держава-виробник-споживач».

Україна першою серед країн колишнього Радянського Союзу прийняла 12 травня 1991 року Закон України «Про захист прав споживачів». Це стало юридичною основою для захисту прав споживачів. Цей Закон було визнано дуже досконалим і прогресивним. Але з 2006 року у новій редакції чинні права споживачів були суттєво обмежені. Багато споживачів ставляться до даного закону недовірливо і називають його законом захисту прав бізнесу та представників бізнесу. Окрім цього закону, захист прав споживачів також гарантує Конституція України. У 42 статті вказано, що держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції і всіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів. [2] Закон України «Про захист прав споживачів» регулює відносини між споживачами товарів і виробниками, виконавцями, продавцями в умовах різних форм власності, встановлює права споживачів та визначає механізм реалізації державного захисту їх прав. [1]

Споживач має право на відшкодування збитків завданих товарами неналежної якості, а також майнової і моральної шкоди, заподіяними небезпечними для життя і здоров'я людей товарами, право на звернення до суду за захистом порушених прав, вимагати від продавця, щоб якість придбаного ним товару відповідала вимогам нормативно-правових документів. Споживач при виявленні недоліків чи фальсифікації має право протягом гарантійного терміну вимагати: безплатне усунення недоліків товару або відшкодування витрат на їх виправлення, заміну на товар належної якості, зменшення його ціни, розірвання договору та відшкодування збитків.

Кабінет Міністрів України визначив перелік товарів, які не підлягають обміну та поверненню. Згідно додатку №3 до постанови Кабінету Міністрів України від 19 березня 1994 року №172 до таких товарів належать: продовольчі товари, лікарські препарати, парфюмерно-косметичні вироби, пір'яно-пухові вироби, дитячі іграшки, зубні щітки, гребенці, тканини, білизна, друковані видання, листковий металопрокат, трубна продукція, скло (нарізані під розмір визначений покупцем), аудіо - та відеодиски, товари для немовлят, ювелірні вироби з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та напівдорогоцінного каміння.

Суб'єкти господарювання повинні обладнати на видному та доступному місці «Куток споживача». У ньому повинні розміщуватись:

1) права і обов'язки продавця і покупця, відомості про продавця (адреса, телефон),
2) адреса і телефон контролюючих органів,
3) перелік товарів належної якості, які не підлягають обміну,
4) перелік товарів з яких створюється обмінний фонд,
5) Закон України «Про захист прав споживачів»,
6) «Книга відгуків і пропозицій».

При покупці товару, українські споживачі перш за все звертають увагу на упаковку і якість товару. Окрім цього потрібно обов'язково звертати увагу на термін придатності, склад продукту і дані про виробника, перевірити чи не пошкоджена упаковка товару. При здійсненні покупки споживач повинен прослідкувати, щоб йому видали чек і щоб на ньому було видно оплачену суму. [4] Коли виникає ситуація відстоювання своїх прав, то потрібно взяти чек про покупку даної продукції і звернутись із неякісним товаром до продавця. Якщо він не захоче забрати бракований товар назад для заміни або ремонту, то слід написати заяву у 2 примірниках. Не існує певної форми скарги, тому споживач повинен викласти все у довільній формі, лаконічно і конкретно, а також вказати свої вимоги, подати письмову заяву, щоб її зареєстрували, до організацій, які захищають права споживачів.

В Україні діє велика кількість недосконалих стандартів. Зараз склалась така тенденція, що багато виробників звертаються до європейських норм. (Це ті виробники які поважають інтереси споживачів і зважають на своє добре ім'я). Надзвичайно високим залишається рівень невідповідності перевіреної органами Держспоживстандарту продукції вимогам національних стандартів (до 80%). 50 % питної фасованої води і рибної продукції, 40% ковбаси та молочних консервів для харчування малюків є бракованими. Це дані перевірок, здійснених Держспоживстандартом України у 2011році. Дослідження, проведене компанією «Research & Branding Group», виявило, що понад 60% споживачів не задоволені якістю

харчів, які їм продають. Найбільше незадоволені якістю ковбаси (39%), а найбільша довіра до хлібобулочних виробів (4%). [4]

Кількість скарг українських споживачів щороку зростає. Все більше людей прагне захистити свої права перед недобросовісними виробниками. Чверть тих, хто написав скаргу, вдалося повернути собі гроші. У містах відкривають лабораторії для визначення рівня вмісту ГМО. Туди все частіше звертають споживачі. (Виробники самостійно не перевіряють своєї продукції на вміст ГМО). Така процедура коштує 600 - 1100 грн.

За І півріччя 2011 року перевірено понад 23 тис. суб'єктів господарювання щодо дотримання ними вимог законодавства про захист прав споживачів сфери торгівлі, ресторанного господарства та надання послуг (робіт). Порушення встановлені у 90% перевіреної кількості (І півріччя 2010 року – 88 %). За звітний період перевірено якість та безпеку товарів, надання послуг (робіт) на суму понад 304 млн. грн. Попереджено придбання і використання населенням України недоброякісних продовольчих, непродовольчих товарів та послуг (робіт) на суму понад 95 млн. грн. [4]

Протягом І півріччя 2011 року було перевірено 1988 тонн продовольчих товарів, у т.ч. хлібобулочних, макаронних та кондитерських виробів, цукру, м'ясо-, рибо- та молокотоварів, масложирової та плодоовочевої продукції, чаю та кави, продуктів дитячого харчування, а також яєць курячих. Територіальними управліннями у справах захисту прав споживачів протягом 1 півріччя 2011 року перевірено 2,33 млн. ум. од. непродовольчих товарів, з них забраковано та знято з реалізації 1,6 млн. ум. од., що становить 68,7 % від перевіреної кількості.

Всього забраковано та знято з реалізації 36 % від перевіреної кількості, у тому числі через:

- відсутність супровідних документів щодо якості та безпеки – 62 %;
- відсутність інформації про товар – 37 %;
- невідповідність вимогам нормативних документів – 8 %;
- вичерпаний термін придатності – 0,2 %.

Всього в ході перевірок виявлено понад 127 тис. видів порушень. Порушення, які траплялись найчастіше, а також їх частки наведені у таблиці 1.

За результатами перевірок до адміністративної відповідальності притягнуто понад 19 тис. осіб, на яких накладено адміністративні стягнення на загальну суму понад 3 млн. гривень.

У І півріччі 2011 року до територіальних управлінь у справах захисту прав споживачів надійшло понад 14 тисяч пропозицій, звернень, скарг та заяв від споживачів. Зокрема 52 % звернень споживачів стосується якості наданих послуг (робіт), з них: 41 % – житлово-комунальні послуги, 6 % – послуги зв'язку; 44 % – якість непродовольчих товарів; 8 % – якість продовольчих товарів, 1 % – порушення у сфері ресторанного господарства. За результатами розгляду звернень громадян у 79 % вимоги споживачів задоволені. Споживачам повернуто 2,8 млн. грн. за неякісні товари та надані послуги.

Таблиця 1

Види порушень, виявлені в ході перевірок

Вид порушення	Частка, %
Відсутність своєчасної та повної інформації	48
Продаж товарів без відповідних супровідних документів	41
Виробництво, продаж товарів, (робіт, послуг), які не відповідають вимогам нормативних документів	9
Обман покупців та замовників	0,5
Продаж товарів без видачі розрахункового документа, що засвідчує факт купівлі (чека, квитанції або іншого письмового документа)	0,7
Порушення обумовлених строків виконання замовлень або/та умов договору (для підприємств, що надають послуги)	0,4
Відмова споживачу у реалізації його права при придбанні товарів (робіт, послуг) неналежної якості	0,3
Створення перешкод службовій особі у проведенні перевірки якості товарів, виконуваних (виконаних) робіт, надаваних (наданих) послуг	0,06 .

Аналіз звернень громадян свідчить про те, що стан справ на споживчому ринку щодо якості товарів народного споживання та обслуговування населення залишається незадовільним, суб'єктами господарювання порушуються вимоги Закону України "Про захист прав споживачів".

Також на 103 % (у порівнні даних за 2010 та 2011 роки) збільшилась кількість звернень споживачів щодо придбання товарів через Інтернет, поза торговельними приміщеннями, при укладанні договору на відстані. Купуючи товари за рекламою в засобах масової інформації, споживачі досить часто потрапляють до рук шахраїв. Це, зокрема, стосується продажу шляхом кур'єрської доставки приладів і препаратів, які повинні сприяти поліпшенню здоров'я або фізичного стану людей. Засоби виявляються неефективними, а повернути їх або кошти – нереально. Розшукати "підприємство", яке здійснило продаж таких товарів, неможливо, оскільки воно є фіктивним, телефони, які зазначені у рекламі, не мають реєстрації за конкретною адресою.

З метою захисту своїх законних прав та інтересів громадяни мають право об'єднуватися на добровільній основі у громадські організації споживачів. Перший "Союз споживачів" в Україні був заснований у 2000 році. Союз споживачів постійно здійснює роботу зі зверненнями та скаргами громадян, надає юридичні консультації, організовує "гарячі лінії" з найбільш актуальних питань. Союз є співорганізатором Всеукраїнського конкурсу якості продукції (товарів, робіт, послуг) – "100 кращих товарів України", а також за його підтримки проводиться Європейський тиждень якості в Україні та Всеукраїнський конкурс дитячих малюнків "Я хочу жити в якісному світі". [4]

Засоби масової інформації, зокрема телеканали проводять дослідження щодо якості продукції та інформують споживачів про ці результати. Програма «Знак якості» - це проект з соціальною функцією – єдине джерело інформації про якість продуктів і речей, які ми купуємо. При цьому правильний вибір допомагають зробити експертні висновки спеціалістів Держспоживчстандарту України (Державний комітет у справах технічного регулювання та споживацької політики виступає генеральним партнером програми і тестує продукти на базі власних лабораторій), а не рекламні обіцянки не завжди добросовісних виробників.

На тлі істотних проблем з якістю продукції й послуг, що заповнили вітчизняний ринок, система державного захисту прав споживачів в Україні хоча й працює, але ще далека від досконалості й не відповідає вимогам часу та ситуації в країні. Громадськість практично не має діючих важелів впливу на рішення влади щодо проблем захисту прав споживачів, які

здебільшого носять непублічний і непрозорий характер, а громадські організації (об'єднання) споживачів не одержують належної підтримки з боку влади. Потрібно максимально інформувати споживачів про їхні права, висвітлювати порушення підприємців, а також потрібно здійснити перегляд та вдосконалити нормативно-правові акти, які захищають права споживачів.

Примітки:

1. Закон України «Про захист прав споживачів»
2. Конституція України
3. http://www.dssu.gov.ua
4. http://consumerunion.org.ua
5. http://www.radiosvoboda.org/content/article/1984258.html

Marjana Bezruk
Ivan Franko National University of L'viv

CONSUMER PROTECTION IN UKRAINE

This article describes how the protection of consumers in Ukraine is being completed, which authorities are controlling it. There are manufacturing violations, which consumers which consumers are facing every day in Ukraine.

Роман Бернацький
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРАГНЕНЬ УКРАЇНИ

Розширення ЄС відкриває для України нові перспективи та достатньо вагомі можливості поглиблення євроінтеграційної політики нашої держави. В результаті відповідного розширення Україна опиниться у статусі безпосереднього сусіда країн-членів Євросоюзу, що об'єктивно посилюватиме вплив ЄС на нашу державу, насамперед, у політичній сфері. Йдеться про вплив Євросоюзу на процеси поглиблення демократії, забезпечення прав і свобод людини, зміцнення позицій ЗМІ, утвердження основних засад громадянського суспільства.

Можливість визначення та реалізації узгоджених механізмів співпраці між ЄС та Україною на найближчий період та більш віддалену перспективу, яка передбачається відповідним рішенням Єврокомісії, має з максимальною ефективністю бути використана українською стороною. Потрібно творчо осмислити досвід країн першої хвилі євроінтеграційного процесу, бачити в ньому не лише позитивні, а й негативні сторони, все зробити, щоб упередити помилки, яких припустилися у цьому країни Центральної Європи [1].

Після останнього розширення ЄС (яке відбулось 1 січня 2007 р.), Україна, на відміну від багатьох країн постсоціалістичного табору, залишилася поза євроатлантичними структурами, зберігши партнерство з НАТО й набувши статусу безпосереднього сусіда ЄС.

Здійснення активної, гнучкої і збалансованої зовнішньої політики України за такими напрямами, як двосторонні міжнародні відносини та розширення участі в європейському співробітництві, були визначені першими з-поміж головних завдань української зовнішньої політики постановою Верховної Ради України "Про основні напрями зовнішньої політики України" від 2 липня 1993 р. У цьому концептуальному документі, на якому базується та розвивається зовнішньополітична діяльність України, визначені пріоритетними стратегічними напрямами у сфері двосторонніх відносин активний розвиток політичних, економічних, науково-технічних, культурних та інших стосунків із західними державами – членами ЄС і НАТО. З часу схвалення вищим законодавчим органом України основоположного документа пройшло майже 15 років[2].

Реалізація інноваційної моделі економічного розвитку України обумовлює необхідність ефективного використання різних форм інтеграції у глобальний ринок, у тому числі міжнародного трансферу технологій (МТТ). Нагромаджений в Україні людський капітал наукової сфери дає підстави стверджувати про доцільність і можливість поглиблення інтеграції у глобальне та європейське економічне середовище саме у формі міжнародної передачі технологій як однієї з найефективніших і довготривалих форм міжнародних економічних відносин.

Для країн з перехідною економікою з недостатньо розвиненими інститутами стратегічна віддаленість у часі і масштаби позитивних і негативних (у формі трансферу структурних криз) наслідків участі у технологічному обміні зумовлюють необхідність врахування ефектів трансферу технологій; технологічний розрив поглиблюється внаслідок технологічної кризи, яка, на відміну від інших складників трансформаційної кризи, проявляється у довготривалій перспективі.

Для окремих країн, навіть при відносно незначному рівні науково-технологічного потенціалу та ресурсів, можливе лідерство за ефективністю його використання. Відтак, для таких країн доцільно збільшувати обсяги фінансування інноваційної сфери, у тому числі розвитку інфраструктури МТТ, сприяти зростанню кількості зайнятих у цьому секторі та зменшувати рівень „відтоку інтелекту" за кордон.

Для окреслення головних передумов та чинників реалізації науково-технологічного потенціалу в Україні було використано кластерний аналіз на основі узагальнення експертних оцінок. У результаті перетворень бінарної матриці причинно-наслідкових взаємозв'язків між передумовами низької ефективності науково-технологічного потенціалу виявлено чотири основних кластери, а також послідовність їх прояву у соціально-економічній системі (***рис.1.***) [3].

Рис.1. *Передумови ефективності використання науково-технологічного потенціалу*

Погіршення основних показників ефективності використання інноваційного потенціалу в Україні унеможливило використання останнього як вагомої детермінанти посилення конкурентоспроможності економіки і безпеки держави. Інтенсифікація інноваційних процесів за недосконалого інституційного базису зумовлює не лише позитивні ефекти, але й втрату інтелектуального капіталу, загострює екологічні та техногенні проблеми. Тому інвестиційні проекти, пов'язані з імпортом технологій, повинні передбачати досягнення таких основних цілей, як високий рівень прибутку, задоволення потреб суспільства на макро- та мезорівні, збереження потенційної міцності екосистеми.

Аналіз зарубіжного досвіду доводить пріоритетність стратегії формування розвиненої інноваційної інфраструктури в системі інституціонального базису технологічного обміну. Успішна реалізація стратегії передбачає дотримання таких принципів: етапність; послідовність; варіативність; економічна ефективність; досягнення інтегрального ефекту, включно з соціальним та екологічним; наукова обгрунтованість; узгодженість з програмними документами та об'єктивними передумовами регіонального розвитку. Послідовність реалізації стратегії формування інноваційних структур передбачає два етапи: становлення регіональних центрів інноваційного розвитку як центральної ланки інноваційної системи; формування регіональної інноваційної системи як механізму зв'язків між елементами інноваційного ринку.

Примітки:

1. Анатолій Гальчинський, Нові можливості євроінтеграційної стратегії України, "Політика і час" № 8, серпень 2003 р. // режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Evrointeg/pch082003.htm
2. Перепелиця Євген Анатолійович Міждержавне співробітництво в контексті європейської інтеграції // режим доступу: http://www.ucrainica.com.ua/downloads/?pub=592
3. Мокрій Олександра Анатоліївна, Міжнародний трансфер технологій в умовах євроінтеграції України // режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08moaueu.zip

Roman Bernatskyy
Ivan Franko National University of L'viv

TECHNOLOGY TRANSFER IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN ASPIRATIONS OF UKRAINE

The paper emphasizes the need to define and implement the agreed mechanisms for cooperation between the EU and Ukraine in the near future and more distant future, the realization of innovative model of economic development of Ukraine requires the effective use of various forms of integration into the global market, including international technology transfer, for outline the main assumptions and factors of scientific and technological potential of Ukraine has used cluster analysis based on the generalization of expert estimations.

Роман Бевз
Львівський національний університет імені Івана Франка

КРАХ СИСТЕМИ ГЛОБАЛІЗМУ ЯК ПРОЯВ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Сучасний світовий інтеграційний етап розвитку економіки нерозривно пов'язаний із колосальним розвитком глобалізаційних процесів та його впливом на суспільний поступ.

Об'єктивні природні процеси глобалізації за масштабами і силою впливу визначають характер і закони світового, глобального розвитку. Вони породжують як позитивні, так і негативні наслідки [3].

Глобалізаційні процеси мають різні прояви та втілення. Зокрема, фінансова глобалізація, як один із видів, передбачає вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК (транснаціональних компаній) та транснаціональних банків. Система ж корпоративного глобалізму панує вже в усьому світі.

Сьогодні глобалізм, як нова система світопорядку й світовлаштування, призводить до системного кризового циклу світового суспільства, руйнує стійкість ціннісних форм світоустрою, підриває державно-центричну структуру міжнародних відносин [1, 3]. Світова економіка, що глобалізується, стає, за висновками не лише вітчизняних, але і зарубіжних дослідників, дедалі більше нестабільною, схильною як до циклічних криз, так і криз нециклічного характеру. Тож криза глобалізму закладена у самій його природі. Це, насамперед, викликано зростанням глобалізаційних викликів і загроз. Сьогодні інтелектуали різних країн світу фіксують очевидне: кризи – це закономірна властивість капіталізму, а глобальні кризи – властивість глобального капіталізму, тобто глобалізму.

Серед злободенних тем, що нині обговорюються, - втрата довіри до глобальних міжнародних інститутів (ООН, МВФ, Світового банку) у їх здатності протистояти прийдешній глобальній кризі. Найважливіший підсумок світової кризи 2007-2009 років - усвідомлення того, що "Вашингтонський консенсус" 1989 року як політика, що проводилася урядом США значною мірою за допомогою підконтрольних йому міжнародних фінансових установ - Світового банку і Міжнародного валютного фонду - стосовно більш уразливих держав, вичерпаний. Економічно і фінансово ослаблені Сполучені Штати не в змозі більше диктувати умови решти людства. Світова економічна криза стала поштовхом до повернення в Європу потреби в національній самоідентифікації, розвитку всього національного. На очах втратили свій авторитет і впливовість міжнародні інституції: Європарламент, Рада Європи та інші [4].

Сьогодні спостерігаються такі головні кризи [2,3]:

1. криза долара як світової резервної валюти, тобто просте інфляційне друкування "пустих" доларів;
2. криза довіри до глобального топ-менеджменту, узурпування глобальної економічної й політичної влади;
3. криза "перевиробництва" і "надспоживання". Уперше в історії після 777 циклічних криз капіталізму, якими були класичні кризи перевиробництва, у 2007–2008 рр. у США розпочалася світова глобальна тотальна криза надспоживання;
4. дисбаланс у світовій економіці, пов'язаний із надвисоким рівнем глобального спекулятивного капіталу, що призводить до жахливих спекуляцій і непомірного збагачення небагатьох;
5. цивілізаційна криза.

В останній час негативні наслідки глобалізації найбільш гострими виявилися для банківської системи, економіки і соціальної сфери майже в усіх країнах світу. Банківські кризи нерозривно пов'язані з поглибленням процесів глобалізації і ростом загальної нестабільності ринків. Стає очевидно, що ступінь відкритості національних економік повинен відповідати рівню розвитку банківської системи та якості функціонування інститутів внутрішнього регулювання. На думку аналітиків JP Morgan, нинішня фінансова криза буде впливати на структуру ринку й ціноутворення протягом щонайменше десятиліття і приведе до збільшення повноважень центробанків у сфері регулювання. Сьогодні спостерігається слабка керованість глобальної фінансової системи внаслідок падіння довіри до рейтингових агентств і валютних трейдерів, безконтрольного росту так званих фінансових похідних (ф'ючерсів, опціонів тощо), зростання обсягів спекулятивного капіталу та ін.

Світова фінансова криза відбилася й на економіці України, що проявилось у падінні вартості акцій компаній, погіршенням стану багатьох банків (деякі з них знаходяться на межі банкрутства), масштабним зростанням безробіття, різким скороченням обсягів будівництва, зупиненням багатьох підприємств, передусім металургійних. Ці явища свідчать про те, що сьогодні розвиток України, як і багатьох інших країн, набуває серйозної залежності від зовнішніх умов. Для подолання проблем, які постали через світову кризу, країна намагається задіяти як внутрішні резерви, так і зовнішню допомогу.

Нинішній глобальний гострокризовий світ потребує адекватних глобальних і рішучих дій. У сучасних умовах невизначеності та нестабільності кожній країні варто сформувати власну конкурентоспроможну модель розвитку, для втілення якої спрямовувати відповідну національну стратегію. Без такого усвідомленого підходу перспективний розвиток жодної країни стане неможливий, а насутпні кризи призведуть до повного краху їх економіки.

Примітки:

1. Данилишин Б Мировой финансовый кризис – тест для Украины / Б. Данилишин // Зеркало недели. – 2010. – № 37 (717).
2. Бойкова М. Троянські коні глобалістів / М. Бойкова // Персонал плюс. – 2012. – № 13 (470). – С. 6
3. Білорус О. Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки / О. Білорус // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – 2011. – № 2 (67). - С. 3-26
4. Тягнибок О. Світова економічна криза призвела до краху лібералізму. [Електронний ресурс] – режим доступу: http:// blogs.pravda.com.ua

Наталія Беца
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ ЯК ФАКТОР ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Валютні ризики виникають у результаті невизначеності майбутнього валютного курсу, коли фірма здійснює міжнародні економічні операції, що передбачають розрахунки у іноземній валюті. Проблема валютних ризиків особливо актуальна для ТНК, діяльність яких опосередковуються міжнародними валютними ринками: експортно-імпортні операції, діяльність дочірніх фірм за кордоном, операції на міжнародних фінансових ринках. Неочікувані зміни валютних курсів ускладнюють ефективне планування майбутніх витрат і доходів, знижуючи конкурентоспроможність фірми та загрожуючи стабільності економічного розвитку.

Головним чинником виникнення валютних ризиків є короткострокові та довгострокові коливання обмінних курсів, які залежать від попиту і пропозиції грошової одиниці на національних і міжнародних валютних ринках. На них впливають як економічні (темпи інфляції, рівень ВВП, рівень безробіття і державного боргу, відсоткові ставки, стан платіжного балансу), так і політичі фактори (очікування змін в податковій політиці, політична і соціальна нестабільність у суспільстві, монетарна політика), що призводять до коливань валютного курсу і вносять елемент невизначеності у відносини суб'єктів валютного ринку. На цій основі валютний ризик визначають як ймовірність отримання непередбачених фінансових результатів

валютних операцій у зв'язку з можливими коливаннями обмінних курсів, обумовлених ситуативним характером діяльності агентів валютних відносин і дією неконтрольованих факторів [2].

В Україні управління валютними ризиками розвинуто недостатньо, зокрема внаслідок тривалих законодавчих обмежень, які ускладнюють діяльність українських та іноземних фірм, адже елементи нестабільності у поєднанні з суттєвими у труднощами при застосуванні інструментів хеджування зумовлюють підвищення ризиків компаній, що, як наслідок, стає одним із визначальних факторів у прийнятті рішення про доцільність інвестування в українську економіку. Підвищення ефективності управління валютним ризиком та доступності хеджування мало б низку позитивних наслідків, зокрема:

♦ сприяння стабільному економічному зростанню вітчизняної економіки;
♦ підвищення інвестиційної привабливості українських компаній за рахунок стабілізації рівня прибутків;
♦ створення інфраструктури та механізмів захисту національної валюти;
♦ мінімізація ризиків ліквідності та неплатоспроможності;
♦ зменшення частки операцій, які економічні суб'єкти проводять в офшорних зонах [1].

Отже, розглянемо систему управління валютними ризиками на підприємстві, основні ланки якої представлені на рис.1. Як видно з цієї схеми, вихідними ланками управління валютними ризиками є, по-перше, інформаційне забезпечення руху курсів валют, що впливають на грошові потоки компанії, та, по-друге, очікувані потоки грошових коштів у кожній із валют. Для того, щоб оцінити потенційні збитки від коливань курсів валют, розраховують обсяги та напрямки грошових потоків. На основі цього розробляються заходи щодо управління валютними ризиками.

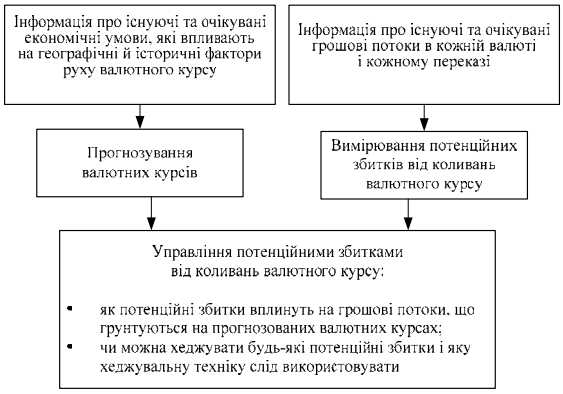


Рис. 1. Система управління валютними ризиками [2].

Підприємство, яке прийняло рішення про необхідність хеджувати свої валютні ризики, має три пріоритети:

1. Визначити види валютних ризиків, яким піддається компанія.

2. Розробити корпоративну фінансову стратегію для нейтралізації негативних наслідків валютних ризиків.

3. Обрати фінансові інструменти, які будуть застосовані для хеджування.

Процес управління валютними ризиками включає в себе постійне вимірювання, моніторинг, контроль, точне та надійне управління інформацією, регулярне звітування та ретельний аудит, і складається з наступних кроків:

♦ ідентифікація ризику – визначити та зрозуміти природу валютних ризиків компанії;

♦ вимірювання ризику – розробити ефективну методологію вимірювання ризиків, яка забезпечувала б точність, зіставність та оцінюваність отриманих результатів;

♦ модифікація ризику – активно управляти ризиком для того, щоб його наслідки обмежувалися допустимими межами;

♦ звітування, аналіз та моніторинг – періодичне внутрішнє звітування щодо діяльності та постійний аналіз ризикованих позицій, а також перегляд та вдосконалення наявних політик управління валютним ризиком;

♦ аудит – зовнішні аудитори проводять щорічну перевірку на відповідність діяльності політикам та процедурам, внутрішні аудитори також проводять періодичні аудити [2].

При управлінні дво- та багатосторонніми валютними ризиками ринків варто надавати перевагу взаємозаліку зустрічних позицій перед їх хеджуванням із залученням банків. Рахунки за експорт до афілійованих компаній зазвичай виставляються у національній валюті експортера. Трансакції у іноземній валюті обліковуються за курсом обміну на дату трансакції. Для спрощення може також використовуватись середньозважений місячний чи тижневий валютний курс.

Прийнявши рішення про управління валютними ризиками, необхідно розробити стратегію хеджування та обрати фінансові інструменти для цього. Основними методами управління операційними валютними ризиками є:

1. Уникнення ризиків: укладання контрактів у валюті експортера, попередня оплата, сальдування операційних валютних ризиків шляхом укладання контрактів на продаж одних товарів і купівлю інших з партнерами однієї і тієї самої країни, пристосування термінів розрахунків, «кошикове» хеджування — використання платежів і надходжень у великій кількості валют.

2. Короткострокове управління операційними валютними ризиками: форвардні валютні контракти, ф'ючерсні валютні контракти, хеджування короткостроковим кредитом, валютні опціони, перехресне хеджування.

3. Довгострокове управління операційними валютними ризиками: паралельні (компенсаційні) позики, валютні свопи, кредитні свопи [2].

Отже, необхідними передумовами для розвитку операцій хеджування в Україні є створення ф'ючерсних бірж та майданчиків на товарних чи валютних біржах, формування групи фінансових посередників для здійснення спекулятивних угод зі строковими контрактами, а також підвищення кваліфікації фінансових менеджерів для того, щоб вони могли проводити операції з хеджування.

Крім того, до введення похідних фінансових інструментів варто застосувати поетапний підхід. Першим кроком є введення позабіржових інструментів, а згодом – введення ф'ючерсів та розвиток торгівлі деривативами на місцевих ринках. На другому етапі для його успішної реалізації потрібно здійснити такі заходи:

♦ удосконалити інфраструктуру фондового ринку;
♦ запровадити чіткі правила біржової торгівлі похідними фінансовими інструментами;
♦ розробити систему оцінки біржових деривативів;
♦ забезпечити ефективну політику регулювання біржових операцій із похідними фінансовими інструментами;
♦ забезпечити відповідну нормативно-законодавчу базу для здійснення операцій з валютними деривативами [1].

Примітки:

1. Сігер Ч. Управління валютним ризиком: потенційні механізми хеджування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kbs.org.ua/files/3243423423545435.pdf
2. Henderson C. Currency strategy. The practitioner's guide to currency investing, hedging and forecasting. – Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2002. – 218 pp.

Nataliia Betsa
Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN EXCHANGE MANAGEMENT AS A FACTOR OF FOREIGN INVESTMENTS PROMOTION IN UKRAINE

The system of foreign exchange management for companies with international economic activity is examined in this article. In addition, the recommendations for the improvement in the derivatives market of Ukraine are listed in order to promote and to enhance the possibilities for the application of currency hedging mechanisms in Ukraine.

Дмитро Бігняк
Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Аналізуючи стан банківської системи України в посткризовий період. можна побачити, що в відбувається зростання не лише абсолютних величин кредитів, наданих банками фізичним особам, а й питомої ваги споживчих кредитів у загальній сумі банківських кредитів.

Сутнісна ознака споживчого кредиту — кредитування кінцевого споживання. Споживчий кредит дає змогу населенню споживати товари і послуги до того, як споживачі спроможні їх оплатити. Тим самим споживчий кредит забезпечує підвищення життєвого рівня споживачів. У макроекономічному плані споживчий кредит збільшує сукупний платоспроможний попит на предмети споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва [1, с. 102]. Одним з основних недоліків споживчого кредиту є зростання обсягів боргів. Головними параметрами споживчого кредиту є: доступність кредиту, величина відсоткової ставки, строки надання і погашення, здатність позичальника повернути кредит. Найпоширенішими видами споживчого кредитування в Україні є експрес-кредитування, або кредити на невідкладні потреби та автокредитування.

Основною проблемою споживчого кредитування в Україні є висока вартість кредитів для фізичних осіб. Часто банки надають кредити належним чином не перевіривши фінансовий стан позичальника, що призводить до неповернення позичальниками кредитних коштів. Варто зазначити, що у 2008 році, коли значного поширення набуло кредитування без довідок про доходи, це призвело до масових невиплат через зростання безробіття і скорочення заробітних плат, і як наслідок, до кризи у банківському секторі та економіці загалом. Сьогодні Україна знову зустрілася з цією проблемою. Банки та інші фінансові установи за рахунок низької фінансової культури громадян отримують завищені прибутки, а об'єм споживчого кредитування зростає. Мінімізація ризиків банківського споживчого кредитування має здійснюватись силами самих банків шляхом застосування активних методів впливу на ймовірність неповернення позик і відсотків за ними у бік зменшення [2]. З боку держави перші кроки уже зроблено, Верховна Рада України ухвалила закон, який забороняє надання споживчих кредитів в іноземній валюті на території України.

Позитивно вплинути на розвиток споживчого кредитування можуть такі заходи: врегулювання нормативів споживчого кредитування із сторони НБУ; удосконалення механізму здешевлення кредитів; запровадження заходів, які б не давали змогу банкам надавати споживчі кредити населенню без належної перевірки їх фінансового стану.

Основними проблемними моментами у сфері споживчого кредитування слід визначити майже повну відсутність законодавчої бази кредитного процесу, недосконалу організацію споживчого кредитування в банках України та високі процентні ставки за кредитами. Саме в умовах кризи банки змушені були шукати додаткові джерела доходів. Тому, виходом для них стало підвищення процентних ставок за отриманими фізичними особами кредитами, що робилося, як правило, в односторонньому порядку. За даними НБУ, наприкінці 2008 року ставки за раніше отриманими позиками в іноземній валюті виросли на 3%, до 16-18%, а в гривні — на 5%, до 22-24%. Така політика банків викликала масове невдоволення клієнтів, що призвело до прийняття Верховною радою Закону № 661 – VI, що забороняє банкам в односторонньому порядку змінювати умови укладених з клієнтами договорів, зокрема збільшувати розмір процентної ставки за кредитами або зменшувати його в депозитах (крім вкладів до запитання). Відповідні поправки були внесені до ст. 55 Закону "Про банки і банківську діяльність" та ст. 1056-1 і 1061 Цивільного кодексу. Аналогічна заборона була поширена і на кредитні спілки та ломбарди (закон № 3524-1 від 21 січня 2010 року) [26, с. 15-20]. Облікову ставку з 12 серпня 2009 року було встановлено в розмірі 10,25% річних, з 8 червня 2010 року її розмір було зменшено – до 9,5% річних, проте через місяць її розмір зменшено ще на один відсоток, з 10 серпня 2010 року НБУ знизив розмір облікової ставки з 8,5% до 7,75% річних, а з 23 березня 2012 року НБУ встановив розмір облікової ставки на рівні 7,5% що є дійсною і на сьогоднішній день [3].

Банкіри дуже стурбовані втратою можливості впливати на кредитні ставки, адже ця заборона зв'язує їм руки. Натомість очевидний позитивний ефект від заборони відчули позичальники, які тепер можуть бути впевнені, що чергової хвилі підвищення процентних ставок не слід чекати. Динаміку зміни процентних ставок за споживчим кредитуванням за листопад 2010 – січень 2011 рр. можна простежити в табл. 1 [4].

Таблиця 1

Процентні ставки за споживчими кредитами, %

Валюта	Листопад 2011 р.	Грудень 2011 р.	Січень 2012 р.
Гривня	24,85	25,62	26,77
Долар США	12,63	12,80	11,26
Євро	12,29	10,28	10,95

У січні 2012 року процентні ставки за кредитами у гривні зросли на 1% порівняно з груднем. За кредитами у доларах США знизились на 1,54%, а євро — з 10,28% до 10,95% зросли.

Отже, банки повинні розробити нові механізми, що дозволили б адаптувати ставки за кредитами. Можна запропонувати впровадження плаваючої ставки, розмір якої буде переглядатися щомісячно і буде прив'язаний до депозитної ставки. Встановлення плаваючих ставок за кредитами є звичайною практикою для іноземних банків, а фіксована ставка, одного разу встановлена в договорі, залишається незмінною. Отже, у цьому випадку у позичальників є вибір при підписанні кредитного договору на користь фіксованої або плаваючої ставки [5].

Для більш ефективного функціонування сфери споживчого кредитування з боку держави необхідно приділити увагу розробці механізму державної підтримки банків (сьогодні понад 20 банків України проблемні в плані своєї діяльності, але

НБУ може взяти під свою опіку лише 7-8 банків), вдосконалення законодавчої бази щодо організації саме кредитного процесу (НБУ повинен розробити положення або інструкцію, яка б регулювала кредитні відносини) [6].

Необхідність кредитування населення на споживчі потреби обумовлюється перш за все миттєвим задоволенням споживчих потреб широкого кола споживачів, що в свою чергу сприяє згладжуванню соціальної нерівноваги суспільства. В даний момент Україна шукає оптимальні шляхи виходу з фінансової кризи, основними причинами якої були тягар зовнішнього боргу, великий дефіцит рахунку поточних операцій та слабкість банківського сектора. Надання позик фізичним особам без належного аналізу їхньої кредитоспроможності — одна з причин, що призвела до проблем неповернення населенням отриманих кредитів, а отже, і до ослаблення банківської інфраструктури в цілому. Тому впровадження таких заходів, як внесення змін в існуючу систему гарантування, розробка планів екстреного фінансування є основними заходами по налагодженню справ у банківському секторі, в тому числі і для відновлення системи споживчого кредитування [6].

Примітки:

1. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: Навчальний посібник — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Товариство „Знання“, КОО, 2006 р. — 215 с.
2. Кривенко Н.М. Розвиток банківського споживчого кредитування в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.udau.edu. ua/library.php.
3. Облікова ставка Національного банку України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/
4. Статистичний випуск. Процентні ставки: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66237
5. Губарь, О. Кредитні ставки ідуть у вільне плавання // Коммерсант. – 2011. – № 3. – С. 55
6. В. Дубницький, Р. Лісна, К. Кузьміна. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні // Комерсант. — 2011. — №3.

Dmytro Bihnyak
Khmel'nickiy institute of Interregional Academy of personal menegment

WAYS OF OPTIMIZATION OF THE CONSUMER CREDITING IN UKRAINE

In the article the basic problems of the consumer crediting in Ukraine and ways of their decision open up in the context of exit from a world bank crisis.

Мар’яна Білик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ГЕНДЕРНА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах проблема гендерної нерівності набуває все більшої актуальності. Жінки вимагають не тільки формальної, а й фактичної рівності як в умовах найму на роботу, так і в оплаті праці.

Гендерні відмінності в оплаті праці українців є досить стабільним явищем. Так, загалом по економіці співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків за такі роки як 2004-2006 та 2009 і 2010 роках становило відповідно 68,6%, 70,9%, 72,8% та 77,2% і 77,8%, при чому спостерігаємо зменшення розриву в оплаті.

Але гендерний розрив у розрізі видів економічної діяльності має певні відмінності. Так, у рибальстві, сільському та лісовому господарстві, а також операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям заробітна плата середньостатистичної жінки за даними 2010 р. складає відповідно 104,9%, 92,9%, 95,1% та 94,7% заробітної плати чоловіків.

Водночас у промисловості це співвідношення не перевищує 68,8%, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту — 70,6%, а у фінансовій діяльності – 71,9%.

Коли ж розглядати заробітну плату в контексті регіонів України, то бачимо, що найменш вона відрізняється в Чернівецькій (93,9%), Херсонській (92,3%) та Тернопільській (91,8%) областях. А найбільша диференціація в оплаті за 2010 рік була в таких областях як Донецька (62,4%), Луганська (64,4%) та Дніпропетровська (69,6%) [2].

В економічній літературі, присвяченій аналізу гендерних відмінностей в оплаті праці, найчастіше виокремлюють три основні причини відмінностей розміру заробітної плати жінок і чоловіків. Насамперед, гендерний розрив в оплаті праці пояснюється відмінностями у розмірі нагромадженого людського капіталу. Друга причина полягає у концентрації зайнятих чоловіків і жінок у різних галузях економіки, на різних посадах і професіях; третя свідчить про наявність дискримінації жінок на ринку праці.

Як свідчить теорія людського капіталу, освітній рівень підвищує шанси на одержання не тільки більш високих заробітків, але і власне роботи [1, с. 19].

Однією з детермінант гендерного розриву в оплаті праці за теорією є відмінності у кількості відпрацьованого часу: репродуктивна поведінка й «подвійна» зайнятість (у побуті й на роботі) жінок призводить до того, що вони володіють меншим, порівняно з чоловіками, запасом часу для роботи за винагороду [3].

Рівні зайнятості жінок і чоловіків України досягають найбільшого значення у віці 25-49 років. Для жінок в 2010 році найвищий рівень зайнятості припадає на віковий інтервал 40-49 років (76,6% у 2004р., 77,9% у 2006 р. та 78,6% у 2010 р.) (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень зайнятості населення за статтюта віковими групами у 2010 році (в середньому за період у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи) [4]

	Всього	15-24	25-29	30-39	40-49	50-59	60-70	працездатного віку
Все населення	58,5	33,5	72	78,1	78,9	61,3	24,1	65,6
жінки	54,4	29,3	65,2	74,6	78,6	55,8	22,1	63,3
чоловіки	63,1	37,4	78,6	81,6	79,2	68,1	27,1	67,8

Гендерний розрив у рівнях зайнятості між чоловіками та жінками є характерним для всіх вікових груп, але найвищі показники спостерігаються у вікових групах 25-29 (13,3 в.п., 14,5 в.п. і 13,4 в.п. у 2004, 2006 та 2010 роках) та 50-59 років (10,9 в.п., 15,0 в. п., 12,3 в. п. відповідно). Щодо першої вікової групи така розбіжність зумовлена народженням першої дитини та тимчасовим виходом жінок з ринку праці, а щодо другої — більш раннім настанням пенсійного віку, коли жінки

виходять з ринку праці. Мінімальний розрив є характерним у віці 35-49 років, тобто цей вік є найактивнішим для обох статей.

Гендерні стереотипи суспільства призвели до розподілу сфери зайнятості на сектори «чоловічих» і «жіночих» професій, а також сформували чітку структуру посадових ієрархій, в яких жінкам відводилася вторинна роль.

Дослідження динаміки та структури зайнятості у розрізі гендерних груп передбачає застосування показників сегрегації, під якою розуміють штучний розподіл сукупності за певною ознакою. Високий рівень сегрегації вважається впливовим чинником диспропорцій у рівні оплати праці чоловіків і жінок, у кар'єрних можливостях і, як наслідок — нерівних можливостей статей у сфері зайнятості загалом [1, с. 22-23].

Аналіз професійної сегрегації в Україні показав, що у 2004-2010 рр. більше жінок представлено у таких видах діяльності як фінансова діяльність (66,38% у 2007 р. та 66,4% у 2010 р.); освіта (76,4% у 2010 році); охорона здоров'я та соціальна допомога (81,5% у 2010 році).

За допомогою показників сегрегації можна визначити професійно-кваліфікаційну або галузеву структуру жіночої зайнятості, порівняно із чоловічою.

Таблиця 2

Показники для визначення гендерної сегрегації [власні розрахунки автора]

Показник	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2009р.	2010р.
Індекс жіночої зайнятості (WEI)	17,1	25,3	25,8	26,2	31,2	31,6
Індекс дисиміляції	16,8	24,6	25,0	25,4	33,8	33,5

Аналізуючи наведені результати можна зробити висновок, що гендерна сегрегація зростає протягом 2005-2010 рр. Обидва індекси надають схожі результати оцінки рівня сегрегації за статтю. При цьому за перші чотири роки WEI оцінює її рівень трохи вище, що зумовлено більш інтенсивними структурними зрушеннями в жіночій зайнятості, які забезпечили більшу концентрацію жінок в освіті, охороні здоров'я, торгівлі. Водночас відбувалося значне вибуття жіночої робочої сили з галузей промисловості.

Як показують статистичні дані, рівень професійної сегрегації чоловіків і жінок безпосередньо пов'язаний із диференціацією в оплаті чоловічої та жіночої праці. Практично в усіх країнах світу чітко виявляється тенденція до концентрації жінок у галузях і професіях із нижчим рівнем оплати праці.

Аналізуючи розмір середньої заробітної плати жінок і чоловіків в Україні, можна зробити висновок, що у тих видах діяльності, де превалює жіноча праця, заробітна плата жінок є суттєво меншою, порівняно з чоловічою. Так, у охороні здоров'я та надання соціальної допомоги (81,5% зайнятих за даними 2010 року) рівень заробітної плати жінок складає 90,0% заробітної плати чоловіків; в освіті (жінок — 76,4%) — 88,0%, діяльність готелів та ресторанів (69,8% зайнятих жінок) заробітна плата складає 83,3% зарплати чоловіків, а у фінансовій діяльності (жінок – 66,4%) – 71,9%.

Проблема диференціації заробітної плати проявляється також у тому, що жінки, які зайняті переважно у «чоловічих» видах діяльності отримують переважно більше, ніж жінки, зайняті у «жіночих» сферах діяльності. Різні заробітні плати чоловіків і жінок можуть виникати як через недостатність можливостей одержати освіту або підвищити свою кваліфікацію для жінок, так і через нерівні можливості в реалізації своїх професійних якостей, у просуванні по службі. Розрив в оплаті чоловічої та жіночої праці може бути наслідком різної продуктивності праці чоловіків і жінок та відмінностей у відпрацьованому часі.

Основний напрям здійснення гендерної стратегії на ринку праці полягає у розробці нової концепції зайнятості, що має спрямовуватись, насамперед, на подолання тендерної асиметрії на ринку праці, яка, як показав попередній аналіз, пов'язана з фемінізацією найменш престижних сфер діяльності.

Примітки:

1. Статистичний збірник «Праця України у 2010 році» / Державна служба статистики України. – Київ 2011 – 324 с.
2. Близнюк В. Гендерні відмінності оплати праці в Україні / В. Близнюк // Україна: аспкети праці.– 2008. - №6 – С. 18-25.
3. Human Development Report, UNDP, 2007-2008; : http://hdr.undp.org
4. http://www.ukrstat.gov.ua/

Maryana Bilyk
Ivan Franko National University of L'viv

GENDER DIFFERENTIATION OF PAYMENT OF LABOUR IN UKRAINE

Presently a key task appears before society – correctly to estimate reasons of differences in payment of labour of men and women: whether there are they by the result of discrimination of women at the market of labour, whether caused other reasons. This work lights up the problems of functioning of labour-market, forming of cost of labour in the context of gender equality.

Наталія Бобик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВ ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА НЕОБХІДНА УМОВА ЇХ СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Значення терміна «стійкість», як правило, досить часто трактується залежно від контексту, використання аналітичних методів та рівня систем, що розглядаються. Такий підхід характеризується відсутністю строгої обґрунтованості та чіткості визначень і досить часто стає причиною змішання понять і невизначеності категорій.

Проблемами забезпечення фінансової стійкості банків займалися Антонов Н.[1], Дзюблюк О.[4], Дробязко А.[2], Кочетков В.[3], Куделя В.[2], Матвійчук С.[2], Нескороженний Б.[2], Пессель М.[1], Плиса В.[5], Ріль З.П.[5], Тарханова Е.[6] та ін.

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття фінансової стійкості комерційного банку. Нерідко його ототожнюють з такими економічними поняттями, як надійність, платоспроможність, ліквідність. Так, деякі автори стверджують, що фінансова стійкість банку визначається рівнем його ліквідності та платоспроможності [1]. Слід зауважити, що ліквідність комерційного банку характеризує механізм перетворення фінансових чи матеріальних активів у грошові кошти з метою своєчасного виконання зобов'язань, а платоспроможність визначається здатністю банку своєчасно і

повністю виконати свої платіжні зобов'язання. Це дуже важливі складові, але врахування тільки їх під час визначення фінансової стійкості банку є, на нашу думку, недостатнім.

Інші фахівці стверджують, що стійкість банку залежить від збалансованості його активів і пасивів, якості кредитно-інвестиційного портфеля і кількості клієнтів [2]. Цей підхід викликає певні зауваження: по-перше, в ньому не враховуються такі важливі складові фінансової стійкості, як прибутковість, платоспроможність та ліквідність банку; по-друге, твердження, що фінансова стійкість банку залежить від кількості клієнтів, є недостатнім для пояснення цієї взаємозалежності (не враховується їх фінансовий стан).

Щодо забезпечення фінансової стійкості банку необхідно виділити такі взаємопов'язані напрямки: стійкість капітальної бази; стійкість ресурсної бази; організаційно-структурна стійкість банку; комерційна стійкість банку.

Банкам слід застосовувати найпрогресивніші методи, які спрямовані на підвищення рівня капіталізації, поліпшення якості активів та фінансового менеджменту банку, оптимізацію управління активами і зобов'язаннями. З метою підвищення рівня капіталізації необхідно здійснити ряд заходів органам державної влади, і самим комерційним банкам. Зокрема, потрібно внести корективи у законодавство щодо зміни критеріїв субординованого боргу відповідно до міжнародної практики, а саме запропоновано передбачити в Інструкції "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні" ширший перелік гібридних інструментів для залучення капіталу.

Комерційним банкам доцільно підвищувати рівень капіталізації шляхом: 1) стабільного генерування чистого прибутку, що передбачає ефективне управління з боку банку спредом, контроль за витратами, підвищення операційної ефективності, залучення коштів за найоптимальніших умов; 2) залучення коштів на умовах субординованого боргу; 3) розроблення планів реінвестування дивідендів; 4) створення програми щодо купівлі акцій службовцями банку. Встановлено, що банкам необхідно поступово адаптуватися до нових вимог Базельського комітету, в даному контексті оптимізація процесу управління власним капіталом передбачає: 1) постійне нарощення капітальної бази, зважаючи на обсяги активних операцій та прийняті ризики; 2) активне проведення рекапіталізації прибутку; 3) розроблення внутрішньої методики щодо розрахунку мінімального обсягу регулятивного капіталу з урахуванням ризикового профілю.

Для оптимізації управління активами та зобов'язаннями, підвищення їх якості пріоритетного значення набуває мінімізація відсоткового ризику шляхом застосування банками найбільш перспективних методів: аналізу дюрацій; методу сек'юритизації; періодичного бек-тестування прогнозних даних щодо величини відсоткового ризику; стрес-тестування для оцінки величини максимальних втрат від зміни процентних ставок за певний період. Зокрема, для розширення можливостей сек'юритизації активів, створення механізму нагляду за здійсненням даних угод, слід внести певні зміни у законодавство: 1) розширити перелік видів фінансових активів; 2) зменшити правові ризики, пов'язані з продажем; 3) урегулювати діяльність емітента цінних паперів під час сек'юритизації.

Із метою підвищення якості активів банкам необхідно забезпечити формування відповідного організаційного підрозділу, який координував би роботу з проблемними активами. Підрозділ управління проблемними активами повинен: брати участь у плануванні й реалізації ефективної кредитної та інвестиційної політики; розробити стратегію, визначити принципи та методи діяльності банку щодо роботи з проблемними активами; забезпечувати розроблення та реалізацію відповідних схем протермінованої заборгованості; вивчати та впроваджувати новітні методи щодо уникнення чи мінімізації ризику виникнення проблемних активів.

Для досягнення фінансової стійкості комерційні банки мають забезпечити ефективне функціонування таких організаційних підрозділів, як Комітет управління активами та пасивами (КУАП), казначейство і підрозділ ризик-менеджменту. Зокрема, КУАП має об'єктивно визначати потреби банку в ліквідних коштах, оцінювати величину та достатність капіталу, прогнозувати й аналізувати коливання відсоткових ставок. Казначейство банку має бути реалізатором прийнятих управлінських рішень КУАП. Оптимізація роботи КУАП та казначейства банку має на меті передбачати вдосконалення організаційних аспектів для забезпечення максимальної чіткості повноважень даних підрозділів та методів щодо високоякісного управління ліквідністю, прибутковістю, активами й пасивами банку. Підрозділ ризик-менеджменту належним чином має визначати рівень і межі допустимого ризику, а також обов'язково виконувати наступні функції: 1) визначати політику управління ризиком; 2) забезпечити управління ризиком на стратегічному та операційному рівнях; 3) нагромаджувати історичні дані для порівняльного аналізу; 4) ідентифікувати порушення лімітів ризику.

Ефективність роботи ризик-менеджменту позначається на фінансовій стійкості комерційного банку. Зокрема, здатність банку регулювати ризики, нейтралізувати їх негативний вплив позитивно відображається на базових характеристиках фінансової стійкості, в протилежному випадку виникають передумови дестабілізації фінансового стану банку.

Серед ризиків, які впливають на основні характеристики фінансової стійкості банків, є кредитний, операційний, відсотковий, валютний, ринковий та ризик ліквідності. Проте в сучасних умовах найбільш вагомим ризиком для вітчизняних банків є кредитний ризик, надмірність якого призводить до погіршення якості банківських активів, зниження рівня прибутковості, зменшення ринкової вартості банку, негативно позначаючись на фінансовій стійкості.

Для мінімізації впливу кредитного та інших ризиків на фінансову стійкість необхідно здійснювати комплексне управління, реалізувати яке має система управління ризиками. До неї повинні входити наступні елементи: 1) стратегія, методика оцінки та мінімізації ризиків у банку (методологія); 2) підрозділи, які беруть участь в управлінні ризиками, і сукупно формують інфраструктуру управління ризиком (організація); 3) процес управління ризиками; 4) достовірні та своєчасні потоки інформації.

Важливим напрямком у забезпеченні фінансової стійкості банків є вдосконалення державного регулювання і нагляду за діяльністю банківської системи. Зокрема, щоби підвищити рівень фінансової стійкості банків, необхідно вжити ряд заходів органам державної влади, Національному банку України. Такими заходами треба передбачити внесення змін: у банківське законодавство, в нормативні акти НБУ, у порядок моніторингу банківської діяльності з точки зору посилення впливу на комерційні банки з боку НБУ.

Примітки:

1. Антонов Н. Г., Пессель М. А. Денежное обращение, кредит и банки. — М.: Финстатинформ, 1995. — 272 с.
2. Дробязко А., Куделя В., Матвійчук С., Нескороженний Б. Банки // Финансовые риски. — 1996. — № 2 (6).
3. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 256 с.
4. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: Монографія. — Тернопіль: Тернопіль, 2009.

5. Плиса В.Й., Ріль З.П. Організація управління фінансовою стійкістю банку //Стан та перспективи розвитку банківської справи в Україні: Науковий збірник. – Львів: ЛКА,2007. – С.35-38.
6. Тарханова Е. А. Устойчивость коммерческих банков : [монография] / Е. А. Тарханова. - Тюмень : Вектор Бук, 2003. - 186 с.

Natalia Bobyk
Ivan Franko National University of L'viv

THE FINANCIAL STABILITY OF BANKS AS AN OBJECT OF STRATEGIC MANAGEMENT AND A PREREQUISITE TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN A MARKET ECONOMY TRANSFORMATION IN UKRAINE

In economic literature there is no single approach to the definition offinancial stability. Often it is compared with such economic conceptsas reliability, solvency, liquidity. Some authors argue that the financialstability of the bank is determined by the level of its liquidity and solvency. Other experts argue that the stability of the bank depends on the balance of its assets and liabilities as a loan and investment portfolio and the number of clients. To improve the financialsustainability of the bank must provide the following interrelatedareas: stability of the capital base; sustainability of the resource base, organizational and structural stability of the bank, commercialbank stability.

Оксана Богацька
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Однією з актуальних проблем теперішнього часу є організація впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ). Це зумовлено тим, що стратегія реформування системи бухгалтерського обліку, зокрема і податкового, яка існує в Україні на теперішній час, передбачає застосування МСФЗ, що характерно для більшості країн з розвиненою інфраструктурою ринкових відносин. Впровадження цих стандартів є необхідною умовою активного розвитку України та її співпрацю з зарубіжними країнами з розвиненою економікою, а також це сприятиме процесу входження України до світової економічної спільноти.

У 2008 році закінчився десятирічний період упровадження МСФЗ в Україні і тому нагальним завданням для держави була розробка й адекватне застосування такої методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що відповідає міжнародним стандартам, які в свою чергу, є найбільш уніфікованими вимогами до організації та ведення бухгалтерського обліку й зорієнтовані на зближення національних систем.

Питання впровадження МСФЗ в Україні висвітлювалось у працях таких відомих науковців, як Р.П. Андрушко, Е.С. Гейєр, А.О. Дєгтяр, Т.Є. Дугар, В.Костюченко, О.В. Лиса, Л.Нишенко, В.П. Онищенко, І. Сікора та ін. Вчені розглядали питання гармонізації бухгалтерського обліку та фінансовій звітності, а також визначення основних напрямків удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі міжнародного досвіду.

Необхідно зазначити, що МСФЗ не регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку. Вони освітлюють загальні правила оцінки та визнання інформації у фінансових звітах. Міжнародні стандарти відзначаються рекомендаційним характером і слугують міжнародним орієнтиром гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності. В Україні на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку розроблено і впроваджено в облікову практику суб'єктів господарювання національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку – П(С)БО [3].

На сьогоднішній день виділяють три принципові моделі взаємодії фінансового і податкового обліку [2]:

Перша модель – система податкового обліку незалежна безпосередньо від правил та елементів системи фінансового обліку; підрозділ податкового обліку функціонує окремо від бухгалтерії. У підсистемі податкового обліку підприємства можуть використовуватись інформаційні ресурси підсистеми фінансового обліку з метою зниження витрат, пов'язаних із дублюванням інформації. Така модель є характерною для англо-американського правового простору.

Друга модель – підсистема податкового обліку «вбудована» у підсистему фінансового обліку. Наслідком цього є трансформація фінансових елементів під податкові цілі та відповідно до вимог податкового законодавства. Така модель найбільш відповідає, так званому, континентальному правовому полю.

Третя модель базується на тому, що з метою оподаткування використовується фінансовий облік у незмінному вигляді. Такий варіант є ідеальним для платників податків, тому що не вимагає створення окремої служби для паралельного ведення податкового обліку.

Уперше в Україні проблеми, пов'язані з розрахунком відстрочених податків, виникли після прийняття Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [7], в якому немає чіткої методики. Слід відмітити, що П(С)БО 17 багато в чому відповідає Міжнародному стандарту бухгалтерського обліку 12 «Податки на прибуток», який визначає порядок відображення у фінансовій звітності витрат та зобов'язань з податку на прибуток.

Актуальність вказаного стандарту пояснюється тим, що правила формування податкової бази, передбачені міжнародними стандартами, дуже часто відрізняються від відповідних вимог, встановлених податковим законодавством конкретної країни. Тому прибуток, що формується відповідно до МСФЗ, може суттєво відрізнятись від прибутку, що підлягає оподаткуванню.

Що стосується безпосередньо податкового обліку, то тут революційні зміни сталися у зв'язку із запровадженням нового Податкового кодексу [6]. Його відмітною характеристикою стосовно забезпечення справляння податку на прибуток є гармонізація бухгалтерського і податкового обліку, а саме: заміна категорій «валові доходи» та «валові витрати» на «доходи» і «витрати» (йдеться не про підміну категорій, а про принципово відмінне їх визнання за сутністю та оцінкою); усунення правила «першої події» та необхідності вести облік зростання (зниження) балансової вартості запасів; зміна змістовного навантаження, критеріального визначення та групової класифікації основних засобів; визнання амортизації не як окремої компоненти розрахунку бази оподаткування податком на прибуток, а як складової витрат.

Відповідно до Податкового Кодексу [6], виділяють принцип гармонізації бухгалтерського та податкового обліку, що передбачає формування єдиного понятійного апарату для цих двох систем. Це, в свою чергу, дозволить ліквідувати протиріччя, що виникають між бухгалтерським обліком і оподаткуванням.

На міжнародному рівні необхідність відображення податкових різниць у фінансовій звітності було визнано ще у 1979 році, з прийняттям першої редакції Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 12 «Облік податку на прибуток»[4].

Міжнародний стандарт фінансової звітності 12 призначено для висвітлення концептуальних питань відображення в обліку поточних і майбутніх податкових наслідків. Податкові наслідки відображаються у фінансовій звітності закордонних підприємств у таких формах, як звіт про фінансові результати та баланс. Тобто, з одного боку, МСФЗ 12 регламентує реалізацію принципу відповідності доходів і витрат (нарахування), а з іншого – висвітлює підходи до оцінки, класифікації тимчасових різниць та визнання в обліку поточних і відстрочених податків (витрат на сплату податків) [4].

Протягом 2000-2011 рр. відбувалася і відбувається розробка та впровадження нових ПСБО (на сьогоднішній день їх 34), Методологічною радою були затверджені Методичні рекомендації з застосування деяких ПСБО (щодо обліку основних засобів, щодо обліку запасів, біологічних активів) [5].

24 жовтня 2007 р. Кабінетом міністрів України була схвалена Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [9]. Її прийняття було обумовлено активізацією євроінтеграційних процесів в Україні, розвитком міжнародного співробітництва, участю у сфері відносин міжнародного розподілу та виробничій кооперації, залученням іноземних інвестицій в економіку України, виходом вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталу.

17 березня 2011 р. Кабінетом міністрів України було прийнято Розпорядження №205-р [8], згідно з яким продовжено до 2012 року строк виконання заходів щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, які наведені у додатку до Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [5].

Гармонізація фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами в змозі сприяти поліпшенню інвестиційного клімату в Україні, що є досить важливим для прийняття ефективних управлінських рішень, а саме [1]:

- з'являється позитивний вплив світової економічної інтеграції на розвиток підприємства;
- виникає об'єктивна потреба в залученні значних обсягів інвестицій;
- збільшується науковий потенціал;
- посилюється орієнтація на підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності;
- досягаються провідні позиції на ринках, що розвиваються;
- запроваджуються новітні технології із забезпеченням тривалих капіталовкладень;
- модернізується виробництво для поліпшення конкурентних переваг.

Проаналізувавши питання реформування системи бухгалтерського обліку слід посилити роботу не тільки в методологічному, але і в законодавчому та організаційному аспектах; підготувати і внести зміни до чинного законодавства України щодо розв'язання проблеми уніфікації фінансової, статистичної та податкової звітності на даних бухгалтерського обліку. Стандарти в свою чергу необхідні для узгодження та ефективного застосування фінансової інфраструктури, а також мобілізації фінансових ресурсів для розвитку країн, що розвиваються та перехідних економік.

Примітки:

1. Андрушко Р.П., Лиса О.В. Доцільність формування фінансової звітності підприємств відповідно до вимог МСФЗ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_7/110.pdf
2. Гейєр Е.С. Концептуальні підходи щодо формування інформації про податки на прибуток за міжнародними стандартами фінансової звітності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_4/24.pdf
3. Дєгтяр А.О. Гармонізація вітчизняного податкового законодавства до міжнародних стандартів як чинник прискорення євро інтеграційних процесів в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2008-2/doc/1/01.pdf
4. Міжнародний Стандарт Бухгалтерського обліку 12 (МСБО-12). Податки на прибуток. Редакція від 01.01.2012
5. Онищенко В.П. Історичний аналіз етапів формування та факторів розвитку національної системи бухгалтерського обліку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_50/44.htm
6. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
7. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01
8. Розпорядження N 205-р Про продовження строку виконання заходів щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/205-2011
9. Розпорядження N 911-р Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80

Oksana Bogatska
Ivan Franko National University of L'viv

IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS AS A PROMISING TREND OF TAX ACCOUNTING IN UKRAINE

Implementation of International Financial Reporting Standards is caused by the strategy of reforming of accenting system in Ukraine. Implementation of these standards is essential for the active development of the Ukraine and its cooperation with foreign countries with advanced economy and it will facilitate the process of joining of Ukraine to the global economic community.

Марія Божик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Важливою проблемою вітчизняних страхових компаній є виживання і забезпечення безперервного розвитку. Під час економічної кризи ця проблема особливо загострилася, тому найбільна увага приділяється фінансовому потенціалу страховиків, а особливо забезпеченню їхньої фінансової стійкості. Одним із шляхів забезпечення цієї мети є перестрахування.

Перестрахування в сучасних умовах виконує дві важливі функції: дозволяє впроваджувати єдині правила роботи для уникнення кумуляції та управління ризиками і є серйозним фінансовим та інвестиційним інструментом для держави.

Україна запозичила досвід перестрахової діяльності з міжнародної практики. В сучасних умовах існує багато проблем, пов'язаних з розвитком перестрахувального ринку, на якому б працювали професійні страховики: регулювання перестрахувальної діяльності, застосування складніших форм перестрахування на практиці, розробка законодавства у сфері перестрахування, дослідження сутності перестрахувальних операцій. Їхнє розв'язання залишається одним із головних завдань на даному етапі, що пояснює актуальність обраної теми дослідження.

Метою написання роботи є обгрунтування теоретичних засад перестрахування та визначення особливостей розвитку перестрахування в Україні.

Вивченням сутності перестрахування та проблем його розвитку в Україні займались такі вчені як О. Кнейслер [1], Л. Нечипорук [2], О. Теребус [3] та інші.

Виникнення і розвиток перестрахування як специфічної сфери економічних відносин у страховій галузі пов'язані з об'єктивною потребою страховиків забезпечити захист своїх економічних інтересів від несприятливих подій (ризиків).

Стратегія перестрахування має включати такі процедури [2]:

– закупки перестрахування;
– обрання перестраховиків з урахуванням методів оцінювання їх забезпеченості;
– визначення в певний час додаткового забезпечення у разі потреби;
– контроль програми перестрахування (системи звітності та внутрішнього контролю).

В Україні ринок перестрахування знаходиться на початковій стадії розвитку. Це обумовлено слабкою капіталізацією страхового ринку, відсутністю надійних інвестиційних інструментів, недосконалісню нормативно-правового поля для діяльності перестраховиків.

На страховому ринку України відсутня власна база для страхування великих, складних ризиків, у зв'язку з чим поширення набуває перестрахування за кордоном, що зумовлює інтеграцію страхового бізнесу України у світовий ринок. Завдяки ініціативам Держфінпослуг в Україні впроваджено новий порядок та вимоги щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) нерезидента, які забезпечили утримання частки статутного капіталу, що належать нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів усіх страховиків у безпечних межах. Серед цих вимог виокремимо [1]:

– необхідність передбачення законодавством країни реєстрації державного нагляду за страховою та перестраховою діяльністю;
– мінімальний трирічний строк безперервної діяльності до моменту укладання страхової угоди;
– відсутність фактів порушення нерезидентом законодавства про страхову (перестрахову) діяльність та легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, і фінансування тероризму.

В цілому чинники розвитку ринку перестрахування можна поділити на внутрішні та зовнішні. Серед внутрішніх можна виокремити [3]:

– законодавчі вимоги передавати в перестрахування ризики, що перевищують 10 % ємності компанії;
– встановлення вимог щодо зовнішнього перестрахування та діяльності брокерів на користь страховиків (перестраховиків) нерезидентів;
– впровадження податкових преференцій з урахуванням специфіки операцій перестрахування;
– збільшення обсягів страхування, що автоматично забезпечує зростання кількості страховиків, які надають послуги як страхування, так і перестрахування;
– монополізація ринку перестрахування та демпінгування;
– нестача кваліфікованих кадрів;
– вплив власників компаній на політику перестрахування - “обмін” ризиками як інструмент формування додаткових доходів;
– низька капіталізація ринку при відсутності ефективних інвестиційних інструментів;
– залежність від внутрішніх системних ризиків.

Серед зовнішніх чинників, що впливають на розвиток перестрахування, виокремлюють:

– великі ємності світових перестраховиків та їх високий рейтинг;
– використання можливостей материнських компаній для прийняття ризиків у перестрахуванні;
– використання різноманіття фінансових інструментів, що зміцнює фінансові потужності перестраховиків;
– створення офшорних перестраховиків;
– вразливість від світових фінансових криз.

Розвиток перестрахування в Україні має певні особливості, зокрема спостерігається зростання ємності перестрахувального поля України за рахунок відносного збільшення майнових видів страхування, страхові суми зростають випереджальними темпами порівняно з власними капіталами перестраховиків, що зумовлює потребу в професійно потужних акторах з власними капіталами, а також зберігаються наміри створення монопольного перестраховика з певними пільгами, що може вплинути на поле діяльності незалежних національних перестраховиків і обмеження інтернаціонального характеру перестрахувального бізнесу.

Узагальнюючи розгляд основних проблемних аспектів вдосконалення перестрахувальної діяльності в Україні, можна зробити висновок про необхідність створення законодавчих та економічних умов розвитку перестрахування та адаптації його до міжнародного перестрахування. Вирішення актуальних проблем сприятиме розвитку перестрахувальної діяльності в Україні та створення цивілізованого перестрахувального ринку.

Примітки:

1. Кнейслер О. В.Етимологічні основи та передумови виникнення перестрахування// Наукові записки. Серія “Економіка”. – 2010. – Випуск 15. – С. 398-406.
2. Нечипорук Л. В. Особливості перестрахування в умовах глобалізації//Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 2 (5). – С. 48-56.
3. Теребус О. М. Перестрахування та проблеми його розвитку в Україні// Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С.105-109.

Maria Bozhyk
Ivan Franko National University of L’viv

PROBLEMS AND POSSIBILITIES OF DEVELOPMENT UKRAINIAN'S REINSURANCE

The vital questions of development of the Ukraine's reinsurance are analyzed in the thesis.

Олена Борбуляк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ ІГОР В ПРАКТИЦІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Підставою виникнення обов'язкових податкових платежів в державах є необхідність фінансових ресурсів для забезпечення основних функцій, що покладені на органи державного регулювання. Тому перед державними керманичами часто поставало питання, яким чином організувати податкову систему країни, щоб забезпечити максимальні надходження в національну казну. Роль відіграє не лише величина податків, а й сам механізм їх нарахування, справляння і адміністрування.

При прогнозуванні майбутніх надходжень застосовують кореляційний і регресійний аналіз. Перший характеризується щільністю зв'язків між випадковими величинами, а другий – створює моделі цього зв'язку і є важливим розділом статистики. Основними статистичними методами, що використовуються при плануванні податкових платежів є теорія масового обслуговування і теорія ігор [1].

Теорія ігор представляє собою спрощену математичну модель, що дозволяє проаналізувати можливі варіанти власних дій і реакцій опонентів на них, вибираючи той, який дасть найефективніший результат.

Для детальнішого аналізу даної теорії і її використання в податковій сфері, необхідно розглянути її на трьох рівнях:

Перший – аналіз податкової конкуренції міжнародного рівня. Для кращого розуміння розглянемо поняття податкової конкуренції. Під нею розуміють ситуацію, коли інвестори переміщуються свій капітал у держави з низьким рівнем оподаткування [2].

Теорія ігор, в свою чергу, твердить, що уряд може зменшити податки і державні видатки в короткостроковій перспективі, що, відповідно, сприятиме збільшенню обсягів зовнішнього капіталу і ресурсів. Проте, уряд повинен враховувати закони ринку, якщо він знизить податки, то країна-конкурент відповість ще нижчими ставками, залучивши тим самим капітал з їхньої країни. І так триватиме доти, доки котрась із держав (або обидві) не досягнуть «0» в податкових ставках і величині видатків, що, звісно, характеризується повною відсутністю суспільних благ в цих державах, тому кожен уряд повинен знайти точку, до якої можна ефективно знижувати податки і витрати, при цьому врахувавши конкурентні можливості іншої держави [3].

Другий рівень, на якому розглядаємо справляння податків через призму теорії ігор – це відносини місцевої влади з економічною елітою, що мають певний інтерес в даному регіоні. Предметом суперечки будуть земельні відносини. Щодо місцевої влади, то вона зацікавлена в економічному розвитку даного регіону, відповідно, збільшенню величини ренти і отримати дані платежі вона може від цієї ж олігархічної верхівки за допомогою влади, якою, як припускається, та володіє.

Місцеве самоврядування може діяти за двома стратегіями: перша – звичайний пошук коштів через справляння податків, а інша – збільшення потенціалу регіону через пропозицію привабливих інвестиційних проектів, за якими надходять рентні платежі. Інвестори теж мають два варіанти дій: захищати власні інтереси перед місцевою владою або обрати вигідні проекти, забезпечивши ефективну співпрацю. Співвідношення щодо влади є доволі простими, а щодо еліти, то очевидним є факт, що «війна» з місцевими структурами є значно витратнішою, ніж пропозиція пристати на вигідний проект.

Але не слід забувати про той факт, що олігархи можуть мати сильний вплив на рішення влади, що пов'язано з присутністю у міській раді економічної еліти. При виборі першої стратегії, виграш регіону не зміниться, натомість при виборі другої – не олігархи конкуруватимуть за вигідні проекти, а влада створюватиме проекти відповідно до потреб і можливостей еліти. Що, на жаль, спостерігається в нашій державі [4].

Завершити хочу розглядом третього рівня, який аналізує поведінку таких суб'єктів податкової системи: податкового інспектора і платників податку. Предметом їхніх відносин є надходження до бюджету у зв'язку з перевіркою суб'єктів господарювання на дотримання законодавства і при виявленні порушень – стягнення штрафів.

Щодо стратегій платника, то вони прості (сплатити, не сплатити). А стратегії інспектора дещо складніші. По-перше, якщо інспектор перевіряє платника і а) той сплатив кошти, то інспектор зазнає втрат у обсязі коштів і часу, витрачених на перевірку, за яких можна було перевірити іншого платника; б) не сплатив – до бюджету надходять суми штрафів. А по-друге, інспектор може не здійснювати перевірки і таким чином уникати витрат, але, якщо платник розгадує дану стратегію, він не здійснюватиме платежів до бюджету чи занижуватиме їхній обсяг. Натомість, якщо платник помітить, що інспектор використовує першу стратегію, то він сплачуватиме кошти в повному обсязі, а інспектор зазнаватиме втрат. Тому, для ефективної організації діяльності податковим органам рекомендується в довільному порядку чергувати стратегії, щоб до них не могли пристосуватися платники податків [5].

Висновки. Проаналізувавши наведені три рівні податкових відносин, можна зробити такі висновки: теорія ігор дозволяє вибрати найоптимальнішу стратегію поведінки для різних суб'єктів податкових відносин. Для державних органів, які діють в умовах міжнародної податкової конференції, - це визначення рівня, до якого допустимо знижувати податкові ставки; щодо органів місцевого самоврядування – це вибір найвигідніших для регіону альтернатив через створення привабливих інвестиційних проектів; а у відносинах між податковим інспектором і платниками податків – це постійні зміни стратегії поведінки податкового інспектора з метою унеможливлення передбачення їх платниками.

Отже, незважаючи на суттєве спрощення дійсності і упущення чималої кількості чинників, які відбиваються на діях суб'єктів податкової сфери, а також особливостей податкової системи України, на практиці адміністрування податків теорія ігор демонструє прості, але логічні шляхи вирішення завдань, що поставлені перед податковими органами.

Примітки:

1. Іванов А.І. Податковий менеджмент: Навчальний посібник / Ю.Б.Іванов, А.І.Крисоватий, А.Я.Кізима, В.В.Карпова. – Київ: Знання. – 2008. – 525с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.info-library.com.ua/books-text-9812.html
2. Daniel Mitchell, Ph.D A Tax Competition Primer: Why Tax Harmonization and Information Exchange Undermine America's Competitive Advantage in the Global Economy. / Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/research/reports/2001/07/a-tax-competition-primer
3. Бозуленко О.Я. Сутність міжнародної податкової конкуренції. / Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_3/NV-2011-V3_9.pdf
4. Харитонюк Т.О., Клімук М.Л., студенти економічного факультету Національного університету «Острозька академія» Пошук оптимального управлінського рішення з використанням теорії ігор. / Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/573/
5. Погорєловська І. Деякі аспекти використання теорії ігор в адмініструванні податків. // Збірник наукових праць Академії ДПС України. – 2003. –№1(19). – С. 29-36.

Olena Borbulyak
Ivan Franko National University of L'viv

THE APPLICATION OF THE GAME THEORY IN ADMINISTRATION OF TAXES IN UKRAINE

In given theses the author considers the application of the game theory in tax administration in Ukraine. The behavior model of members of tax relations is formed and based on their optimal strategies and is selected by these members to solve problems, which arise before tax authorities.

Олександра Бордюгова
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Протягом останніх десятиліть у світовій економічній системі спостерігається тенденція об'єднання декількох держав у наднаціональні утворення, які встановлюють рамки фінансово-господарської діяльності та захищають спільні політичні й соціальні інтереси. Україна, як відносно молода держава з купою постперебудовних проблем різного характеру, не може бути достатньо самостійним та фінансово незалежним гравцем на міжнародній арені. Тож актуальним є питання адаптації країни до світових інтеграційних процесів та обрання конкретного інтеграційного утворення на основі зіставлення критеріїв соціально-економічного розвитку економік, особливостей історичного становлення і географічного розташування із урахуванням власних інтересів.

Метою дослідження є обґрунтування двох головних напрямів зовнішньоекономічної інтеграції економіки України (ЄС та СНД) та визначення перспектив їх реалізації в контексті сучасних тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин.

Для України процес інтеграції потенційно несе ряд позитивних ефектів: можливість додаткової модернізації економіки; залучення іноземних інвестицій і новітніх передових технологій; підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника через можливість виходу на єдиний зовнішній ринок; наближення соціальних умов до світових стандартів, підвищення рівня життя й добробуту населення; відкриття кордонів для вільного пересування населення; загальне зміцнення національної безпеки через захист від агресії та територіальних претензій; реформування соціальної сфери тощо. Але інтеграційні перспективи не є зовсім райдужними: країна може частково або повністю втратити суверенітет (тобто придбавши військову втратити політичну та економічну безпеку); часто приєднання до одного інтеграційного утворення призводить до погіршення відносин з іншим утворенням; відкриття ринків може спричинити втрату конкурентоспроможності певними галузями, у тому числі через квотування певних видів товарів; можливим є й переміщення в країну шкідливих виробництв, що позначиться на рівні екологічної безпеки; але головною проблемою є те, що нова держава-учасниця згодом може бути використана тільки як сировинний придаток, база дешевих трудових ресурсів.

Не дивлячись на негативні потенційні наслідки інтеграції, уряд країни активно працює над обранням найбільш ефективного утворення. Сучасні геополітичні відносини у світі характеризуються двополярністю - виділення прозахідних і східноорієнтованих країн, що обумовлює складність у сфері формування інтеграційної політики для країн пострадянського простору.

Так, з одного боку, Україна - одна з найбільших європейських держав, має значні природні ресурси, для неї особливо важлива інтеграція саме з країнами Європи і, в першу чергу, із країнами-членами Європейського Союзу. Однак висока залежність від поставок паливно-енергетичних ресурсів, лісоматеріалів, мінеральної сировини, хімічних продуктів, а також коопераційні зв'язки у сфері машинобудівної, радіоелектронної, авіаційної, оборонної промисловості прив'язують вітчизняну економіку до ресурснозабезпечувальних країн і Росії. На початок 2011 року обсяг експорту товарів лише в Російську Федерацію становив 13,4 млрд. дол. США , тоді як усі країни ЄС стали споживачами вітчизняного експорту на суму 13,1 млрд. дол. США, такою ж є і ситуація з імпортом: 22,2 млрд. дол. США з Російської Федерації та 19,1 млрд. дол. США з країн ЄС .

Тож для України ключовими є два інтеграційних утворення - ЄС і СНД, які репрезентують економічні й політичні позиції країн Заходу і Сходу. Інша частина учасників - це альтернативні партнери, які можуть включатися лише за окремими напрямами економічної діяльності, а співпраця з ними може здійснюватися як суміжна додаткова діяльність. Протилежність видокремлених векторів визначається історією їх становлення, особливостями функціонування та статусом країн-учасниць, що створює різноорієнтовані напрями щодо вступу, подальшої співпраці чи розвитку держави в певному інтеграційному об'єднанні.

Створення СНД стало першим інтеграційним процесом незалежних держав, що утворилися внаслідок розпаду СРСР, у тому числі й України. Основні цілі регіонального співтовариства держав СНД спрямовані головним чином на вирішення правових і спільних політичних питань як то дотримання територіальної цілісності та недоторканість кордонів СНД; обов'язкове дотримання міжнародних норм у галузі прав людини й основних принципів щодо прав національних меншин; об'єктивне представлення суспільно-політичного життя у засобах масової інформації держав-членів, недопущення розповсюдження повідомлень, які можуть спричинити міжнаціональні конфлікти; заборона діяльності політичних партій та угруповань, заснованих на ідеях фашизму, расизму, міжнародних конфліктах тощо. Але треба зазначити, що СНД фактично є реінтеграцією колишнього Радянського Союзу, а тому принципового значення набувають проблеми співвідношення економічних і політичних аспектів інтеграції, щодо якої інтереси Російської Федерації і решти держав не збігаються. Головним гальмом розвитку інтеграційних процесів в межах СНД є участь Російської Федерації виключно щодо реалізації власних політичних інтересів, у тому числі за рахунок механізмів економічного тиску (газові війни), воєнного втручання, а головне - нестабільність економічного розвитку країн-учасниць.

На відміну від СНД, створення ЄС здійснювалося в довготривалому еволюційному процесі, що сприяло формуванню єдиної мети всіх держав-членів - проведення спільної політики, у тому числі через реалізацію спільних економічних інтересів: побудова єдиного внутрішнього ринку та забезпечення вільної і добросовісної конкуренції, прогресивний і сталий розвиток, який забезпечує збалансований економічний підйом; побудова соціальної ринкової економіки, сприяння зайнятості та соціальному прогресу; захист і поліпшення якості навколишнього середовища, забезпечення наукового та технічного прогресу; боротьба проти соціального відчуження, дискримінації, сприяння справедливості і соціального захисту; забезпечення захисту і розвитку загальноєвропейського культурного надбання тощо. На сьогодні Європарламент вже схвалив резолюцію про ситуацію в Україні в який, зокрема, визнається право України на приєднання до ЄС через формування зони вільної торгівлі, але й вказано умову потенційного повноправного членства – розв'язання економічних, соціальних і внутрішньополітичних проблем.

Україна на сьогодні за багатьма макроекономічними показниками стоїть набагато нижче того, що вимагається за критеріями членства в ЄС і рівнопартнерства. Так, порівняння динаміки ВВП в Україні і країнах Єврозони вказує на значну різницю в коливанні цього показника: максимальне зниження ВВП в країнах Європи за період 2009-2011 років становило -5,0%, тоді як в Україні -19,6%. Поряд з макроекономічними характеристиками, негативний вплив на розвиток вітчизняної економіки і подальші євроінтеграційні процеси мають соціально-політичні чинники (рис. 1), як то відсутність неефективність системи нормативно-правового регулювання, корумпованість економіки, нестабільна політична ситуація тощо. Більш з вказаних чинників можливо з часом усунути, але не усі. Так, погіршення ситуації у сфері розповсюдження корупції в державному/приватному секторах можна пояснити, з одного боку, політичною нестабільністю в країні, а з іншого, толерантним ставленням громадян України до вчинків осіб, задіяних в корупційних схемах. Пріоритетність політичних чинників (майже 58,3%), як то політична нестабільність, корупція, зміни урядів, неефективна бюрократія тощо, над економічними підтверджує й аналіз проблем українського бізнесу (рис. 2). Тож існують обмеження на подальшу перспективу євроінтеграції вітчизняної економіки, оскільки Україна є своєрідним «економічним тягарем» для всіх країн-членів ЄС.

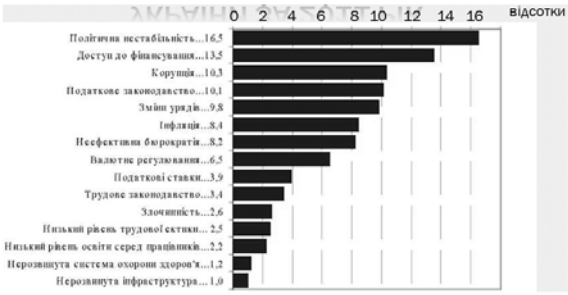


Рис. 1. Рейтинг основних проблем бізнес середовища України
(за даними рейтингового агентства CASE)

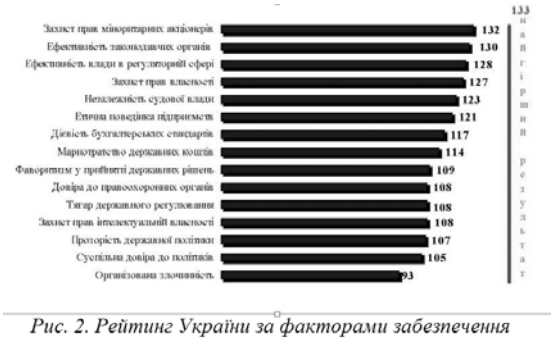


Рис. 2. Рейтинг України за факторами забезпечення економічного розвитку
(за даними рейтингового агентства CASE)

Для України, як незалежної держави, найбільш вірогідним варіантом реалізації подальшої інтеграційної діяльності є західноєвропейський вектор і, зокрема, членство в ЄС через перспективу вирішення більш широкого кола не тільки політичних, але й економічних питань. Однак перспектива такої інтеграції значною мірою залежить від оперативного вирішення ряду економічних, соціальних та політичних проблем, тому повинна впроваджуватись шляхом проходження вітчизняною економікою всіх стадій глобальної інтеграції, що потребує часу, коштів, а головне – суспільної підтримки.

Alexandra Bordygova
Taras Shevchenko National University of Luhansk

PROSPECTS OF THE INTEGRATION OF UKRAINE

Modern geopolitical relations in the world are characterized by different orientation - pro-western and east-oriented countries that stipulate complication in the field of forming of the integration politics for post-soviet countries. Creation of the CIS became the first integration process of the independent states that appeared as a result of disintegration of the USSR, but the main brake of development processes in the CIS is a participation of Russian Federation exceptionally in a way of realization of its own political interests. In opposite to the CIS, the EU was developing during long evolutional process that totally formed the common goal for all countries. For Ukraine the most reliable variant of realization of further integration activity are the West-European vector and membership in the EU, however the prospect of such integration basically depends on the operative decision of economic, social and political problems.

Мар'яна Браташ
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

У ринковій економіці фінансові ризики супроводжують діяльність багатьох підприємств. Їх оцінювання пов'язане з визначенням вартості фінансових та реальних активів підприємства. Ризик породжується невизначеністю отримання прибутку взагалі чи запланованого його розміру, тому для того, щоб знайти очікуваний прибуток підприємства необхідно оцінювати фінансові ризики.

Кількісний аналіз ризиків полягає у визначенні розміру грошових збитків від окремих фінансових ризиків. Для цього можна використовувати економіко-статистичні, розрахунково-аналітичні, експертні та аналогові методи [1].

Економіко-статистичні методи оцінки ризику полягають у зборі та вивченні статистичної інформації про втрати та прибутки даного чи аналогічного підприємства. На базі масиву цих даних визначають величину та частоту отримання прибутків та понесення втрат підприємством. Перевагами використання цих методів є високий рівень точності розрахунків, вимірювані показники, часткова стандартизація, можливість моделювання різних сценаріїв. Недоліком є те, що методи потребують високих витрат на інформацію та проведення аналізу.

Розрахунково-аналітичні методи використовуються для оцінки окремих видів ризику. Вони полягають у виборі таких показників, від яких залежить ступінь ризику, та порівнянні їх фактичних значень з критичними для певного підприємства. Ці методи застосовуються найчастіше. Їх переваги полягають в тому, що вони добре опрацьовані, прості для розуміння та дають змогу отримати об'єктивну оцінку при незначній вартості. Недоліками цих методів є певний суб'єктивізм оцінок, показники не завжди є вимірюваними та відсутні стандарти.

Експертні методи оцінки рівня фінансового ризику використовуються в тих випадках, коли немає необхідних даних для застосування економіко-статистичних методів. Ці методи ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих фахівців з подальшою математичною обробкою результатів. Перевагами цієї групи методів є низька вартість та швидкість одержання результату, відсутність необхідності збору значної кількості інформації. Недоліком є висока залежність від людського чинника (експерта).

Останнім часом у практиці ризик-менеджменту все частіше використовуються методи групової експертизи (метод "мозкової атаки", метод "Дельфі", анкетування, інтерв'ю, дискусія, нарада та ін.). Дослідження показують, що методи колективної генерації ідей дають змогу отримати на 70% більше ідей, ніж їх можна було б отримати від тих самих експертів в процесі індивідуальної оцінки [3].

Аналогові методи оцінки фінансового ризику базуються на використанні даних про розвиток аналогічних напрямків діяльності в минулому. Для цього може використовуватись фінансова звітність підприємства за минулі роки, дані страхових компаній, публікацій тощо. Перевагою є те, що дані, отримані таким чином, детально аналізуються з метою виявлення потенційних ризиків підприємства. Недолік – враховуючи динамічність розвитку підприємства не можна враховувати ризик екстраполяції минулих тенденцій на майбутні фінансово-господарські процеси [2].

Як бачимо, найбільш дешевими та швидкими методами оцінки рівня фінансового ризику є експертні методи, коли в результаті опитування кількох експертів можна отримати загальну оцінку того чи іншого ризику. Проте, зазначимо, що універсальної методики не існує, оскільки кожне підприємство потребує певної модифікації наявних методів.

Сучасному етапу розвитку економіки характерні динамічність та суперечливість ринкових перетворень. Для ринкової економіки характерні зміни економічної ситуації, посилення чи послаблення конкуренції, спади ділової активності та ряд інших факторів невизначеності. В цих умовах неможливо обійтись без врахування ризику в підприємницькій діяльності. Успіх підприємства залежить від того, як точно буде передбачена і врахована поява негативних чинників, що приводять до втрат. При цьому завдання підприємства полягає не в уникненні ризику взагалі, а в його передбаченні, оцінці та зведенні його негативних наслідків до мінімального рівня або встановленого допустимого рівня.

Узагальнюючи вищесказане, а також результати досліджень, представлені в багатьох літературних джерелах, зазначимо переваги кількісних методів оцінки фінансових ризиків підприємства:

– дають змогу на прикладі обчислених показників обґрунтувати прийняття рішення стосовно граничних об'єктів;

– з їх допомогою можна здійснити попередній відбір нових проектів та визначити їх інвестиційні можливості, заощадивши при цьому людські та фінансові ресурси;

– дозволяють в досліджуваному об'єкті виділити області, що потребують детального аналізу та додаткової інформації;

– роблять ефективнішою інформацію експертів, що виражають свої думки у вигляді розподілу ймовірності різних значень оцінок;

– сприяють використанню в економічному аналізі інтервального прогнозу значень певних показників.

Примітки:

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / Вітлінський В.В. – К. : ТОВ "Борисфен-М", 2006. – 336 с.
3. Лук'янова В.В. Економічний ризик: Навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач – К: Академвидав, 2007. – 464 с.

Mariana Bratash
Ivan Franko National University of L'viv

METHODS OF ASSESSING THE FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE

These theses examined methods for evaluating the financial risks of the enterprise, such as economic-statistics, accounting-analytical, expert and analogue methods, defined their advantages and disadvantages. Proved the cheapest and fastest method of risk assessment and the advantages of quantitative methods for assessing the financial risks of the enterprise.

Bohdan Brychka
S.Z. Gzhytsky National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies of L'viv

THE MAIN INDICATORS OF ANALYSIS OF ENTERPRISE'S FINANCIAL STATE

Financial analysis is a very interesting subject, which requires usage the financial statements such as income statement and balance sheet. Financial analysts should held financial statement analysis of some enterprise and give recommendation for improving current situation. However, there is not a single approach to determining such category as "financial analysis". Some economists believe that financial analysis is an analysis of company's financial state, but others accent on dynamic approach to the defining of this category. They think that financial analysis is an analysis of enterprise's financial processes.

However, in our opinion, it would be reasonable to give clear definition from economic dictionary. According to Dictionary of accounting terms, financial analysis uses and transforms the "financial data into a form that can be used to monitor and evaluate the firm's financial position, to plan future financing, and to designate the size of the firm and its rate of growth. Financial analysis includes the use of financial statement analysis and funds-flow-adequacy ratio" (Business Definition for Financial Analysis). However, according to most definitions, financial analysis is "analysis of the financial statement of a company" (Business Definition for Financial Analysis).

First of all, there are two main problems such as problems of effectiveness and stability. Each company would desire to achieve high stability and high effectiveness. Company's stability means that the company is able to repay its own liabilities. Company should support a high level of liquidity and reasonable correlation between equity and liabilities. Company's effectiveness is usually measured by using the profitability indicators. For example, rate of return on net sales, rate of return on total assets, and other. However, the main problem is how to provide high stability with high effectiveness, since high stability and effectiveness are opposite targets. The higher stability, in general, the lower efficiency is. Therefore, it is very important for any company to find reasonable correlation between stability and effectiveness.

So, let us consider the main indicators of analysis of enterprise's financial state.

Current ratio describes the company's ability to repay its own debts. This indicator is calculated by dividing the total current assets on total current liabilities.

$$CurrentRatio = \frac{TotalCurrentAssets}{TotalCurrentLiabilities}$$

The next indicator is acid-test ratio and it is better for measuring the company's liquidity, than previous indicator, because money is always money. As it is known, cash is absolutely liquid asset and company does not need to sell accounts receivable or merchandise inventories for repaying debts. This indicator is calculated by dividing such high-liquid assets as cash, short-term investments, and accounts receivable and total current liabilities. This ratio describes the percentage of coating total current liabilities by high-liquid assets.

$$Acid-TestRatio=\frac{Cash+Short-TermInvestment+Accountreceivable}{TotalCurrentLiabilities}$$

Such popular indicator as Inventory turnover ratio shows a quantity of times a firm's inventory is sold and replaced over a period. This indicator is calculated by dividing the amount of cost of merchandise sold and average inventory.

$$InventoryTurnover=\frac{CostOfMerchandiseSold}{AverageInventoryatCost}$$

Inventory turnover should be increased and it would be positive trend. So, decreasing of this indicator is the weakness for any company.

The main rule is that all indicators of turnover should increase. It means that current situation is improving and the company is developing. Such indicator as the accounts receivable turnover describes a number of times that the accounts receivable is collected during the year. The formula of calculating of this ratio is the following:

$$Accountsreceivable Turnover=\frac{CreditSales}{AverageAccountsreceivable}$$

If turnover indicators must increase, then indicators of duration of one turnover should decrease. Day's sales in receivables ratio shows "the average number of days it takes to collect an account receivable" (What is the days' sales in accounts receivable ratio?). This indicator is calculated by the following way:

$$Day'sSalesInreceivables=\frac{AverageAccountsreceivables}{\frac{CreditSales}{365}}$$

The next very important indicator of financial stability of any company is debt ratio. This indicator is determined by dividing total liabilities and total assets.

$$DebtRatio=\frac{TotalAssets}{TotalLiabilities}$$

The next indicator is times-interest-earned ratio, which shows the ratio between operating income and interest expense. "The times interest earned ratio is an Indicator of a company's ability to meet the interest payments on its debt. The times interest earned calculation is a corporation's income before interest and income tax expense, divided by interest expense" (What is the times interest earned ratio?).

$$TimesInterestEarned=\frac{OperatingIncome}{InterestExpense}$$

The next group of indicators is ratios of profitability. This group includes such ratios as rate of return on net sales, rate of return on total assets, and rate of return on common stockholder's equity. Rate of return on net sales is used for evaluating of the effectiveness of company's operational activity. This indicator shows the amount of profit is being produced per dollar of sales. This ratio is calculated by dividing the amount of net earnings to net sales.

$$RateofreturnOnNetSales=\frac{NetEarnings}{NetSales}$$

The next indicator is rate of return on total assets, which is used for determination of the profitability of total assets and shows how much profit the company receives per dollar of total assets. In other words, this indicator means "The percentage return or profit that management made on each dollar of assets" (Definition of Rate of Return on Total Assets). It is calculated as the ratio of summarize the net earnings and interest expenses to average total assets.

$$RateOfreturnOnTotalAssets=NetEarnings+InterestExpenses\Big/AverageTotalAssets$$

Rate of return on common stockholder's equity is "the amount of net income returned as a percentage of shareholders equity. Return on equity measures a corporation's profitability by revealing how much profit a company generates with the money shareholders have invested" (Return On Equity - ROE).

$$Rateofreturn OnCommon\ Stockholder's=\frac{NetEarnings}{AverageAmountOfStockholders'Equity}$$

The next ratio is the earning per share of common stock, which shows the amount of earnings on each stock that is in stockholders. This indicator is calculated by dividing the net income by the total quantity of outstanding shares.

$$EarningsPerShareOfCommonStock=\frac{NetEarnings-DevidendsOnpreferredStock}{AverageOutstandingShares}$$

The next ratio is the price earnings ratio, which is calculated as the ratio of current share price to its per-share earnings. "The P/E is sometimes referred to as the "multiple", because it shows how much investors are willing to pay per dollar of earnings" (Price-Earnings Ratio - P/E Ratio). Such ratio as price earnings ratio describes positive tendency, when it increases.

$$BookValuePerShareOfCommonStock=\frac{StockholdersEquity-preferredStock}{AverageOutstandingShares}$$

Such ratio as book value per share of common stock describes "the amount of money that a holder of a common share would get if a company is to liquidate" (Book Value Per Common Share).

To conclude, we would like to emphasize that there are a lot of indicators, which are the powerful instruments of analysis of enterprise's financial state. However, at the same time, there are many problems, which have become an obstacle on the way of improving financial analysis of enterprise.

References:

1. Book Value Per Common Share. Retrieved from
http://www.investopedia.com/terms/b/bookvaluepercommon.asp
2. Business Definition for Financial Analysis. Retrieved from
http://www.allbusiness.com/glossaries/financial-analysis/4950818-1.html
3. Definition of Rate of Return on Total Assets. Retrieved from
http://www.finance-lib.com/financial-term-rate-of-return-on-total-assets.html

4. Price-Earnings Ratio - P/E Ratio. Retrieved from http://www.investopedia.com/terms/p/price-earningsratio.asp
5. Return on Equity – ROE. Retrieved from http://www.investopedia.com/terms/r/returnonequity.asp
6. What is the Days' Sales in Accounts Receivable Ratio? Retrieved from http://blog.accountingcoach.com/days-sales-accounts-receivable/
7. What is the Times Interest Earned Ratio? Retrieved from http://blog.accountingcoach.com/times-interest-earned/

Daniel Butyter
Uniwersytet Wrocławski

EUROPEAN UNION TRADE RELATIONS WITH EASTERN PARTNERSHIP PARTNERS

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

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

Present government of Moldavia believes in the highest necessity of entering EU for the future development of the country. "I cannot see any other solution for Moldavia but its membership of European Union" – announced the Minister of Foreign Affairs of Moldavia, Mr Iurie Leancă. The main priorities of the country include EU visa exemption, free trade zone, common airspace, common energy cooperation.

Among the three countries of the Northern Caucasus, Georgia is the one most interested in the relation development with European Union. Azerbaijan and Armenia do not show slightest interest in EU membership.

Azerbaijan is mostly interested in the energy cooperation within the Eastern Partnership. Actually, it does not matter whether it will happen within the eastern Partnership or some other multi-sided agreements - the form of cooperation does not play any significant role in this case. What is important for this country – is a possibility to lead to an end the conflict in the Nagorno-Karabakh region and, consequently inner safety in the country. Visa exemption seems to be an issue of special concern for the government. As for the non-governmental organizations i the country the Human Rights struggle is also of great importance.

Armenia within the Eastern Partnership seems to be interested only in the aspects of cooperation that lead to financial benefits. That is the reason for the great interest of the country in the free trade zone with European Union. Again the safety of the country is also important and Armenia looks forward to the possibility of ending the conflict in the Nagorno-Karabakh and the whole region of the South Caucasus as well as positive relationships with the neighboring countries.

As for Georgia, the cooperation is quite complex. Georgia signed quite a few agreements with EU and these agreements are of integration character: again simplifying of the visa getting process for Georgian citizens. In July 2010 the work was started on creating common associations, and in October 2010 an agreement was signed declaring the will of creating complex programs of institutional development. All these indicates clear aspiration of Georgia to join the European Union and European integration.

The Eastern Partnership does not actually include new approaches to economic cooperation with Ukraine. EU and Ukraine are presently negotiating the agreement on the association as well as the agreement of the free trade zone. It will take from 10 to 15 years (it depends on the particular economic sector) and will require a lot of effort from the Ukrainian side in terms of financial and human resources. Undoubtedly, Ukraine is the leader among the Eastern Partnership countries and , therefore, its experience will be very useful for the further development of cooperation between the others.

Introducing the eastern Partnership policy exerted positive influence and beneficial effect on both sides. Despite the fact that European integration was not a main purpose of the program, still, the results if it are a clear cultural and political character. Overall effect was the mutual interest of European countries and their Eastern neighbors.

Eastern Partnership is not a promise of EU membership for its participants but for those , who are interested in it in the future, it might be a very meaningful experience which is difficult to overestimate.

Bibliography:

1. Partnerstwo Wschodnie – Strategia na 2011 rok i lata następne https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CDUQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.pism.pl%2Ffiles%2F%3Fid_plik%3D3101&ei=f76MT7PNC8PktQbjrbDYCQ&usg=AFQjCNGGIeNda81QsR_z7Qr-SXEBDIcPRQ&sig2=IgTcfFL9V3dOITx8Mle4rA
2. Vademecum on financing in the frame of the eastern partnership http://eeas.europa.eu/eastern/docs/eap_vademecum_en.pdf str. 3-4
3. Wspólna deklaracja przyjęta podczas szczytu partnerstwa wschodniego w Pradze
4. Portal Internetowy Gabinetu Ministrów Ukrainy http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=224168250 , 28.02.2012
5. Portal Internetowy Partnerstwo Wschodnie http://www.easternpartnership.org/
6. Portal Internetowy Radio Swododa http://www.radiosvoboda.org/content/article/24177770.html

Максим Ваврін
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ФІСКАЛЬНОГО ІНСТРУМЕНТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В Україні перерозподіл за допомогою податково-бюджетних і державних пенсійно-соціальних фондів первинних доходів українців та підприємств демонструє байдужість влади до їхніх потреб. Уряд виходить за межі розумної централізації фінансів і зменшує фіскальними поборами частку продуктивних витрат економіки – зарплат, прибутків та інвестицій громадян і компаній – у ВВП, як це було в 2010–2011 роках, з 60–63% до 52–54%. Позичкові та податкові агресії завдають шкоди малопродуктивному господарству України.

Вітчизняна податкова система є значною мірою результатом боротьби бюрократії проти підприємництва й утворилася шляхом насування нових податків капіталістичної епохи на радянські збори та платежі. У протистоянні бюрократів і підприємців переможцями треба визнати перших – вони вперто й неухильно збільшували свій вплив на життя суспільства і фінансовий перерозподіл, зокрема мало не щороку додаючи нові податки та збори. За підрахунками Світового банку

(дослідження Paying Taxes-2011), у тій чи іншій формі нині їх в Україні 135 – це найвищий показник у світі. До 1992-го було 20–22. Маючи такий потужний фіскальний прес, чиновники, по-перше, розпоряджаються величезною і дедалі більшою часткою суспільних фінансів, а по-друге, можуть карати-милувати платників. Фактично податкові ставки в Україні абсурдно високі, а чимало підприємств уникають їх стягнення завдяки політичним привілеям, гешефтам або відходу в тінь. Таким чином, сумарний фіскальний прес перебуває поза всіма розумними межами. На практиці податкова система ґрунтується радше не на фінансово-правових відносинах, а на оброчних.

Рис.1. Середні ставки відрахувань підприємстві громадян до соціальних пенсійних фондів у країнах ЄС і в Україні [1]

Цькування підприємців набуло довершеного вигляду з ухваленням Податкового кодексу 2010 року. Він нехтує конституційними засадами недоторканності особи, приватної власності, прав на юридичний захист фізичних осіб у відносинах з правоохоронними органами й дозволив держслужбовцям не звітувати перед громадськістю. Платники податків втратили можливості вчасного судового оскарження дій службовців, висування матеріальних та інших претензій.

Тож цілком закономірно, що українську податкову систему міжнародні організації визнають однією з найобтяжливіших у світі (згідно з рейтингом Світового банку гірше лише в Центральноафриканській Республіці та Білорусі). Наведемо деякі основні приклади компонент податкової системи України, які є неприйнятними.

В Україні загальна ставка відрахування підприємствами до державних соціальних і пенсійного фондів для більшості суб'єктів господарювання – 39% фонду заробітної плати, але в деяких галузях вища (приміром, у вугільній промисловості – 45%). У європейських державах цей показник коливається від 0,5% у Данії до 33–35% у Франції, Італії, Словаччині (Рис. 1). Середнє значення по групі держав ЄС – близько 22%. Цікаво, що найбільший тіньовий сектор в економіці Італії, найменший – у Данії, тобто є пряма залежність масштабів тіньової економіки від надвисоких податків.

Євросоюзі лише частина соціально-страхових і пенсійних ресурсів формується з відрахувань корпорацій. Решта – це особисті внески працівників на накопичувальні рахунки державного пенсійного фонду. Вони вищі в тих національних господарствах, де менші ставки відрахувань підприємств і навпаки, у країнах із високими ставками відрахувань підприємств особисті накопичувальні внески людей нижчі.

Рис.2. Податковий тягар України

Особливу групу утворюють країни з низькими ставками відрахувань до державних пенсійно-страхових фондів як для корпорацій, так і для громадян (не перевищують 10,7%): Велика Британія, Ірландія, Данія, Люксембург. Саме в них має місце розвинена мережа приватних пенсійних фондів, які конкурують із державним. Стає зрозуміло, чому там відносно кращою є пропозиція нових робочих місць і нижчий рівень безробіття: витрати власників компаній на одного найманого працівника тут мінімальні.

Відтак в Україні треба послідовно зменшувати оподаткування зарплатних фондів компаній, щоб стимулювати створення нових робочих місць у трудомістких галузях виробництва. Середній показник відрахувань варто знизити до європейського рівня – 22–24%. Зниження ставок відрахувань корпорацій в Україні має супроводжуватися введенням індивідуального накопичувального пенсійного страхування, яке повинно охоплювати працівників усіх категорій і віку. При цьому ставки індивідуальних внесків треба регресивно зменшувати для різних рівнів зарплат і прибутків: найвищі значення (наприклад, 25%) встановлювати для низькодохідних категорій, а мінімальні (5–6%) – для найзаможніших.

В Україні діє дуже сумнівний принцип застосування різних податкових ставок для різних типів доходів. Для працюючих податки до бюджету встановлені на рівні 17%. Власники ж прибуткових активів платять лише 5% суми доходу: дивіденди, надходження від оренди, роялті, а відсотки за депозитами взагалі не оподатковуються. Для юридичних осіб – представників малого бізнесу передбачено так званий єдиний податок, який має дві ставки: 3% (у разі реєстрації платником ПДВ) і 5% (у разі сплати ПДВ у складі «єдиного») загального доходу – всіх грошей і безкоштовно отриманих товарів. За такого підходу фіскальне навантаження на власників підприємств, акцій, інших активів видається поблажливим. Оподаткування доходів від праці явно обтяжливе, а тенденція зростання податкової ставки свідчить про зневагу до простого українця.

У розвинених країнах немає поділу доходів при оподаткуванні на трудові та бізнесові чи майнові – є на платників із низькими доходами і високими. Перші обкладаються зобов'язаннями за меншими ставками. Вони потребують відносно більших пенсійних накопичень, а тому сплачують нижчий відсоток із доходів до бюджету. Другі оподатковуються за вищими ставками і відносно менше відраховують на накопичувальні пенсійні рахунки. Для реалізації цього принципу в більшості західних країн застосовується прогресивна шкала оподаткування: від 0% – для бідних, до 35–38% – для заможних.

Середня ставка оподаткування доходів громадян у ЄС – близько 11%. Зазвичай у країнах із високими відрахуваннями на особисті накопичувальні пенсійні рахунки (Нідерланди, Австрія, Польща, Греція) індивідуальні доходи оподатковуються за нижчими ставками: їхнє середнє значення коливається від 0,6% у Греції до 10,1% в Австрії.

Ще один компонент податкової системи України – податок на прибуток підприємств. Вітчизняна практика його стягнення хибує на порушення прав платників під час обрахування рівня прибутку. Це специфічне «досягнення» податкової адміністрації, й воно не має нічого спільного з правилами і стандартами, що діють у цивілізованих країнах. «Досягнення» – у застосуванні всіляких прийомів зменшення у звітах рівня валових витрат підприємств і збільшення розрахункової суми

прибутку. Фіскали виключають надлишкові, на їхню думку, витрати на дослідницькі роботи, гуманітарні акції, списання технологічного браку, представницьку діяльність, повернення раніше отриманого кредиту, оплату продукції спрощенців... Також застосовуються занижені норми амортизації капіталу і не індексується вартість об'єктів відновлення. У податковій звітності знаходять штучні порушення й помилки. Усі суперечності фіскали тлумачать на свою користь. І таких прийомів дуже багато. Це ніби навмисно створені пастки, вийти з яких можна лише через «корупційний» отвір.

За таких умов фірми, що легально звітують, фактично сплачують до бюджету не 23%, а 50% прибутку. Тоді як у Словаччині та Польщі ставка податку на прибуток корпорацій – 19%, в Угорщині – 17,7%, Литві й Латвії – 15%, Ірландії – 12,5%, Естонії – 0%. Як можна конкурувати з цими країнами, чим залучити інвестиції?

І останнім неприйнятний компонент системи – податок на додану вартість:

1) він має штучне бюрократичне походження: введений Францією у 1960-ті роки, коли спостерігалися найвищі темпи розвитку країни, для збільшення централізованого перерозподілу суспільних фінансів. Обґрунтуванням додаткового навантаження була необхідність підвищення рівня соціального забезпечення. ПДВ дуже схожий на податок з обороту, що діяв за радянських часів, – він також оподатковував додану вартість товарів, але сягав 90% її величини і, як усі платежі тієї епохи, встановлювався індивідуально за галузями та підприємствами.

2) ПДВ протидіє зростанню ефективності економіки – він покладає тягар на споживачів кінцевої продукції (де додана вартість найвища), а тому зменшує сукупний попит; натомість заохочує випуск сировинних й енерговитратних виробів.

3) ПДВ впливає на зростання середньої вартості товарів та послуг: і вітчизняних, і імпортних, а також на зменшення купівельної спроможності населення.

Зрештою, він створює поблажливі фінансові умови для застарілих підприємств, що експортують продукцію в недорозвинені країни: завдяки поверненню сплаченого податку вони стають прибутковими, хоча були б збитковими, постачаючи вироби на внутрішній ринок.

Борг держави експортерам через неповернення сплаченого ПДВ юридично не існує і не обслуговується. Асинхронні сплата ПДВ та його повернення (а іноді й невідшкодування) вилучають обіговий капітал багатьох компаній.

Протягом останніх десятиліть у країнах ЄС почали звільняти від сплати ПДВ не тільки експортні, а й значну частину товарів і послуг внутрішнього споживання: для дітей, медичну продукцію, деяку продовольчу, книжки, газети, кінофільми, театральні вистави, спортивні змагання тощо. Виробникам ПДВ відшкодовують і не пізніше ніж за два тижні. Пільгами зі сплати цього податку згадані країни стимулюють випуск товарів і послуг для своїх споживачів.

У країнах із найвищими ставками ПДВ, зокрема у Франції, Іспанії, Бельгії, Греції, Данії, найнижчі темпи економічного зростання. Україні треба послідовно зменшувати його ставку до мінімуму, наприклад, до 6–7%, а також прямувати до скасування податку ще до того, як це зроблять у ЄС.

Відтак фіскальна й адміністративно-каральна податкова система не має права на існування. Потрібно будувати нову систему, основними елементами якої мають бути;

1. рівність прав платників податків та податкових органів;
2. обопільне узгодження умов і порядку погашення податкового боргу;
3. запроваджене реальне автоматичне здійснення компенсаційних платежів;
4. здійснювати позавідомчий нагляд за оподаткуванням;
5. передбачати застосування міжнародних стандартів обліку;
6. виключно судочинний спосіб майнових відшкодувань;
7. пріоритетне застосування податкових інструментів регулювально-стимулювального типу;
8. Податкова служба має бути реорганізована.

Примітки:

1. Paying Taxes 2011: The Global picture / The World Bank. – Washington, 2012. – 104 p.;
2. В. Лановий Податковий зашморг для хворої економіки // Український тиждень. - № 14 (231) - 2012.

Maxym Vavrin
Ivan Franko National University of L`viv

ANALYSIS OF THE TAX BURDEN AS A FISCAL TOOL OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The article presents a comparative analysis of the tax burden of the national economy with European countries as a fiscal tool of economic security of Ukraine.

Максим Ваврін
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

За останні роки існування української держави її економічна система проходить важкий шлях трансформації від командо-адміністративної до ринкової економіки. Хоча, деюре, національній економіці і надали статус ринкової, вона залишається, дефакто, недотрансформованою системою, яка перебуває в стані первинної постійної трансформації.

Трансформаційні процеси української економіки проходять свій шлях, подекуди неконтрольований, який надзвичайно важко простежити.

Першочергово економіка тяготіє до ринкової системи, яка на думку українських економістів є ідеальним станом, проте досягнення цієї мети деколи незрозуміілий шлях. Відмова від шокової терапії на початку 90-х років XX століття внесла деструктивний вплив та розгорнула довготривалий еволюційний процес, який важко відконтрольовувати.

Так, при звичайному еволюційному процесі, слід чітко визначити кінцевий стан економіки, до якого потрібно прямувати. Проте українські посадовці такого чіткого плану не мали, а отже, фактично, навпомацки латали прогалини в економіці та хаотично, неприроднім шляхом намагалися перетворити її на ринкову.

Слід зазначити, що еволюційний шлях не є негативним явищем, проте слід враховувати, що процес еволюції національної економіки має бути швидким, оскільки економіка повина наздогнати те, що західні держави створювали протягом 75 років.

Велика кількість публікацій присвячена питанню євроінтеграції України. Всі вчені, як один, погоджуються з думкою, що Україні потрібно вступити в Европейську спільноту, котра б, в свою чергу, допомогла Україні досягнути ринкового ідеалу.

Проте з таким тезисом важко погодитись, оскільки Європейський союз не материнською утробою, або матір'ю, котра буде наглядати за своїм диттям – Україною.

Недавні події в Європейському союзі показали світові хиби самої унії, тобто відсутність деяких регуляторних механізмів всередині союзу. Так наприклад, економічна криза, яка вразила Європу, показала неспроможність союзу регулювати внутрішні економічні процеси і призвела до швидкого перегляду деяких норм Європейського економічного права.

Проте вище перераховані недоліки є мізерними порівняно з економічним ефектом, який виникає внаслідок вступу в Європейський союз.

Слід конкретно виділити основні причини вступу України до Європейського союзу. Одним з головних є те, що населення України хоче таким чином привести політико-правову систему до європейського зразка, щоб нарешті позбутись тяжкого радянського минулого.

Однак, варто проаналізувати також переваги старої радянської ситеми, яка надавала колосальний соціальний ефект населеню, подекуди ефективно захищаючи його права, що наданий момент часу є відсутнім.

Відповідно, провівши ретроспективний аналіз ми отримаємо ряд цілей, яких Україна хоче досягнути в процесі своєї еволюції. Ці цілі випливають з бажань отримання позитивних економічних ефектів від Європейського союз та пам'яті про позитивні риси Радянського союзу.

До цієї моделі також ще треба внести досвід Східноазійських країн, які в своєму економічному розвитку під-час кризи в Європі встояли проти деструктивних факторів.

Таким досвідом для України має стати азійська модель праці, яка передбачає досягнення найвищих показників та надзвичайної працелюбності.

Сюди ж можна ще віднести швидкий технологічний розвиток азійських країн, який став наслідком переорієнтації держав від матеріального виробництва до інтелектуального, високою питомою вагою самозабезпечення.

Об'єднуючи ці, на перший погляд, не поєднанні системи, в результаті ми отримаємо своєрідну аморфну модель української економіки, де з одного боку ми закладаєм як європейські так і азійськи принципи, а з іншого використовуємо минулий досвід Радянського союзу.

Отже, на шляху до Європи Україна повинна задуматись що вона хоче? З одного боку, чи хоче вона жити як європейські країни, а з іншого – чи хоче вона мати європейські проблеми?

Єдиним очевидним виходом є така система, в якій, з одного боку, підґрунтям її існування виступає якість європейської системи, з іншого, азійська ефективність у поєднанні з радянським типом націоналізації економіки та контролем за нею.

Під націоналізацією економіки розуміється не тотальна державна власність, а скоординоване поєднання державної з приатною власністю, де керівна частка стратегічних об'єктів національної економіки належить державі, а решта приватному бізнесу, що дозволить надати приливу інвестиційних ресурсів від зарубіжних інвесторів під державні гарантії.

Азійський тип ефективності передбачає якісне та максимально продуктивне використання ресурсів з їх переорієнтацію в сфери нематеріального виробництва, де держава виступає в якості інноваційного орієнтира на шляху потреб населення, тобто держава повина чітко для себе вирішити що потрібно робити і як робити, не забуваючи про економічну конкуренцію

Європейські ж цінності виступають у вигляді самозабезпечення населення та підвищення якості його життя, тобто виробництва товарів високої якості., в першу чергу для внутрішнього ринку, а в дру – для експорту.

Тільки при такому поєднанні систем і створення нової інноваціно-соціально прогресивної економіка України зможе зайняти свою нішу у світі.

Примітки:

1. Українськи Тиждень – 2010-2011 рр.

Maxym Vavrin
Ivan Franko National University of L`viv

UKRAINE ECONOMIC SECURITY: ANALYSIS OF CURRENT NATIONAL ECONOMY IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

The article deals with problems of national economy on the path of european integration and possible models of national economic system and security

Юлія Вавринюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Успіх діяльність підприємства на ринку може бути досягнутий завдяки впровадженню системи управління, розробленої для постійного поліпшення показників діяльності організації, з урахуванням потреб всіх зацікавлених сторін. На нашу думку, концептуальною основою такої системи управління в сучасних умовах може стати лише менеджмент якості.

Аналізуючи теоретичну базу, можна дійти висновку, що серед науковців та практиків немає єдності у розумінні поняття «менеджмент якості». Беручи за основу визначення, зазначене у ДСТУ ISO 9000-2001 «Системи управління якістю. Основні положення та словник» [1, с. 9], та загальнонаукові підходи до розуміння управління ми будемо під поняттям «менеджмент якості» розуміти безперервний процес формування вищим керівництвом цілей та політики у сфері якості, а також цілеспрямований вплив на колектив працівників чи окремих виконавців для безперервного покращення якості, конкурентоспроможності і безпечності продукції, для задоволення потреб усіх зацікавлених сторін, на всіх рівнях загального менеджменту і у всіх сферах діяльності.

У результаті узагальнення накопиченого національного досвіду різних країн щодо розроблення, впровадження та функціонування систем якості було встановлено вісім принципів менеджменту якості, які найвище керівництво може використовувати для поліпшення показників діяльності організації:1. орієнтація на замовника, 2. лідерство, 3. залучення працівників, 4. процесний підхід, 5. системний підхід до управління, 6. постійне поліпшення, 7. прийняття рішень на підставі фактів, 8. взаємовигідні стосунки з постачальниками. Ці вісім принципів управління якості формують основу стандартів на системи менеджменту якості (надалі - СМЯ), які входять до стандартів серії ДСТУ ISO 9000 [2, с.217-220].

Підхід до розроблення та впровадження системи менеджменту якості передбачає кілька етапів, а саме [3, с. 120-125]:

- визначення потреб та очікувань замовників та інших зацікавлених сторін;

- встановлення політики та цілей організації у сфері якості;
- визначення процесів та відповідальності, необхідних для досягнення цілей у сфері якості;
- визначення та постачання ресурсів, необхідних для досягнення цілей у сфері якості;
- установлення методів, які дають змогу вимірювати результативність та ефективність кожного процесу;
- використання результатів цих вимірювань для визначення результативності та ефективності кожного процесу;
- визначення засобів, які дають змогу запобігати невідповідальностям і усувати їхні причини;
  запровадження та застосування процесу постійного поліпшення системи менеджменту якості.

Скориставшись досвідом багатьох провідних компаній світу, можна сформувати загальний алгоритм робіт у цьому напрямку. Починати, звісно, потрібно з вищого керівництва. Якщо керівник остаточно вирішив, що зміни в діяльності дійсно необхідні, а модель управління, яку пропонує стандарт ISO 9000, - досить ефективний засіб для цього, то можна говорити, що початок покладено [4, с. 387-393].

Проаналізувавши становище, з якого доводиться починати з колективом має розробити всі необхідні документовані процедури. Вся документація СМЯ містить такі основні категорії документів: документально оформлені політика і цілі у сфері якості; настанова з якості; задокументовані методики, які вимагає стандарт; документи, необхідні організації для забезпечення результативного планування, функціонування та контролю процесів; відповідні протоколи [5, с.82-88].

Керівництво має передбачати, щоб робоче середовище позитивно впливало на мотивацію та задоволення роботою персоналу. Важливо налагодити зв'язки з постачальниками та партнерами, забезпечивши кращий інформаційний обмін з ними. Вищий рівень менеджменту на підприємстві повинен планувати, забезпечувати та контролювати фінансові ресурси, необхідні для запровадження і забезпечення функціонування ефективної, дієвої системи якості, виконання організацією поставлених завдань [6, с. 13-16].

Для чіткого виконання функцій СМЯ призначаються відповідальні особи – заступники керівника підприємства, керівники функціональних і лінійних підрозділів, провідні фахівці. Координацію їх діяльності здійснює уповноважений з якості (заступник з якості). Управління якістю на підприємстві проходить в межах циклу взаємодії «виробник – споживач». До етапів в цьому циклі згідно стандарту якості ISO 9000 належить: 1. маркетинг, 2. проект, 3. закупки, 4. підготовка та освоєння виробництва, 5. виробництво продукції або надання послуг, 6. контроль та випробування, 7. сертифікація, 8. упаковка та зберігання, 9. збут і монтаж. 10. споживання або експлуатація, 11. післяпродажний сервіс, 12. утилізація [7, с. 10-13].

Маркетинг якості передбачає вивчення, прогнозування й формування потреб, запитів ринку в даній продукції і його якості. Це концептуальна складова якості, тобто якість вироблення системи поглядів на перспективу й якість вибору загальної концепції створення нової продукції [8, с. 266].

Якість при проектуванні забезпечується головним конструктором і його службами. Вплив проектування на якість полягає в перетворенні вимог споживачів у технічні вимоги до матеріалів, продукції та послуг. Результатом є виробництво продукції, яка відповідає вимогам споживачів і реалізується за конкурентоспроможними цінами, що дозволить підприємству отримати достатній прибуток. Якість під час закупки забезпечує служба матеріально-технічного постачання. Якість виробничих процесів забезпечують служби головного інженера, головного технолога, головного механіка та ін. Технологічні процеси, важливі з точки зору забезпечення якості продукції, повинні проектуватись, затверджуватись, контролюватись і регулюватись з метою забезпечення відповідної номенклатури та точності устаткування, що використовується, навиків та знань виконавців, параметрів виробничого середовища тощо. Перевірка продукції (технічний контроль і випробування) здійснюється службою головного контролера – відділом технічного контролю, бюро технічного контролю в цехах, контрольними постами на дільницях. Якість в післяпродажному обслуговуванні забезпечується сервісними службами підприємства. Важливо забезпечити збереження якості продукції на всіх етапах її життєвого циклу [7, с. 10-13].

Вище керівництво має передбачати застосування коригувальних дій як інструменту поліпшення. Для створення структури, спрямованої на вдосконалення діяльності, вище керівництво має визначити і запровадити процес безперервного вдосконалення. Для забезпечення ефективності процесу вдосконалення процеси мають розглядатись з погляду результативності, ефективності, зовнішніх впливів, можливості застосування кращих методів, контролю планових змін, вимірювання позапланових бюджетів.

Сьогодні на ринку величезна кількість підприємств пропонують товар приблизно однакової якості, тому стати винятковим лідером у галузі якості непросто. Перевагу отримає те підприємство, яке може запропонувати споживачам прийнятну якість за найнижчою ціною. Можливість досягнення такого результату залежить від ефективності менеджменту якості. Впровадження СМЯ надає очевидні переваги організації, а саме входження до мережі визнаних постачальників та виробників; зростання надійності виробника та постачальника; раціоналізація елементів управління й організації праці; обмеження витрат, які виникають у випадку, коли вироби чи послуги не відповідають вимогам ринку; зниження витрат на внутрішній брак і гарантійні ремонти; зростання конкурентоспроможності товарів або послуг на міжнародних ринках [9, с.68].

Отже, у конкурентній боротьбі має перевагу організація з найбільш ефективною системою менеджменту якості. Саме тому невипадково необхідність впровадження сучасних систем менеджменту якості на підприємстві розглядається як найважливіший напрям у діяльності організації.

Примітки:

1. ДСТУ ISO 9000-2001 «Системи управління якістю. Основні положення та словник». – К.: Держстандарт України, 2001. – 33с.
2. Бичківський Р.В. Управління якістю: Навч. посібник. – Л.: ДУ «Львівська політехніка», 2000. – 329 с.
3. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрябина Н.И. Основы управление качеством: Учеб. Пособие. – К.: МАУП,2000. – 196 с.
4.Соколова Н.С. Впровадження системи управління якістю продукції на підприємствах АПК. – Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2010. - №15. – с.387-393.
5. Коваленко С.М., Лебединець В.О., Коваленко С.М. Концептуальні основи систем управління якістю: Навч. посібник. – Х.: Вид-во НФаУ «Золоті сторінки», 2009. – 95с.
6. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підручник. – К.: Т-во Знання, 2003. – 475с.
7. Запупний О.Й., Запупний О.О., Полуда І.В., Савченко С.М. Управління якістю продукції: Навч. посібник. – К.: ІЗМН, 1998. – 135 с.

8. Панченко М.О. Напрямки вдосконалення системи менеджменту якості на підприємстві. – «Сталий розвиток економіки», всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – № 3. – с.262-273.
9. Мереженко Н.В. Управління якістю: підручник для вищих навч. закладів. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2010. – 216 с.

Yulia Vavrynuk
Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN ASPECTS OF CREATION AND INTRODUCTION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM ON AN ENTERPRISE

The basic stages of a forming process of the quality management system on an enterprise in accordance with the requirements of ISO 9000-2001 and introduction of her in an action are considered in the article. The attention is concentrated on basic problems and advantages that arise up in the process of introduction of the quality management system.

Марія Вараницька
ДВНЗ «УжНУ»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ У КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СОЦІАЛЬНО-ІНФРАСТРУКТУРНИХ ЦЕНТРІВ У РЕГІОНІ

Постановка проблеми та її актуальність. Вітчизняні та зарубіжні мережні торговельні компанї здійснюють активну експансію і освоєння нових регіональних ринків в Україні. У регіоні навколо підприємств найбільших торговельних мереж концетруються інші підприємства, що розширюють спектр задоволення соціально-економічних потреб населення на невеликій частині території. У такий спосіб в інфраструктурі регіону виникають нові елементи, які нами пропонується називати інноваційними соціально-інфраструктурними центрами (ІСІЦ). Забезпечення розвитку ІСІЦ та їх позитивного впливу на економіку регіону та рівень життя населення значною мірою детермінуватиметься використанням зарубіжногго досвіду щодо формування торговельних мереж та їх функціонування в умовах жорсткого конкурентного середовища.

Мета дослідження – узагальнення досвіду розвинутих зарубіжних країн щодо розвитку торговельних мереж, підприємства яких формують структуру інноваційних соціально-інфраструктурних центрів у регіоні з врахуванням можливостей його застосування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі є низка досліджень щодо різних аспектів розвитку торговельних центрів та торговельних мереж (Е. Карпова, І. Бланк, А. Мазаракі, О. Тимофєєва, Ф. Котлер, Я. Касьянов, О. Кавун, В. Леві, Р. Скуба, О. Аборвалова, О. Петрик, О. Кавун, Н. Голошубова та ін.). Однак закономірності концетрації об'єктів із різних торгівельних мереж на певній території регіону та особливості взаємодії між ними і об'єктами соціально-культурного призначення залишаються ще мало вивченими, зокрема і самі інноваційні соціально-інфраструктурні центри регіону.

Виклад основного матеріалу. Розвиток торгових мереж у світі набирає обертів. Так, у У 2010 р. до десятки накращих мереж торговельних компаній світу увійшли [5]: Wall-Mart Stores,Inc (США / Гіпермаркет, супермаркет); Carrefour S.A. (Франція / Гіпермаркет, супермаркет); Metro AG (Німеччина / Центр оптової торгівлі); Tesco plc (Великобританія / Гіпермаркет, супермаркет); Schwarz Unternehmens Treuhand KG (Німеччина / Дискаунтер); The Kroger Co. (США / Супермаркет); Costco Wholesale Corp. (США / Центр оптової торгівлі); Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG (Німеччина / Дискаунтер); The Home Depot, Inc. (США / Магазин товарів для дому); Target Corp. (США / Дискаунтер).

Серед мереж торговельних компаній Європи найбільш успішними вважаються [8]: Carrefour (Франція), Metro (Німеччина), Tesco (Великобританія), Schwarz (Lidl, Kaufland) (Німеччина), Aldi (Німеччина), Rewe (Німеччина), Edeka Zentrale (Німеччина), Auchan (Франція), E. Leclerc (Франція), Ahold (Нідерланди).

У більшості з цих країн на товарному ринку крім власних торговельних мереж присутні іноземні ритейлери (табл. 1) .

Таблиця 1

Рейтинг країн за кількістю присутніх на ринку іноземних ритейлерів

Місце	Країна	% світових ритейлерів, присутніх на ринку країни	Місце	Країна	% світових ритейлерів, присутніх на ринку країни
1	Великобританія	58	6	Китай	42
2	Іспанія	48	7	Росія	42
3	Франція	46	8	Італія	41
4	ОАЕ	45	9	Швейцарія	40
5	Німеччина	45	10	США	39

Джерело: [7].

Розглянемо детальніше діяльність та специфіку організації бізнесу найбільших торговельних мереж світу.

Tesco - це провідний британський торгівельний оператор і одночасно одна з найбільших роздрібних мереж у світі, що нараховує більше 3260 магазинів, і забезпечує роботою 450 000 співробітників. Крім Великобританії, сьогодні Tesco діє в 12 країнах світу: Ірландії, Чехії, Польщі, Словаччині, Туреччині, Угорщині, Малайзії, Таїланді, Південній Кореї, Японії, Китаї й США. У всіх магазинах Tesco є фармацевтичні відділення. З 1996 р. Tesco активно здіснює торгівлю через Інтернет-магазн Tesco.com. У магазинах Tesco Extra розташовані заклади харчування, канцелярський і квітковий відділи, зал матері й дитини, театр, де проходять презентації нових продуктів тощо [4].

Groupe Auchan SA (Ашан) - французька корпорація, представлена в багатьох країнах світу. Один з найбільших у світі операторів роздрібних мереж. Основними напрямками діяльності корпорації є: роздрібна торгівля у гіпер- і супермаркетах, еклектронна торгівля (інтернет-магазини Auchandirect, Auchan.fr, Grossbill, Auchandrive.lu), управління нерухомістю, зокрема управління торговими центрами, банківські послуги, управління мережею меблевих магазинів у Франції. Сукупна чисельність персоналу мережі станом на 2010 рік становила 262 тис. чоловік. Виручка мережі в 2010 році склала 42,492 млрд. євро (в 2009 році – 39,671 млрд. євро), чистий прибуток - 742 млн. євро (у 2009 р. - 696 млн. євро). У світі діє всього 2964 магазини Ашан: Франція – 538, Італія – 1716, Іспанія – 300, Китай – 184, Росія – 95, Польща – 46, Португалія – 32, Тайвань – 25, Угорщина – 12, Україна – 8, Румунія – 7, Люксембург – 1 [1].

У Росії перший гіпермаркет Ашан було відкрито у 2002 р. у м. Митищі Московської області. На сьогоднішній день у країні розвивається ще мережа гіпермаркетів "Ашан-Сад", що спеціалізуються на товарах для саду, декорування й на товарах для тварин. Наприкінці 2009 р., Ашан реалізував у Росії новий проект "Веселка", т.зв. "супермаркет XXI століття". Це нова концепція, що орієнтується на технологічність і економію людських і енергетичних ресурсів. У таких магазинах відсутні прилавки, каси, продавці й касири. Покупці самі сканують товари, і оплачують їх через особливі платіжні термінали. Ашан планує розгортати такі магазини в містах з населенням 300-700 тис. чоловік [1].

Wal-Mart Stores Inc. - американська компанія, найбільша у світі роздрібна мережа, у яку входить (станом на 2012 рік) більше 10130 магазинів в 27 країнах світу. Магазини мережі позиціонують себе як супермаркет з дискаунтером. Такий тип магазину дозволяє зробити всі покупки в одному місці, оскільки включає продуктові відділення, ресторан, банк, перукарню, оптику, бутіки з ювелірними прикрасами, спортоварами, одягом тощо. На автостоянці магазину розташовані автозаправні станції, де час здіснення покупки автомобілю клієнта проведуть техогляд і навіть зроблять дрібний ремонт. Такі магазину досить популярні у США. Адже, американці багато працюють і не мають часу на ходіння по багатьом магазинам, вони прагнуть зробити всі покупки за один виїзд, щоб залишився час на відпочинок [6].

Metro AG є третьою по величині торговельною мережею в Європі й п'ятою у світі. Німецька компанія METRO Group була заснована в 1996 р. До її складу входять заклади дрібнооптової торгівлі METRO Cash & Carry, гіпермаркети Real, магазини електроніки й техніки Mediamarkt, Saturn, універмаги-галереї Kaufhof і ін. METRO Cash & Carry International Gmbh представлено 623 торговими центрами Cash & Carry в 30 країнах світу, а також сюди входить мережа роздрібних гіпермаркетів Real, що включає в себе 556 гіпермаркетів. Більшість з них працює в Німеччині, Польщі, Туреччині й Росії. В 2011 р. обсяг продажів мережі склав близько 14,4 млрд. євро. У компанії працює більше 103 тисяч людей. Виручка компанії в 2010 р. 67,26 млрд. євро, чистий прибуток - 1 млрд. євро [3].

Billa - мережа супермаркетів в Австрії й Східній Європі, що розвивається німецькою компанією REWE Group. REWE Group – четверта по величині торгівельна компанія в Європі, яка нараховує більше 13 тис. торговельних майданчиків, 300 тис. співробітників і має річний оборот понад 45 млрд. євро. Мережа здійснює свою діяльність на території 10 європейських країн: Австрія, Чехія, Словаччина, Італія, Росія, Хорватія, Болгарія, Румунія, Польща, Україна. Під назвою REWE Group об'єднано фірми Меркур (споживчий супермаркет), Біпа (магазин парфюмерно-галантерейних і аптекарських товарів), Емма (супермаркет), Пенні / Мондо (дискаунтири) та супермаркети Billa [2].

Koninklijke Ahold N.V. - міжнародна продуктова роздрібна мережа, що налічує 2970 магазинів із 213000 співробітниками. Чистий прибуток нідерландського оператора супермаркетів Koninklijke Ahold NV за 9 місяців 2010 р. склав 699 млн. євро. Ahold управляє магазинами в 11 країнах, при цьому бізнес в США приносить компанії близько 60% виручки [9].

У загальному можна говорити, що розвиток торговельних мереж у світі пов'язаний із географічною експансією, франчайзингом, поглинанням та злиттям різних компаній, появою нових форматів торгівлі, формуванням розподільчих центрів, створенням приватних торгових марок, створенням і просуванням бренду, збільшенням кількості робочих місць, забезпеченням суттєвих надходжень до бюджетів всіх рівнів, гарантуванням економії часу клієнтам на придбання різних товарів і послуг, зростанням конкуренції на товарних ринках, збільшенням обсягів інвестицій у торговельній сфері, виникненням мереж власного виробництва тощо.

Висновки. На сьогодні в України склались позитивні умови для розвитку торговельних мереж, які спричинені формуванням нових ринкових відносин, побудованих на диференціації споживчого попиту та підвищенні вимог споживачів до торгового асортименту та торговельного обслуговування. Більше того, зарубіжний досвід засвідчує про позитивний внесок їх функціонування у розвиток економіки країни. З огляду на це, він може бути застосований для вироблення механізму активізації розвитку і поліпшення розміщення інноваційних соціально-інфраструктурних центрів у регіоні.

Примітки:

1. Auchan: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org
2. Billa: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.shary.ua/billa
3. Metro AG: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Metro_AG]
4. Иностранный опыт: Сеть гипермаркетов Tesco: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.allretail.com.ua/analytics/articles/22438
5. Лідери світового рітейлу: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rate1.com.ua/ua/ekonomika/tovari-ta-poslugi/1988/
6. Примеры достижений бизнеса XX века: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://supercook.ru/501-05-bus.html
7. Рейтинг країн за кількістю присутніх на ринку іноземних ритейлерів: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rate1.com.ua/ua/ekonomika/tovari-ta-poslugi/1210/
8. Топ 10 торговых компаний Европы за 2010 г. (в скобках позиция в топ-250): [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://talkaboutcre.livejournal.com/1843.html
9. Чистий прибуток Ahold: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/chistaya-pribyl-ahold-za-9-mes-2010-g-uvelichilas-na-11-3---do-699-18112010145200

Maria Varanytska
SHEE «UzhNU»

FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF TRADE NETWORKS IS IN THE CONTEXT OF CREATION OF INNOVATIVE SOCIALINFRASTRUCTURAL CENTERS IN A REGION

The features of development of trade networks are analysed in the different countries of the world. Positive influence of their functioning is generalized on socio-economic development of country. It is suggested to apply the distinguished advantages for making of mechanism of activation of development and improvement of placing of innovative socialinfrastructural centers in a region.

Лілія Василик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОБОВ'ЯЗКОВЕ ДЕРЖАВНЕ СОЦІАЛЬНЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ

На сьогодні в Україні однією з найактуальніших проблем є проблема достойного забезпечення населення якісними

медичними послугами та підтримка його на достатньому для функціонування рівні. Розвиток системи охорони здоров'я є надзвичайно важливим явищем.

Значення даної теми полягає у тому, що медичне страхування є певною формою захисту від ризиків, що загрожують найціннішому чим володіє людина - здоров'ю та її життю. Протягом багатьох років дискусії точаться навколо питання запровадження загальнообов'язкового медичного страхування як частини соціальних нарахувань на заробітну плату.

Дослідженням проблеми запровадження загальнообов'язкового медичного соціального страхування займалися такі вчені: Яковлева Т.О., Поліщук Є. М., Осадець С.С., Новосельська Л.І.[Шляхи запровадження медичного соціального страхування вУкраїні]. Вони наголошують на необхідності негайного впровадження загальнообов'язкового медичного страхування.

Медичне страхування як форма соціального захисту у сфері охорони здоров'я представляє собою гарантії забезпечення медичною допомогою за любих обставин, у тому числі у зв'язку із хворобою та нещасним випадком.

Поки що, в умовах безоплатної медицини, медичне страхування залишається видом державного соціального страхування. Але потреби покращення рівня охорони здоров'я об'єктивно диктують пошук позабюджетних джерел фінансування лікування громадян, забезпечення їх ліками, сучасним діагностичним обладнанням тощо.

Україна сьогодні перебуває на стадії впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, але величина фінансових ресурсів, які мають спрямовуватися державою у сферу охорони здоров"я, досить обмежена.

Оскільки порядок проведення обов'язкового медичного страхування визначається законодавством і координується державними структурами, то воно має риси соціального страхування. Страхові платежі, сплачувані фізичними та юридичними особами, мають форму податку. Ця форма організації страхового фонду дає змогу планувати медичну допомогу завдяки тому, що надходження коштів до страхового фонду характеризується стабільністю [4].

Обов'язкове медичне страхування грунтується на таких принципах: загальності, державності, некомерційності.

В основу здійснення обов'язкового медичного страхування покладені програми обов'язкового медичного обслуговування. Ці програми визначають обсяги й умови надання як медичної так і лікувальної допомоги населенню. А також вони охоплюють мінімально необхідний перелік медичних послуг, гарантованих кожному громадянину, який має право ними користуватися [1].

Основними завданнями загальнообов'язкового медичного соціального страхування є:

1) забезпечувати доступну, якісну і безплатну допомогу в медичних закладах будь-якої форми власності;

2) надавати пацієнту право самостійно обирати лікаря і медичний заклад, вирішувати конфліктні питання;

3) контролювати формування і використання коштів соціального медичного страхування з боку держави, громадян через профспілки, а також роботодавців;

4) призупиняти надзвичайну комерціалізацію системи охорони здоров'я;

5) сприяти перебудові структури управління і організації системи охорони здоров'я, виходячи з потреб ринкової економіки.

Головними проблемами які стоять перед обов"язковим медичним страхуванням є такі:

По-перше це відсутність відповідної нормативної бази, медичних стандартів та фінансових стимулів для лікарів;

По-друге в Україні запровадження медичного страхування повинно враховувати, що в суспільстві є різні категорії громадян. І певна частина з них, принаймні поки що, не в змозі скористатися послугами страхових компаній чи комерційних медичних закладів. Саме тому держава повинна відрегулювати механізми надання медичної допомоги всім верствам населення та утвердити схему фінансування медицини та запровадити обов'язкове медичне державне страхування.

По-третє не проводиться капітальний ремонт медичних закладів, не закуповується дороге та високоякісне обладнання, не поліпшується існуюча мережа;

По-четверте для управління системою державного соціального страхування недостатньо навичок , які мають на даний час працівники системи охорони здоров'я;

По-п"яте це прозоре фінансування, потрібно визначити хто і в якій кількості повинен робити внески, потрібно якомога більше зменшити кількість посередників між платниками та медичними установами.

І це далеко не всі негаразди, які спіткали державне соціальне страхування на шляху впровадження.

Необхідно також чітко визначити коло осіб, які підлягатимуть загальнообов'язковому державному соціальному медичному страхуванню. Можливим варіантом запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування на першому етапі може бути страхування лише найманих працівників. Фінансування медичної допомоги пенсіонерам і дітям може здійснюватися через спеціальні державні програми.

Необхідно здійснити прийняття та втілення Закону "Про загальнообов'язкове державне медичне соціальне страхування" – виведення офіційної заробітної плати працівників із «тіні», адже відомо, що значна частина роботодавців продовжує видавати основну заробітну плату в конвертах. Нині «тіньова» зарплата в Україні сягає понад 50 %.[2]

Основними позитивними наслідками, що очікують від прийняття цього закону, є:

- створення прозорих механізмів фінансових, правових і соціально-економічних взаємовідносин між лікарнями та пацієнтами;
- розв'язання державою проблеми організації соціально справедливої системи охорони здоров'я;
- надійність планування та рівномірність надання ресурсів на потреби системи охорони здоров'я;
- доступність медичної допомоги для всіх;
- оптимізація використання ресурсів системи охорони здоров'я

Отже, охорона здоров"я залишається найменш реформованою галуззю в економіці України, економічний і правовий статус медичних закладів, їх система фінансування, порядок надання медичних послуг та організаційна структура управління залишилася на рівні рядянських часів. Таким чином, потрібна перебудова економіки охорони здоров'я. Тому загальнообов'язкове медичне соціальне страхування (запровадження якого невиправдано затягується), підвищення кваліфікації й відповідальності медиків та страхової культури пацієнтів, укріплення фінансової основи галузі спроможні сколихнути і оздоровити вітчизняну систему охорони здоров'я.

Примітки:

1.Яковлева Т.О. Соціально-правові передумови запровадження обов'язкового медичного страхування / Т.Яковлева // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №11. – С.71-74.

2.Поліщук Є. М. Медичне соціальне страхування: проблема системи потребує системного вирішення / Є. М. Поліщук // Соціальне страхування. –2008. – № 2. – С. 13–16.

3.Проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» № 3155 від 09.02.2007 р. http//portal.rada.gov.ua
4.Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук, ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. Режим доступу: http://www.readbookz.com/books/15.html

Lilia Vasylyk
Ivan Franko National University of L'viv

MANDATORY STATE SOCIAL HEALTH INSURANCE IN UKRAINE: STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION.

Thesis analyses Mandatory State Social Health Insurance in Ukraine. The author found out problems and tasks of this type of insurance.

Аліса Василинка
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕХНІКИ ПСИХОТРЕНІНГОВОЇ РОБОТИ З ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ АДАПТАЦІЇ СПІВРОБІТНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ

Психологічний тренінг, як груповий вид навчальних занять, дає можливість людині навчитися бачити себе так, як це сприймається іншими, спонукає до фіксації, інтерпретації й оцінки дій і власної поведінки, спонтанного виявлення почуттів і розвитку самовпевненості, а також формування навичок ефективної взаємодії, уміння запобігати та розв'язувати конфлікти.

Соціально-психологічний тренінг у широкому сенсі - це вся сукупність різних форм групової роботи та видів тренінгів, спрямованих на мобілізацію всього особистісного потенціалу індивіда і, таким чином, що сприяють особистісному зростанню. Дана мета реалізується в ході тренінгу через активні процеси самопізнання та самовдосконалення, які відбуваються з кожним учасником тренінгової групи. У ході соціально-психологічного тренінгу мають місце повчальний, корекційний і психотерапевтичний ефекти. Це розширює області застосування групової роботи, підвищує її цінність і збільшує можливості. Соціально-психологічний тренінг в даний час є таким різновидом психологічної роботи, яка показала свою ефективність і широко використовується в практичній роботі психологами, соціальними працівниками, а також у процесі навчання і підготовки різних фахівців.

Базові техніки адаптації:

- загальна (стосується організації в цілому) включає в себе: загальне уявлення про компанію, політику організації, оплату праці, додаткових пільг, економічних факторів і т.п.
- спеціальна (стосується конкретного підрозділу або робочого місця): включає в себе: функції підрозділу, робочі обов'язки та відповідальність, процедури, правила, приписи і т.п.
- програма адаптації на прикладі фірми «Х» включає в себе: планування адаптації співробітника (положення про порядок проходження випробувального терміну, план роботи співробітника на час випробувального терміну, індивідуальний план розвитку на випробувальний термін, стандарт підприємства, положення про наставництво).
- введення в посаду (інструкція по введенню в посаду, технологія введення в посаду).
- атестація за результатами випробувального терміну (анкета адаптації, висновок про роботу співробітника в період випробувального терміну). Метою є одержання висновку за результатами атестації та аргументованих рекомендацій з подальшого службового використання атестованого.

Інструменти адаптації, що використовуються під час застосування технік:

- Ввідна адаптаційна бесіда з новим співробітником;
- Тека нового співробітника;
- Книга новачка;
- Тренінг для новачків або welcome-тренінг.
- Оцінка ефективності процесу адаптації. Типові проблеми, що виникають при впровадженні програм адаптації, і способи їх рішення.

В результаті тренінгів учасники:

- Отримають інформацію про процедуру адаптації, специфіки її застосування;
- Навчаться організовувати систему наставництва в компанії;
- використовувати інструменти адаптації;
- оцінювати ефективність процесу адаптації.

Однією з найновіших та найефективніших технік соціальної адаптації нових співробітників є «Welcome-тренінг», мета якого допомогти знову прийнятим працівникам якомога швидше пройти адаптацію в новому колективі,.

Досвід проведення такого роду заходів прийшов з європейських компаній. У тренінгах такого типу бере участь група з недавно прийнятих працівників у складі не більше 12 осіб, а також психологи компанії, представники керівництва, управління персоналом та прес-служби. Періодичність таких зустрічей - 1 раз в квартал (гострий період адаптації).

Під час тренінгу нові співробітники знайомляться з керівництвом компанії, її корпоративною культурою, соціальними програмами. Директор з управління персоналом розповдає про можливості та перспективи розвитку кожного, а також розповідає, що керівництво підприємства приділяє велику увагу кадровому складу, підтримує і заохочує освіту і самоосвіту своїх співробітників.

Зустрічі проходять в невимушеній атмосфері і допомагають новачкам розкритися, розповісти про себе, про враження перших робочих днів, про труднощі і успіхи. Багато людей діляться позитивним досвідом адаптації, який вже був в їхньому житті і який можна перейняти сьогодні.

В цілому цей тренінг допомагає новим співробітникам усвідомити свою значимість в компанії, зорієнтуватися на тих, хто може допомогти у проблемах і труднощах, що виникли.

Також до технік соціальної адаптації працівників відносять: міні-лекції, групові дискусії, рольові та ділові ігри, методичні розробки різних аспектів програм адаптації, перегляд та аналіз навчальних фільмів «Адаптація нового співробітника» і «Адаптація керівника» .

Отже існують базові техніки адаптації співробітників організації та додаткові інтструменти, які менеджери ефективно використовують в своїй роботі. В результаті використання технік працівники швидше та ефективніше адаптуються до нового робочого середовища.

Примітки:

1. Грищенко В. О., Архипов О. Г., Журомська Л. М. Самоменеджмент: Навч. посіб. / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля; Холдинг МЖК "Мрія". — Луганськ : Видавництво СНУ ім. В.Даля, 2006. — 192с.
2. Меерсон Ф.З. Адаптация , стресс и профилактика , - М., 1981.-278с.
3. Основі психологии : підручник // За заг. ред. О.В.Киричука , В.А. Роменця . – 2-ге вид., стереотип.-К.: Либідь . – с.632.

Христина Верес
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

За умов ринкової економіки важлива роль належить малому бізнесу. Його підтримка та контроль через систему оподаткування, є одним із способів підвищення економічного розвитку країни.

Малий бізнес займає значну роль в економіці Україні, оскільки його розвиток впливає на економічне зростання, стимулює прискорення науково технічного прогресу, сприяє наповнення ринку товарами необхідної якості та забезпечує зайнятість вивільнених працівників.

Проблеми, пов'язані із особливостями оподаткування суб'єктів малого бізнесу, були розглянуті в наукових працях таких вітчизняних вчених, як М.Азаров, Д.Вишнівський, А.Єлисєєв, А.Крисоватий, С.Лондар, І.Луніна, С.Бондар А.Соколовський, Н.Ущалівський, В.Шпільова. Зазначені науковці зробили значний внесок у вирішенні питань, пов'язаних із механізмом вдосконалення обчислення, нарахування, сплати, подання звітності зі сплати єдиного податку. Проте необхідно зауважити, що деякі теоретичні та практичні аспекти залишилися недостатньо вирішеними, що й обумовило вибір теми дослідження.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що стимулювання підприємницької діяльності розробленою системою перебудови економіки України та її соціальною орієнтацією. Мале підприємництво стало масовим явищем, яке впливає на всі сторони суспільного життя завдяки своїй спроможності чітко відчувати ринкові зміни, сприймати новітні технології, швидко реагувати на зміни суспільних потреб.

Метою дослідження є ознайомлення з основами механізму оподаткування суб'єктів малого бізнесу на основі аналізу нормативно-правових актів, що регулюють систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва, та оцінка і значення системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу в фіскальній політиці держави.

Основними завданнями дослідження є:

- з'ясувати сутність загальної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва;
- визначити основні проблеми застосування системи оподаткування малих підприємств;
- дослідити механізм спрощеного оподаткування та перспективи його розвитку;
- визначити шляхи вдосконалення системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Ефективність діяльності підприємств малого бізнесу залежить, в першу чергу, від прибутку, який воно може отримати від своєї діяльності. Тому особливе значення належить структурі витрат, однією з частин яких є податкові платежі, які фізичні та юридичні особи повинні сплачувати до державного та місцевого бюджетів.

Система оподаткування, що існувала в Україні до прийняття Податкового кодексу, який було прийнято 02.12.2010 р. №2755-VI, створювала значне податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва. Незважаючи на намагання модернізувати систему оподаткування, вона залишалася однією з найбільш обтяжливіших .

Основними шляхами покращення стану та розвитку малого підприємництва в Україні є: створення нормативної бази зі сприятливими умовами розвитку малого бізнесу, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування.

Згідно із Законом "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" від 07.07.2011 р. №3609-VI, яким було внесено суттєві зміни щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, ним передбачено такі зміни:

- підвищено граничний обсяг доходу, при якому можливе застосування спрощеної системи оподаткування (для фізичних осіб – з 500 тис. грн. до 3 млн. грн., для юридичних осіб – з 1 млн. до 5 млн. грн.);
- надано фізичним особам – платникам єдиного податку право реєструватись, як платники ПДВ;
- скасовано 50-відсоткову надбавку, що застосовується до фіксованих ставок єдиного податку за кожного найманого працівника (у діючому законодавстві – за кожну найману особу додатково сплачується 50% ставки податку);
- введено відсоткову ставку єдиного податку: 3% від доходу для фізичних осіб з обсягом доходу до 3 млн. грн. за умови сплати ПДВ, 5% від доходу – без сплати ПДВ (у діючому законодавстві така норма відсутня);
- скасовано обмеження відносити на витрати платника податку на прибуток витрати на придбання товарів (робіт, послуг) у фізичних осіб – платників єдиного податку.

Також законом встановлені досить жорсткі обмеження щодо суб'єктів господарювання, які не можуть взагалі бути платниками єдиного податку. Так, починаючи з 2012 року стати та бути платниками єдиного податку не зможуть бути фізичні особи – підприємці, суб'єкти господарювання, які є нерезидентами, а також фізичні особи – резиденти, які здійснюють:

- діяльність з організації, проведення азартних ігор;
- обмін іноземної валюти;
- виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива та столових вин);
- видобуток, реалізацію корисних копалин;
- діяльність з управління підприємствами;
- діяльність з надання послуг пошти та зв'язку;
- діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;
- діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;
- діяльність у сфері аудиту;

- надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів;
- страхові (перестрахові) брокери, реєстратори цінних паперів.

Також не можуть бути платниками єдиного податку суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Крім того, платникам єдиного податку дозволено здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

Відповідно до глави I розділу XIV Податкового кодексу України розмір оподаткування єдиним податком встановлюється в залежності від групи, до якої віднесено підприємців. Поділ платників єдиного податку на групи є нововведенням спрощеної системи. При цьому фізичні особи з метою оподаткування єдиним податком їх доходів від провадження підприємницької діяльності розподілено на групи:

перша група — фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 000 гривень;

друга група — фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;
- обсяг доходу не перевищує 1 000 000 гривень;

Фізичні особи – підприємці, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, можуть бути платниками єдиного податку тільки третьої групи (якщо, звісно, відповідають вимогам, встановленим для третьої групи).

третя група — фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб;
- обсяг доходу не перевищує 3 000 000 гривень.

До четвертої групи платників єдиного податку, які можуть одержувати дохід до 5 000 000 гривень на рік і мати до 50 найманих осіб, віднесено виключно юридичних осіб (тому у цій статті четверта група платників розглядатися не буде)[1].

Підтримка становлення та розвитку малого бізнесу в Україні є одним з визначальних пріоритетів державної політики з перших років економічних реформ. Вагома роль малих і середніх підприємств у забезпеченні конкурентного середовища, гнучкості національної економіки, зайнятості та доходів населення здобула широке визнання на всіх рівнях розвитку малого бізнесу в Україні.

Дослідженнями впливу податкової політики на розвиток малого бізнесу доведено, що податкова політика у сфері малого підприємництва повинна носити переважно стимулюючий характер.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17;
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України від 04.11.2011 р. №4014-17 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua;
3. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000 р. №2063-III [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.

Chrystyna Veres
Ivan Franko National University of L'viv

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF TAXATION OF SMALL BUSINESSES IN UKRAINE

Ukraine has formed tax system which regulate the structural and functional effect of the tax mechanism. Low efficiency of the current domestic tax system gives reason to formulate specific requirements for the tax system and the principles of its state regulation.

Соломія Винницька
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Виставки, які виникли багато тисячоліть тому, сьогодні знову стають дуже популярними. Все більше людей в усьому світі систематично відвідують виставки, все більше підприємств з різних країн беруть у них участь. Найбільші міжнародні виставки за своєю значущістю, масштабами та громадським резонансом нагадують такі надзвичайні події, як мистецькі фестивалі, спортивні чемпіонати чи навіть Олімпійські ігри.

У XX ст. виставкова діяльність перетворилася на важливу галузь економіки. Виникли виставкові професії, спеціалізовані фірми, національні та міжнародні асоціації.

Сьогодні виставки мають надзвичайне значення в економіці країни як важливий чинник розвитку внутрішнього ринку та експорту, інноваційного процесу, виробничої кооперації, залучення інвестицій та технологій.

Сучасна виставка – це, насамперед, місце особистої зустрічі виробників та постачальнів із їхніми клієнтами, споживачами, діловими партнерами.

Виставка сьогодні розцінюється як найефективніший інструмент встановлення контактів з новими клієнтами та утримання існуючих, вивчення ринку та виведення на ринок нових товарів і послуг, створення позитивного іміджу компанії та її торговельних марок.

Виставкова діяльність – діяльність підприємств, організацій, установ та приватних осіб, пов'язана із організацією виставок, участю у них, їх відвідуванням та наданням різноманітних послуг і виконанням робіт, пов'язаних з виставками.

Виставкова діяльність підприємства буде ефективною лише за умов її своєчасного планування. Необхідно, щоб виставка була частиною плану розвитку підприємства вцілому, була пов'язана за строками і завданнями з іншими формами управлінської активності підприємства (рекламою, заходами у сфері зв'язків з громадськістю, акціями зі стимулювання збуту).

Основою прийняття рішень є інформація, тому планування виставкової діяльності підприємства починається з отримання інформації про виставки.

Дізнатися про виставки, що проводяться, можна наступними шляхами:

- у виставкових центрах;
- з галузевих періодичних довідників та видань;
- у торгово-промислових палатах.

До отриманої інформації слід ставитися критично. До довідників часто включається неперевірена інформація, і на практиці більша частина заявлених виставок може не відбуватися.

В умовах сучасної виставкової індустрії існує досить велика кількість виставок. Зазвичай організатори оголошують про виставку не менше ніж за пів року (серйозні професійні організатори – за рік і більше).

Найкращим способом нічого не пропустити, та отримувати вчасно інформацію про виставки, являється подання власних відомостей про своє підприємство організаторам усіх найбільших виставок у тій галузі, де працює ваше підприємство, щоб організатори включили ці відомості до своїх баз даних.

При прийнятті рішення про участь у виставці необхідно уявляти її класифікацію за різними ознаками, дізнатися, якою буде цільова аудиторія виставки, важливо брати до уваги – відносну вузькість або широту спеціалізації тематики виставки, інакше результати можуть дуже розчарувати. Чим ширше тематика виставки, тим, більшою буде кількість відвідувачів, яких вона зацікавить.

Формат виставки важливий не лише для прийняття рішення (цілі виставки повинні збігатися з цілями підприємства на поточному етапі), а й для проектування пропозиції.

При виборі виставки важлива не лише кількість а й якість учасників та відвідувачів. Якщо на виставці проводилася реєстрація відвідувачів, тоді є бази даних усіх відвідувачів і, відповідно, можна говорити про склад аудиторії.

Процес підготовки до участі у виставці

Отже, рішення про участь у виставці прийнято, визначено цілі та критерії їх досягнення. Програма подальших дій така:

- Планування: складання плану підготовки до виставки; проектування експозиції [1, с. 209].
- Підготовка: підготовка та оформлення експозиції, вибір експонатів; розробка рекламно-інформаційних матеріалів та рекламної кампанії; вибір та підготовка персоналу.

Важливо уважно прочитати всі надані матеріали – вони містять відповіді на значну кількість запитань, що виникають при умові участі у виставці.

Бажано, щоб усі переговори з оргкомітетом, замовлення обладнання та послуг, контроль над їх виконанням від імені підприємства – учасника виставки вела одна уповноважена особа – керівник експозиції.

Подальша робота починається із визначення площі стенду.

Існує мінімальна площа стенду, встановлена організатором. Найчастіше це або 4, або 6 кв. м. На багатьох виставках є можливість орендувати робоче місце – стіл і стілець.

Визначившись з розміром стенду, важливо є відправити організатору виставки заявку та зарезервувати конкретне місце розташування стенду.

Вибір місця розташування здійснюється таким чином. Організатор виставки складає план виставки, який є планом (схемою) виставкового павільйону із нанесеним місцями розташування груп стендів.

Для замовлення стенду в організатора виставки достатньо обрати тип стенду із запропонованих типових варіантів або намалювати ескіз розташування обладнання, замовити напис на фризі та, за необхідності, додаткове обладнання.

Для привернення уваги відвідувача до стенду використовуються спеціальні рішення, що отримали назву ай-стопери [1, с. 241].

Ай-стопер – будь-який об'єкт, предмет, елемент оформлення, що використовується для привернення уваги до стенду.

Ай-стопером може стати будь-що: зображення незвичайних об'єктів, лазерні зображення і будь-які інші незвичайні речі. Важливо, щоб це було оригінально.

При розробці оформлення варто дотримуватися певних принципів:

- оформлення повинно бути витримане в єдиному стилі: набрати купу плакатів ваших іноземних партнерів та розвісити їх на стенді буде не найкращим рішенням;
- варто не залишати багато порожніх білих панелей – це пригнічує відвідувачів [1, с. 242];

Монтаж виставки починається із розмітки виставкового павільйону – позначення на підлозі меж виставкових стендів. Після цього починається робота забудовників, які монтують кожен виставковий стенд відповідно до його плану. Спочатку настилається килимове покриття, яке вкривається захисною плівкою, щоб вберегти його від затоптування. Потім із виставкового обладнання збираються стенди, наклеюються елементи оформлення.

Після завершення монтажу стенду керівник експозиції чи інша уповноважена особа приймає змонтований стенд від організатора виставки чи забудовника. При прийнятті стенду необхідно перевірити його відповідність замовленню та наявність усіх необхідних елементів обладнання, освітлення, меблів. Завезення експонатів відбувається після того, як монтаж стендів в цілому завершений.

Основними напрямами удосконалення виставкової діяльності є:

- підготовка пропозицій щодо основних напрямів удосконалення матеріально-технічної бази суб'єктів виставкової діяльності за рахунок їх власних коштів, кредитів банку та інших джерел, не заборонених законодавством, створення належних і рівних умов для учасників та відвідувачів виставок;
- надання методологічної і консультативної допомоги центральним та місцевим органам виконавчої влади у розробленні концепцій проведення виставок, з частковим фінансуванням витрат за рахунок коштів з державного та місцевих бюджетів;
- сприяння, із залученням закордонних дипломатичних установ України, участі суб'єктів господарювання у міжнародних виставках, піднесенню міжнародного авторитету України.

Перспективи розвитку виставкової діяльності в Україні пов'язані з державною підтримкою підприємств-організаторів виставкових заходів та підприємств-експонентів, що полягає у: розробці механізму комплексного розвитку виставкових

послуг, оцінкою виставкової діяльності за результатами ефективності виставкових заходів, створенням сучасних та модернізацією існуючих виставкових майданчиків, формуванням багаторівневої системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у виставковій сфері.

Успішна реалізація виставкових проектів (міжнародних, національних, міжгалузевих виставок) великою мірою залежить від спільних зусиль зацікавлених міністерств та відомств, суспільних структур.

Державна підтримка забезпечує суспільно-політичне значення, рівень та масштаб виставки, її заходи є основою для вирішення великого комплексу завдань, одним з шляхів лобіювання, засобом обговорення корпоративних проблем, що сприяє виробленню державної політики, спрямованої на підтримку та стимулювання індустрії, що представлена на виставці.

Варто відзначити, що виставки мають неабиякий вплив на імідж усього, що з ними пов'язано: імідж міста, регіону і країни в цілому, імідж міністерств та відомств, які сприяли організації виставки і підтримують її, особистий імідж політиків і керівників державних органів, які підтримують виставку.

Примітки:

1. Пекар В. О. Основи виставкової діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. Навч. зал. / В. О. Пекар. – К.: Євро індекс, 2009. – 348 с.
2. Закон України "Про виставкову діяльність в Україні " (проект). – Режим доступу : // www.zakon.rada.gov.ua

Solomiia Vynnytska
Ivan Franko National University of L'viv

MANAGEMENT OF EXHIBITING

Exhibition today regarded as the most effective tool to establish contacts with new customers and retain existing market research and marketing of new products and services, creating a positive image of the company and its brands.

It should be noted that the exhibition have a marked influence on the image of everything connected with them: the image of the city, region and country as a whole, the image of ministries and departments that have contributed to the organization of exhibitions and supporting her personal image of politicians and government administrators, who support the exhibition.

Володимир Яцура, Наталія Вінсковська
Львівський національний університет імені Івана Франка

МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Одним з найважливіших елементів механізму стимулювання праці є матеріальна винагорода за відповідний трудовий внесок у суспільне виробництво, розмір якої повинен визначатися в залежності від результативності праці, ступеня використання потенціалу фахівця.

Матеріальне стимулювання виконує на підприємстві важливу роль основних носіїв інтересів працівників. Для будь-якого працівника бажаною є максимізація сукупної вартості матеріальних стимулів, а це робить їх важливим об'єктом наукового вивчення з метою виявлення такого їхнього розміру і структури, що викликають випереджувальні темпи нарощування рентабельності вкладених у підприємництво коштів.

У світовій практиці матеріальне стимулювання працівників стало основним важелем регулювання ефективності праці персоналу та одним з основних елементів мотивації праці. Різні форми та системи оплати праці спрямовані на заохочення працівників до підвищення оплати праці та покращення фінансових результатів діяльності підприємств.

Матеріальне стимулювання − це один із засобів реалізації мотивації праці, а саме, процес спонукання працівників до діяльності у вартісно-речовинній формі у вигляді сукупності виплат і винагород за працю з метою досягнення як особистих цілей, так і цілей підприємства [1]. Матеріальне стимулювання повинне базуватися на системному підході до його організації на підприємства.

Теорія матеріального стимулювання праці – одна з найважливіших мотиваційних теорій менеджменту – полягає у формуванні та використанні систем матеріальних стимулів праці і розподілу заробітної плати відповідно до закону розподілу за кількістю та якістю праці [3]. Розробці теоретичних основ та принципів матеріального стимулювання присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних науковців А. Маслоу, Е. Мейо, М. Туган-Барановського, Л. С. Виготського, В. Скиннера, В. Андрієнко, А. Колота, І. Сороки та інших.

Систему стимулювання не правомірно зводити тільки до елемента заробітної плати. У сучасних умовах матеріальне стимулювання праці містить не тільки заробітну плату. Матеріальне стимулювання праці складається з різноманітних взаємодоповнювальних спонукальних стимулів, пов'язаних єдиним процесом створення матеріальної зацікавленості у здійсненні трудової діяльності. До елементів системи матеріального стимулювання персоналу необхідно включати [1]: заробітну плату із урахуванням доплат, надбавок, компенсацій, винагород; частку доходу працівників від участі у власності підприємства; витрати роботодавця на пенсійне забезпечення, трудові й соціальні гарантії та пільги; інші види матеріальною стимулювання.

Матеріальне стимулювання праці в умовах ринкової економіки базується на таких принципах [2]:

– оплата праці є ціною робочої сили; ціна робочої сили, а відповідно, і заробітна плата працівників мають мінімальну межу, що регулюється державою через встановлення та періодичне змінювання мінімальної заробітної плати;

– основою організації оплати праці та регулятором відмінностей у рівні заробітної плати працівників різних кваліфікацій та складності роботи є тарифна система, яка включає тарифні сітки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні довідники та кваліфікаційні характеристики;

– в умовах ринкової економіки значно підвищується роль та значення системи договірного регулювання питань оплати праці;

враховуючи високу соціальну значущість оплати праці в соціально орієнтованій ринковій економіці, застосовуються заходи державного регулювання її розміру;

– в умовах ринкової економіки оплата праці найманих працівників здійснюється за результатами затраченої ними праці, її кількості та якості.

Головною умовою організації матеріального стимулювання персоналу на підприємстві є її економічна ефективність. Ефективність матеріального стимулювання персоналу характеризує співвідношення отриманого економічного ефекту, який викликаний застосуванням матеріального стимулювання, та витрат, пов'язаних з ним, які визначаються сумою витрат

роботодавця на відтворення робочої сили [1]. Тому при оцінці ефективності матеріального стимулювання персоналу необхідно враховувати продуктивність його праці, яка є базою для оцінки діяльності трудового колективу й окремих працівників.

В Україні матеріальна мотивація є дуже поширена, це пов'язано з відносно низьким рівнем життя населення.

Побудова ефективної системи матеріальних винагород повинна орієнтуватися на пріоритет стратегічних завдань, таких як зміцнення стратегічного потенціалу фірми за рахунок формування додаткових інвестиційних ресурсів, посилення зовнішньої та внутрішньої гнучкості виробничого апарату фірми, розвиток стратегічних маркетингових досліджень, реалізацію програм підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу тощо.

Примітки:

1. Адаменко М. В. Організація матеріального стимулювання персоналу підприємств залізнорудної промисловості: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.06.01 / Криворізький технічний університет. − Кривий Ріг, 2006. − 20 с.
2. Васильків Т. Г., Басараба Н. Я. Теоретичні засади щодо побудови ефективної системи матеріального стимулювання праці персоналу підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. − 2008. − Вип. 18.2. − С. 159-161.
3. Тивончук О. І. Аналіз формування системи стимулювання інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Доступний з: < http://nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Menegment/2009_647/41.pdf>. – [Цит. 30.09.2011 р.].

Volodymyr Yatsura, Natalia Vinskovska
Ivan Franko National University of L'viv

MATERIAL STIMULATION AS THE PRIMARY MEANS OF IMPROVING THE WELFARE OF THE POPULATION OF UKRAINE

Material stimulation is the process of encouraging employees to work through payments and remuneration in order to achieve both personal goals and business objectives. Salary, taking into account payments, allowances, compensations, remunerations, the share of income from workers' participation in ownership, employer costs for pensions, social benefits are the main elements of the material stimulation. The basic condition of the financial incentives for the staff is its economic efficiency. Building an effective system of financial rewards should focus on strengthening the strategic capacity of the company and internal and external flexibility of the enterprise.

Галина Віра
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

Проблеми прогнозування валютного курсу є актуальними, оскільки його коливання є невід'ємною складовою ринкової економіки. Прогнозування валютного курсу є одним з головних факторів формування стратегії і тактики діяльності фінансових установ, особливо за умов сучасної економічної та політичної глобалізації економіки. В умовах руху до відкритості економіки глобалізаційні фактори призводять до чималої кореляції основних економічних показників різних країн між собою [1].

Роль валютного курсу вже давно вийшла за межі обслуговування зовнішньо-торгівельних операцій. Валютний курс є одним з основних комплексних індикаторів макроекономічної стабільності і чинником, який у значній мірі впливає на соціально-економічний розвиток країни.

Прогнозування валютних курсів дає можливість різним економічним суб'єктам впевненіше вступати у міжнародні економічні відносини, більш раціонально планувати розміщення капіталу з урахуванням можливостей щодо використання валют як об'єкта вкладення капіталів, що є особливо актуальним в умовах інфляції.

Останнім часом найбільший вплив на динаміку валютних курсів у міжнародному масштабі справила фінансова криза, що почалася наприкінці 2008 р., розпочавшись у США, досить швидко переросла у загальносвітову, зачепивши економіку практично всіх країн світу.

В практичному аспекті актуальність прогнозування динаміки валютного курсу пов'язана із тим, що коливання курсу є джерелом валютного ризику на мікрорівні та макрорівні.

Прогнозування валютних курсів є важливою складовою підтримки стабільності макроекономічної політики держави. Достовірний, високоякісний прогноз забезпечує оптимізацію використання ресурсів, максимізує прибуток як приватних підприємств так і державних установ, які здійснюють операції з валютою і дає можливість своєчасно запобігти невиправданим ризикам.

На даний час не існує жодного методу прогнозування курсу валют, який би дав чітку картину котирувань майбутніх курсів валют. Саме тому все більше науковців цікавляться даною темою, тому дослідження в галузі створення систем прогнозування валютного ринку представлені та широко розкриті у науковій літературі.

Однією з передумов прогнозування курсу будь-якої валюти є аналіз стану валютного ринку. Розрізняють такі основні підходи до аналізу стану валютного ринку: фундаментальний, технічний, інтуїтивний.

Фундаментальний аналіз заснований на взаємозв'язку курсів валют з іншими макроекономічними показниками, сприяє визначенню основного ринкового тренду та використовується для прогнозування довгострокової динаміки валютних курсів.

У фундаментальному аналізі розглядаються різні повідомлення про валютно-фінансові події в світі, явища політичного і економічного життя окремих країн і світової спільноти в цілому, які можуть здійснити вплив на розвиток валютного ринку, проводиться аналіз, до якої зміни в курсах валют вони можуть привести. Важливою виявляється інформація про роботу бірж і великих компаній типу market-makers, економічний курс уряду, облікові ставки центральних банків, можливі зміни в політичному житті країни, а також чутки і очікування.

Фундаментальна методика тою чи іншою мірою доступна кожній людині, оскільки дані можна одержувати з спеціальних видань. До прикладу істотний вплив на характер зміни валютних курсів, зокрема EUR / USD надають регулярні публікації світовими інформаційними агентствами «Reuters», «Dow Jones», «Bloomberg» звітів з тих чи інших макроекономічних фундаментальних індикаторів, що характеризує стан розвитку економік і фінансових систем Єврозони і США. Економічна інформація і огляди аналітиків також доступні через засоби масової інформації: телебачення, радіо, газети і журнали. Для професійного підходу до макроекономічного аналізу слідує постійно вести записи, які дозволяють бачити історичну ретроспективу.

Існує безліч фундаментальних чинників, кожного з валютних і товарних ринків – особливий набір з особливою специфікою. Широко використовуються наступний набір фундаментальних показників, які впливають в

середньостроковому періоді на курс валют – валовий національний продукт, паритет купівельної спроможності, рівень відсоткових ставок, безробіття і інфляції, стан платіжного балансу країни, експорт, імпорт, міжнародні потоки капіталу, темпи зростання економіки, різні зведені індекси (промисловий, ділового оптимізму). З іншого боку, існує низка короткострокових чинників – форс-мажорні, політичні події, висловлювання глав держав, заяви впливових осіб, атаки спекулянтів тощо.

Технічний аналіз – метод прогнозування за допомогою графіків валютних курсів за попередні періоди. Найчастіше використовується для прогнозування короткострокових коливань валютних курсів. В користь технічного аналізу виділяють такі його переваги - широта кругозору та гнучкість, які невластиві фундаментальному аналізу. Але і з технічним аналізом все не так просто – істотна обмовка його застосування – професіоналізм виконавця, вміння оцінити ситуацію і обрати потрібну методику.

Інтуїтивний метод аналізу спирається на висновки спеціалістів та експертів, зроблені ними на основі власного досвіду та спостережень за поведінкою суб'єктів валютного ринку. Даний метод найбільш придатний для короткострокового, оперативного прогнозування валютних курсів.

З усієї множини методів моделювання структурно-складних економічних систем та оцінки економічного ризику можна виділити два основних класи: економетрія та імітаційне моделювання. Методи економетрії використовуються для пошуку і перевірки загальних закономірностей, що зв'язують траєкторні змінні системи та змінні зовнішнього середовища. Імітаційне моделювання грунтується на знаннях змістовних закономірностей процесу, що відбувається, і дозволяє алгоритмічно описати складні нелінійні взаємодії зовнішніх, керуючих і траєкторних (фазових) змінних. Важливим є той факт, що в імітаційних моделях виявляється можливим врахувати не лише прямі, але і зворотні зв'язки між валютними курсами і фундаментальними показниками [2].

Основу даних для прогнозування валютного курсу складають часові ряди обмінних курсів валют. Теорія хаосу пропонує для економіко-математичного моделювання більш складний інструментарій в порівнянні з економетрією, але його результати значно ближчі для практичного застосування. Фрактальний аналіз деякою мірою доповнює технічний і багато в чому пояснює ефективність його традиційних методів. Базовим інструментом для фрактального аналізу часових рядів є запропонований Херстом R/S-аналіз .

Підхід до прогнозування із залученням технології нейронних мереж має багато незаперечних переваг, а саме, на відміну від класичних підходів, не допускає ніяких обмежень на характер вхідної інформації. Це можуть бути як індикатори даного часового ряду, так і відомості про поведінку інших ринкових інструментів. Недарма нейронні мережі активно використовують саме інституціональні інвестори (наприклад, великі пенсійні фонди), що працюють з великими портфелями, для яких особливо важливі кореляції між різними ринками. На відміну від класичних регресійних моделей та методів технічного аналізу, заснованих на загальних рекомендаціях, нейронні мережі здатні знаходити оптимальні для даного інструмента індикатори і будувати за ними оптимальну для часового ряду стратегію передбачень.

Для ефективного прогнозування валютних курсів, варто застосувати різні інструменти аналізу, які зумовлять високу верифікацію прогнозу. Створена в результаті гібридна модель забезпечить можливість прогнозувати коливання валютного курсу у майбутньому і дасть можливість здійснити такі превентивні заходи, які б випередили несприятливі зміни або повністю їх знівелювали.

Примітки:

1. Довгань О. В. Глобалізаційні фактори прогнозування валютного курсу // Наукові праці. – 2009. – Вип. 96: Економіка. – Т. 109. – С. 15–20.
2. Павлов Р. А., Кащин В. О., Смирнов С. О. Сучасний ринок Forex та методи прогнозування валютних курсів на ньому// Економічний простір: зб. наук. пр. — Д., 2010. — №39.

Halyna Vira
Ivan Franko National University of L'viv

APPROACHES TO FORECASTING EXCHANGE RATES

In the theses described basic approaches to forecasting exchange rates. Forecasting exchange rates is an important part of maintaning stability of macroeconomic policy. Reliable, high-quality forecast optimize resourse utilization, maximize profits as private enterprises and public institutions engaged in transactions with foreign currency and allows time to avoid undue risks. Effective forecasting exchange rates should apply different analysis tools. The resulting hybrid model provides the possibility to predict currency fluctuations in the future.

Ірина Вовчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

TQM ЯК ДОМІНУЮЧА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В умовах ринкової економіки усі підприємства ставлять перед собою основні завдання: отримання максимального прибутку, стійкий розвиток, забезпечення переваги над конкурентами та задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції та послугах.

Для того щоб продукція відповідала вимогам ринку і в певний період часу була конкурентоспроможною, підприємство повинно впроваджувати і підтримувати на відповідному рівні систему якості, яка забезпечує контроль всіх чинників, що впливають на якість продукції (послуг). Досить важливо побудувати систему якості так, щоб одночасно дбати про власні інтереси та задовольняти потреби покупців. Це дасть можливість підприємству знизити витрати, збільшити власний прибуток при постійному підвищенні якості продукції, що випускається.

У зв'язку із проведенням фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, згідно вимог УЄФА, передбачається якісна підготовка готельної інфраструктури. Необхідно в короткий термін вирішити проблеми, які пов'язані з незадовільним станом готельного господарства, нестачею готелів та інших закладів розміщення туристів, потребою у підготовці кваліфікованих кадрів, а також альтернативних закладів для розміщення туристів. Теперішній стан готельного ринку Львова свідчить про майже цілковиту відсутність готелів міжнародного класу.

Рекомендуємо запровадити на підприємствах систему TQM (Total Qality Management) — загального (тотального) управління якістю, що має за мету досягнення вищої якості продукції та послуг, орієнтує всі підрозділи підприємства на якість за кінцевою метою — задоволення очікувань покупців (споживачів) [1, с. 399].

Інфраструктура готельного ринку України сьогодні не задовольняє попит на готельні послуги ні за кількістю, ні за якістю. Матеріально-технічна база великої частини готелів є фізично та морально застарілою і не відповідає міжнародним стандартам. Водночас, постійно зростаючі туристичні потоки та очікування великої кількості відвідувачів та учасників ЄВРО 2012 зумовлюють необхідність приділення більшої уваги у сфері якості надання послуг. Сучасне готельне підприємство повинно надавати споживачам не тільки послуги проживання й харчування, але й широкий спектр послуг транспорту, зв'язку, розваг, екскурсійне обслуговування, медичні, спортивні послуги, послуги салонів краси тощо. Однак суттєве поліпшення якості послуг повинно не тільки базуватись виключно на ЄВРО 2012 – потрібно розуміти перспективи їх подальшого використання. Тому під час проведення чемпіонату необхідно зацікавити туристів, а відтак – вкладати кошти в рекламу українських міст.

Основними перешкодами розвитку готельного господарства, які потребують усунення в період підготовки та проведення ЄВРО 2012 можна виділити такі:

1. Невідповідність цін рівню якості готельних послуг;
2. Нестача кількості готелів через високі бар'єри входження на ринок готельних послуг;
3. Досить низький рівень конкуренції на готельному ринку внаслідок відсутності корпоративних стандартів управління якістю готельних послуг. В Україні відсутні укрупнені національні готельні мережі зі спільними корпоративними стандартами управління, які могли б гідно конкурувати з всесвітньо відомими готельними мережами;
4. Відсутність розвиненої мережі альтернативних засобів розміщення економічного класу (хостелів, малих та міні – готелів);
5. Недостатня кількість та неналежний рівень підготовки кадрів для готельного господарства;
6. Непристосованість готелів та інших закладів розміщення до потреб людей з обмеженими фізичними можливостями та інші [3].

Впровадження комплексної системи TQM в готельне господарство, дасть можливість якісно вирішити ключові проблеми розвитку та успіху на ринку, оскільки включає два механізми: контроль якості (QualityAssurance) та покращення якості (Quality Improvements). Перший механізм - контроль якості - він підтримує необхідний рівень якості на всіх етапах виробництва та надання послуг. Другий механізм - покращення якості - не тільки підтримує існуючий рівень якості, але передбачає постійне покращення [2, с. 149]. Система TQM є комплексною системою, орієнтованою на постійне поліпшення якості, мінімізацію виробничих витрат і постачання точно в термін. Основна філософія TQM базується на принципі - поліпшенню немає межі. Стосовно до якості діє цільова настанова - прагнення до 0 дефектів, до 0 непродуктивних витрат, до постачань точно в термін. При цьому усвідомлюється, що досягти цих меж неможливо, але до цього треба постійно прагнути і не зупинятися на досягнутих результатах.

Застосування концепції TQM у готельні господарства можливе у разі врахування таких основних вимог: аналіз споживачів (визначення цільових аудиторій, їх потреб на даний момент, їх вимог до послуг в майбутньому); аналіз конкурентів; оцінка роботи, яка орієнтовано в основному на задоволення потреб споживачів; зобов'язання керівництва постійно поліпшувати якість роботи; бути переконаним, що усі співробітники розуміють і виконують цілі якості в межах своєї компетенції; ефективне планування всіх дій перед їх виконанням; виконання співробітниками їх обов'язків в сфері якості за допомогою програми постійного поліпшення якості (навчання і підготовка персоналу, інформування, створення робочих груп тощо).

Кожен споживач завжди прагне до певної відповідності ціни послуги та її якості. Саме тому виробник послуг повинен як можна точніше виявляти потреби й очікування цільових клієнтів, оскільки з кожним роком запити й вимоги до якості послуг підвищуються. І чим вища культура і якість обслуговування гостей, - тим вищий імідж готелю, тим привабливішим є готельне підприємство для клієнтів, а це, в свою чергу, забезпечує готелю конкурентні переваги, позитивно відбиваючись на результатах фінансово-господарської діяльності й збільшенню показників прибутковості на вкладений капітал.

Отже, застосування системи TQM дозволить збільшити прибутки підприємств, підвищити якість і прийняття управлінських рішень, поліпшити репутацію та імідж, підвищити продуктивність праці та ефективніше стимулювати у разі досягнення бажаних результатів, збільшити кількість задоволених покупців наданими послугами, підвищити конкурентоспроможності послуг.

Примітки:

1. Васильков В. Г. Організація виробництва: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 524 с.
2. О.В. Трифонова. Основні чинники забезпечення якості продукції на підприємстві / О.В. Трифонова // Корпоративне й антикризове управління, менеджмент, маркетинг, управління людськими ресурсами. Прометей 1(34) – ст. 148-151
3. http://old.niss.gov.ua/Monitor/oktober08/7.htm - стратегія розвитку туристичної галузі в контексті підготовки та проведення заходів "ЄВРО 2012"

Iryna Vovchuk
Ivan Franko National University of L'viv

TQM AS THE DOMINANT CONCEPTION OF MODERN ENTERPRISES

All companies set themselves objectives to maximize profit, sustainable development, providing advantages over the competition and meet consumer needs for high quality products and services in a market economy. Necessary to solve the problems associated with the poor state of hotel management, lack of hotels and other accommodation facilities, need for skilled workers in the short time during the EURO 2012. So we can offer to implement the system of total quality management (TQM) which aims to achieve the highest quality of products and services. Using TQM is a good chance to increase profits and the number of satisfied customers, to improve quality, management decisions, their reputation.

Наталія Гавриляк
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІСЦЕ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Введення мита може переслідувати кілька цілей: фіскальні, економічні (захист вітчизняних товарів від конкуренції з імпортними), політичні. На відміну від інших податків, політика в сфері митного обкладання спрямована здебільшого на формування раціональної структури імпорту і експорту в умовах відсутності прямого втручання держави в регулювання цих процесів. Введення мита може мати на меті здійснення економічного тиску на відповідні держави чи надання їм режиму найбільшого сприяння з політичних мотивів.

Аналіз та напрями дослідження. Мито являє собою один з головних видів митних платежів і виступає у формі обов'язкового внеску, що стягується митними органами.

Поряд з чисто фіскальною, мито виконує як стимулюючу, так і захисну функцію. Захисна функція мита припускає формування бар'єрів, що перешкоджають проникненню на територію держави товарів, більш конкурентноздатних щодо національних або в яких держава не зацікавлена.

Стимулююча функція формує передумови інтересу до збільшення експорту. Економічно розвинуті країни орієнтовані, насамперед, на регулювання імпортних надходжень. Експорт товарів, зроблених у країні, не обмежується, оскільки подібні процеси сприяють розвитку економіки. Було б помилкою вважати, що це порівняно нова ідея. На подібних позиціях стояли кілька століть тому представники школи «меркантилістів», хоча вони й надмірно зміщали акценти в бік торгівлі.

Мито має багато спільних рис з непрямими податками і, насамперед, з акцизним збором [4]:

- як і акциз, сплачується в остаточному підсумку за рахунок споживача;
- збільшує ціну товару на стадії формування ціни реалізації;
- контроль за правильністю сплати як акцизу, так і мита здійснюють податкові органи (у широкому розумінні слова).

Однак умовний характер мита (перетинання митного кордону) не дозволяє віднести його до податків.

Особливістю справляння мита є також те, що контроль за правильністю та своєчасністю його сплати до бюджету здійснюють митні органи України, а не податкові органи. Митні органи – спеціально уповноважені органи виконавчої влади в галузі митної справи, на які покладено безпосереднє здійснення митної справи [3].

Платниками мита є будь-які юридичні або фізичні особи, котрі здійснюють переміщення через митний кордон України товарів або інших предметів, що підлягають оподаткуванню згідно з чинним законодавством. Специфікою платника є те, що ним може бути як власник товару, так і уповноважена особа (декларант). На відміну від податкового регулювання, тут можлива передача обов'язку зі сплати митних платежів іншій особі, що не має відношення до товару [1].

Об'єкт мита являє собою митну вартість переміщуваних товарів, щодо яких нараховується мито. Митна вартість перераховується у національній валюті за курсом Національного банку України, що діє на день подання митної декларації.

Ставки мита єдині на всій території. Виокремлюють такі види ставок [4]:

1. адвалерні – ставки, що встановлюються у відсотках до митної вартості оподатковуваних товарів;
2. специфічні – ставки, що нараховуються у встановленому розмірі на одиницю виміру ввезеного товару (кілограм, метр тощо). Ця ставка припускає специфічну характеристику товару, тоді як попередня припускає знеособлений предмет обкладання;
3. комбіновані (змішані) – ставки, що поєднують взаємодію обох видів митного обкладення при нарахуванні мита. Змішане мито використовують як доповнення до специфічних або у разі їх недостатньої ефективності, зокрема в Австралії. У США при обкладанні імпорту годинників митна ставка встановлюється як залежно від ціни, так і від кількості каменів у годиннику;
4. сезонні – ставки, за допомогою яких можливо оперативне реагування на ввезення і вивезення на територію держави сезонних товарів. Як правило, термін їх введення не може перевищувати шести місяців;
5. особливі – являють собою ставки, що реалізують захисні функції мита:

- антидемпінгові – ставки, що являють собою певну надбавку до звичайного імпортного мита. Застосовуються при ввезенні на територію держави товарів за цінами більш низьким (демпінговими, непридатними), чим їх ціна в країні, що вивозить, і тому загрожують підірвати основи виробництва країни-імпортера. За допомогою антидемпінгового мита ціни імпортованих товарів піднімаються до рівня, на якому з ними можуть конкурувати вітчизняні.
- спеціальні — ставки мита, що захищають митну територію від ввезення товарів, що загрожують вітчизняним виробникам (аналогічних або безпосередньо конкуруючих). Іноді спеціальні мита використовують як відповідний захід щодо дій інших держав, що загрожують інтересам вітчизняних виробників;
- компенсаційні — ставки мита, що застосовуються до ввезених товарів, щодо яких використовувався механізм субсидій, що відповідно занизило їх ціну, і це загрожує вітчизняному виробництву.

Механізм застосування пільг при сплаті мита досить різноманітний і включає [5]:

1. Звільнення від сплати мита визначених категорій платників.
2. Зменшення ставок мита.
3. Повернення раніше сплачених сум мита.
4. Звільнення від мита певних предметів.

Порядок сплати і ставки мита визначаються Митним тарифом України [2].

Митний тариф являє собою систему ставок мита, застосовуваних до товарів, що їх переміщують через митний кордон [2].

Мито сплачується безпосередньо митному органу одночасно з прийняттям митної декларації або до її прийняття. Мито зараховується до державного бюджету, а митні органи здійснюють контроль за правильністю його нарахування і збору. Механізм внесення мита припускає певні гарантії (форми забезпечення внесення платежів) [5]:

- застава товарів;
- гарантії фінансово-кредитних установ;
- гарантії третіх осіб;
- внесення належних сум на депозит.

Висновки. Кожна держава проводить певну політику у галузі зовнішньої торгівлі. Методами її здійснення є різні обмеження у вигляді тарифів, податків, акцизів та інших зборів, а також нетарифні бар'єри у вигляді кількісних обмежень імпорту.

Митне оподаткування відіграє неоднозначну роль у регулюванні економічних і соціальних процесів у державі, оскільки уряд завжди має збалансовувати внутрішні й зовнішні інтереси країни.

З огляду на це необхідно нагадати, що існування мита на сьогодні пояснюється не так фіскальною необхідністю, як потребою для вирівнювання інтернаціональних витрат виробництва, які виникають унаслідок конкуренції на основі національних витрат виробництва профільної продукції, що постачається на світовий ринок провідними виробниками, котрі, без сумніву, володіють перевагами насамперед в освітній та професійній підготовці кадрів, рівні техніки і технології, організації виробництва, що, у свою чергу, ще й підкріплюється значними обсягами виробництва.

Примітки:
1. Білик М.Д., Золотько І.А. 2000 - Податкова система України: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 204 с.
2. Закон України "Про Єдиний митний тариф" від 05.02.1992 № 2097-XII [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2097-12
3. Митний Кодекс України від 11.07.2002 № 92-IV [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=92-15
4. Панасюк В. М., Ковальчук Є. К., Бобрівець С. В. Податковий облік: Навч. посіб. — Тернопіль: Карт-бланш, 2002. — 260.
5. Система податків та зборів України: митні платежі. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/accountant/16308/

Роман Галійчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

XXI століття – це ера глобалізму, поява глобальних світових фінансових систем, існування глобальних корпорацій. Сьогодні окремій державі, в таких умовах, стає все важче самостійно виконувати свої функції. Тому дуже важливо в процесі глобалізації сформувати дієву світову банківську систему, що разом з розвитком комунікаційних технологій витіснить традиційні локальні системи.

Банківська система — це система, яка складається із різних видів національних банків і кредитних установ та інших кредитно-розрахункових центрів, що діють в рамках загального грошово-кредитного механізму. Важливо виділити інститути нагляду за діяльністю суб'єктів такої системи; в середині кожної країни існують наглядові установи, але нормативна база є однотипною для всіх країн, тому важливим є уніфікація правового забезпечення на міжнародному рівні. Потрібно виділити визначення таких авторів, як М.Савлука та Є.Жарковську, що виокремлюють поняття банківських систем як сукупності національних банків та фінансових посередників, відкидаючи наглядові та регулюючі органи. М.Савлук пояснює банківську систему, як визначену законодавчу, структуровану сукупність фінансових посередників, що здійснюють банківську діяльність як самостійна структура на постійній основі [2].

Зараз структура світової банківської системи складається з трьох ланок. Перша - центральні банки, що на території своїх країн виступають невід'ємними частинами і контролерами локальних (регіональних) банківських систем. Друга – це сукупність інститутів які займаються контролем та регулюванням банківської діяльності . Третя – це комерційні банки (кількісно, найбільша частина системи) до яких включаємо і глобальні транснаціональні банки. Найважливіша умова формування глобального економічного середовища – інтернаціоналізація господарської діяльності. Активізація міжнародного виробництва та інтенсифікація економічних зв'язків між країнами спричинили потребу у новому середовищі функціонування. Це викликало масштабну перебудову в міжнародних валютно-кредитних відносинах та вплинуло на стрімке зростання обсягу міжнародних банківських операцій, створення мережі відділень транснаціональних банків. Комп'ютеризація фінансової сфери, динамічний прогрес телекомунікацій привели до швидкого розвитку світової фінансової системи. На сьогоднішній день в еволюції світової економіки важливо виділити швидкий розвиток міжнародних фінансових ринків та нових фінансових інструментів, від яких прямо залежить вдосконалення банківської діяльності. Провідною ланкою у світовій банківській системі є комерційні банки, які складають близько 90% усієї системи. Вони не лише здійснюють міжнародні платежі, а й охоплюють практично всі аспекти міжнародних економічних відносин. Особливість світової банківської системи полягає в тому, що банки за кордоном мають право здійснювати операції, заборонені в їхній країні, але дозволені в країні, де розташовано філію або інший підрозділ. Такі обставини стимулюють розвиток міжнародної банківської справи [1].

Яскравою особливістю сучасного формування світової банківської системи є економічна єдність світу, що зумовлена наслідками глобалізації світового господарства. Глобалізація передбачає його розвиток на світовому рівні, тобто формування єдиної світової системи, що супроводжується залежністю окремих національних економік. Міжнародні відносини за таких умов набувають все важливішого значення. Обслуговуванням господарських процесів завжди займалися банки, а на даному етапі їх роль значно зростає. Виникнення світового ринку, пов'язаною з обміном товарів за межами національної економіки та валютно-фінансовим забезпеченням такого обміну, стимулювало перетворення грошей у валюту (національну, іноземну та міжнародну), виокремлення валютно-фінансових відносин у відносно самостійну сферу, найважливішими елементами якої є національні, регіональні та світова банківська системи. Еволюція світової банківської системи здійснюється за напрямами глобалізації міжнародної банківської діяльності та об'єднання банків як в межах країн, так і у всесвітньому масштабі.

Також важливо визначити роль контролю над такою системою, головним завданням якого є підтримання стабільності та міцності всієї банківської системи. Регулювання банківської діяльності – це насамперед створення відповідної правової бази, елементи якої регламентують діяльність банків. Банківська діяльність у світовому масштабі, на глобальному рівні формуючи спільну систему повинна насамперед починатися із стандартизації локальних банківських систем. Лише тоді буде можливо розпочати процес об'єднання та формування єдиної банківської системи на чолі з регулюючим органом. Інститути нагляду за банківською діяльністю використовують різні форми та способи банківського регулювання та контролю. Але з розвитком світової банківської системи важливо звернути увагу на уніфікацію системи за її наглядом, що здійснюється Базельським комітетом з банківського нагляду.

Отже, банківська діяльність у світовому масштабі на глобальному рівні, формуючи спільну систему повинна насамперед починатися із стандартизації локальних банківських систем. Лише тоді буде можливо розпочати процес об'єднання та формування єдиної банківської системи на чолі з регулюючим органом. На нашу думку, прикладом такої системи, на даний час на регіональному рівні слугує європейська банківська система. Відповідно до статуту на систему покладається розробка та реалізація грошової політики в межах системи, проведення валютних операцій між членами системи, зберігання та управління їх офіційними валютними резервами. До повноважень такої системи також входить сприяння безперешкодному функціонуванню платіжної системи та підтримання дій компетентних органів банківського нагляду з розробки директив та здійснення наглядових функцій за діяльністю кредитних інституцій та із забезпечення цінової стабільності.

Примітки:
1. Рогач О.І,. (2003). Міжнародні фінанси. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pidruchniki.ws/finansi/mizhnarodni_finansi_-_rogach_oi
2. Савлук М.І., (2001). Гроші та кредит. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://readbookz.com/books/108.html

Roman Haliychuck
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF THE FUNCTIONING OF THE GLOBAL BANKING SYSTEM

XXI century is era of globalization, the emergence of global financial systems, the existence of global corporations. Today individual countries, in such circumstances, becomes increasingly difficult to independently perform its functions. So it is very important in process of globalization to form an effective global banking system, what with the development of communication technologies displace traditional local system.

Олена Галушка
Національна академія наук України

ВАЛЮТНА ДЕВАЛЬВАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ОТРИМАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Одним із традиційних методів валютного регулювання є девальвація, тобто офіційне зниження валютного курсу, яке, фактично, усе рідше використовується з метою стабілізації курсу національної валюти, але частіше – для забезпечення конкуретних переваг країни на світовому ринку. Конкурентна девальвація – це фінансовий інструмент конкуренції між країнами, спрямований на забезпечення нижчого обмінного курсу національної валюти, що, в свою чергу, спричиняє здешевлення вітчизняних товарів та збільшення обсягів експорту, що посилює позиції національного виробника як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Україна цей інструмент для посилення своїх позицій на світовому ринку поки не використовує, тому на сьогодні особливо актуальним є розгляд і дослідження прикладів застосування конкурентної девальвації іншими країнами.

У сучасній економічній літературі конкурентні девальвації часто називають терміном «валютні війни», вперше вжитим у 2010 р. міністром фінансів Бразилії Ґідо Мантеґою, який таким чином охарактеризував тиск, який чиниться на економіки країн, що розвиваються, і зумовлений політикою знецінення долара США та юаню Китаєм [1].

З метою утвердження панівних позицій на світовому ринку, Китай штучно занижує вартість своєї національної валюти юаню більш, ніж на 40% - станом на 12.04.12 валютні резерви цієї країни становили 3,3 трл. доларів США [2], що заставило США та Європу ввести торгівельні санкції проти Китаю, так як ця країна не допускає корекцію курсу своєї валюти під дією ринкових сил [3].

Крім цього, у відповідь на такі дії Китаю, США, Велика Британія та інші розвинені країни підвищили ліквідність своєї валюти шляхом впровадження політики «кількісного пом'якшення» (QE), а також утримання відсоткової ставки на рівні, трохи вищому від нуля.

Загроза для країн, що поєднують обидва інструменти, проявляється в тому, що фактично гроші, як «впорскуються» в економіку країни, надовго там не затримуються – їх виводять закордон через спекулятивні операції із відсотковою ставкою, валютні спекуляції, а також перетікання капіталу задля купівлі золота, сировини, цінних паперів або й цілих компаній [4], найчастіше до економік країн, що розвиваються. Деякі з таких країн ввели податок на ці потоки капіталів – «податок Тобіна», названий на честь економіста Джеймса Тобіна, який першим запропонував ввести його із метою зниження міжнародної спекулятивної торгівлі та стимулювання довгострокового інвестування.

Автор політики «кількісного пом'якшення» - професор Річард Вернер, наголошував, що відсоткові ставки не варто знижувати, стимулювальна політика центрального банку повинна сконцентруватися не на ціні грошей, а на їх кількості [5], проте уряди країн це застереження часто ігнорують.

Аналізуючи введення «кількісного пом'якшення» та зниження відсоткової ставки Банком Англії у березні 2009 р. в десять разів з 5% до 0,5%, економічний редактор британської газети «The Guardian» Ларі Еліот обгрунтував, хто виграє, а хто програє від цієї політики. До груп, які виграють, Еліот відносить: платників за іпотекою, адже дешеві гроші знизили вартість іпотечних позик; експортерів, так як зниження відсоткових ставок разом зі збільшенням пропозиції грошей зробило їхню національну валюту непривабливою для інвесторів, а блага, вироблені в країні – дешевшими; власників активів, тому що однією із очевидних цілей цієї політики було стимулювання інвесторів вкладати кошти у нерухомість та цінні папери; банки, які отримують змогу обмінювати активи – в основному державні облігації, на готівку, яку вони можуть використати для коригування своїх балансів та надання кредитів [6]. Проте американський економіст Деніел Торнтон стверджує, що варто врахувати, що в післякризовий період банки охочіше тримають кошти у своїх надлишкових резервах (в кінці 2010 р. в надлишкових резервах комерційних банків США знаходився 1 трлн. доларів), аніж надають кредити споживачам та підприємствам, тому цю ціль проводячи «кількісне пом'якшення» можна і не досягнути [7].

Втрати від вищезгаданої політики понесли такі групи: заощаджувачі, особливо це стосується пенсіонерів, чиї доходи прямо залежать від офіційного рівня відсоткової ставки; споживачі, адже для них суттєво дорожчають імпортні блага, а їхня купівельна спроможність падає; ринки країн, що розвиваються, таких як Бразилія та Мексика, адже їхня валюта порівняно з девальвованою валютою дорожчає, обсяги експорту падають, темпи економічного зростання уповільнюються, короткостроковий спекулятивний капітал прибуває, що змушує впроваджувати механізми контролю припливу капіталу [6].

Ні МВФ, ні СОТ не мають належних інструментів, що могли би вирішити проблему конкурентної девальвації. Нормативні документи ГАТТ, які успадкувала СОТ, вимагають звернення до рекомендацій МВФ у всіх питаннях, що стосуються механізмів формування обмінних курсів, валютних резервів, платіжного балансу та інших схожих тем, а МВФ, у свою чергу, не має відповідних механізмів для врегулювання суперечок [3].

Із усього вищевказаного важливо зробити правильні висновки. Деякі економісти вважають, що ситуація, яка склалася сьогодні на міжнародному валютному ринку повторює помилки Великої Депресії, коли країнами теж активно використовувалася політика «розори свого сусіда», внаслідок якої фактично зменшився обсяг світової торгівлі, проте жодна країна так і не виграла. Якщо не усунути напругу у питаннях міжнародної валютної політики, то ця проблема не лише не вирішиться сама по собі, але може призвести до агресивних дій з боку партнерів країн, що девальвують свою валюту, зниженні довіри до міжнародних організації, суттєво знизити обсяг світової торгівлі. Важливо, щоб міжнародна спільнота, особливо МВФ та СОТ розробили правила, що допомагатимуть вирішити теперішні та майбутні суперечки на тему курсової політики та прояснять умови, за яких торгівельні санкції зможуть вважатися обумовленим засобом вирішення проблеми.

Примітки:

1. Uri Dadush and Vera Eidelman. Currency Wars // Carnegie Endowment for International Peace – 2011;
2. 2-China March new lending hits 14-month highs, GDP data awaited. Updated // Reuters – 12.04.2012: http://www.reuters.com;
3. Дуглас Ирвин. Дух валютного единства // Финансы и развитие – июнь 2011;

4. Michael Hudson. US "Quantitative Easing" Is Fracturing the Global Economy // Levy Economics Institute of Bard College – November 2010;
5. Richard Werner. Time for Green Quantitative Easing. How to Generate Green, Sustainable Growth at No Cost // Policy News. University of Southampton Management School – 8.02.2012.
6. Larry Elliott. Low interest rates and QE: the winners and losers // The Guardian – 8.03.2012: http://www.guardian.co.uk;
7. Daniel L. Thornton. Would QE2 Have a Significant Effect on Economic Growth, Employment, or Inflation? // Economic Synopses – №29 – 2010.

Olena Halushka
The National Academy of Sciences of Ukraine

CURRENCY DEVALUATION AS A TOOL TO GET COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE WORLD MARKET

The advantages and disadvantages of using currency devaluation as a tool of competition in the global market is covered and analyzed in these theses. The objectives of the research are to asses the influence of competitive devaluation on the world trade generally and different economies separately and explain the importance and urgency of raising of this question. Countries that use devaluation a lot to strengthen their positions are: China, USA, EU countries. Recommendations how to control and resolve the disputes that can appear around this issue are proposed in the conclusion.

Олена Гамкало
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Для України іпотечне кредитування є важливим елементом для стимулювання економічного розвитку країни. Іпотечні кредити сприяють активному розвитку промислового комплексу, аграрного та житлового сектора національної економіки.

Проблеми розвитку іпотечного кредитування вивчали велика кількість економістів, серед яких, О. Скрипник, О. Євнух, С. Волков, В. Присяжнюк В. Кравченко та інші. Однак питання визначення основних факторів, що стримують зростання іпотечного ринку, потребують подальшого наукового дослідження.

Одна з головних проблем розвитку іпотечного кредитування в Україні це нестача вільних коштів та залучення інвесторів[2]. Також є інші важливі проблеми, що негативно впливають розвиток іпотечного кредитування, які можна поділити на три групи: економічні, правові та інституційні. Серед правових проблем розвитку іпотечного кредитування можна виділити такі: недосконала законодавча база, відсутність єдиної системи реєстрації прав на нерухоме майно, яке б дозволило кредиторам з'ясувати хто має право власності на даний об'єкт нерухомості, зокрема, переконатись у відсутності права власності на нього в третьої особи. Центр державного земельного кадастру, бюро технічної інвентаризації, нотаріуси ведуть різні реєстри, не сумісні між собою, все ще негативно впливає на процес кредитування. Потребують вдосконалення Національні стандарти оцінки нерухомого майна, рівень яких не відповідає рівневі міжнародних стандартів оцінки нерухомого майна.

До економічних проблем розвитку іпотечного кредитування можна віднести: низькі доходи населення, станом на 2011 рік середньомісячна зарплата склала 3054 грн.[1], про це свідчать дані Державного комітету статистики України. Недовіра людей до діяльності банків, нестабільність національної валюти, так рівень інфляції на грудень 2011року становив 10,02%[1], високі кредитні ставки, мінімальна процентна ставка становить14%[3]. Недостатня участь держави у стимулюванні і підтримці іпотечного кредиту.

Інституційними проблемами на нашу думку є: відсутність єдиної інформаційної системи іпотечного кредитування, яка б гарантувала всебічне інформування усіх учасників іпотеки про дані якими вони цікавляться. Це дасть змогу знизити іпотечні ризики, приймати правильні рішення і реалізовувати свої інтереси. Недостатній розвиток ринку нерухомості та фондового ринку, це не сприяє ефективному розміщенню іпотечних боргових зобов'язань, а також ускладнює примусову реалізацію іпотеки в разі звернення стягнення на її предмет.

Сучасний стан іпотечного кредитування має ряд проблем, які потребують негайного вирішення, що в свою чергу призведе до його розвитку і вдосконалення. Вирішенню цих проблем сприятиме створення законодавчої бази, яка б відповідала міжнародним стандартам та враховувала позитивний досвід запровадження відповідного законодавства в зарубіжних країнах. Використання міжнародних схем рефінансування, створення внутрішньобанківської і міжбанківської кредитної історії, створення централізованої системи реєстрації прав власності та обтяжень на нерухоме майно, повернення довіри до банків. Все це дасть змогу позитивно вплинути на розвиток іпотечного кредитування, яке тісно пов'язане з багатьма важливими галузями, такими як будівництво, металургія, виробництво будівельних матеріалів, видобувна галузь, які впливають на розвиток економіки в цілому.

Примітки:

1. Державний комітет статистики
2. Токар Я.В. Перспектива розвитку іпотечного кредиту в Україні // Бібліотека ONLINE
3. http://ibud.ua/

Hamkalo Elena
Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN PROBLEM OF MORTGAGE LENDING IN UKRAINE

The current state of mortgage lending has a number of issues to be addressed, which in turn will lead to its development and improvement. Solving these problems will create a legal framework that would meet international standards and takes into account the positive experience of appropriate legislation in foreign countries. Using the international circuits refinancing a intrabank and interbank credit history, a centralized system of registration of ownership and encumbrances on real property, the return of confidence in banks. All it will positively affect the development of mortgage lending, which is closely connected with many important sectors such as construction, metallurgy, construction materials, mining industry, affecting the economy as a whole.

Андрій Ган
Львівський національний університет імені Івана Франка

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

У країнах з ринковою економікою мале підприємництво визнано одним з головних факторів політичної та соціальної стабільності суспільства та національної економіки. Фінансова підтримка малого бізнесу, з боку держави охоплює насамперед фіскальні методи впливу, які здійснюються, безпосередньо, через систему оподаткування.

З 1 січня 2012 р. набуває чинності Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" від 04.11.2011р., №4014-VI[1] (далі – Закон про спрощену систему).

З дня його появи проекту цього Закону, він став об'єктом уваги підприємців, економістів-практиків, політиків, науковців. Основною причиною такого зацікавлення стали перспективи подальшого існування спрощеної системи оподаткування. Адже прийняття 18 листопада 2010р. Верховною Радою Податкового кодексу[2], який фактично скасовував спрощену систему оподаткування і посилював контролюючі функції податківців, завело багатьох представників малого бізнесу в безвихідь і поставило під загрозу існування такої організаційно-правової форми ведення бізнесу, як приватний підприємець.

Розуміння всього рівня складності наслідків прийняття, на нашу думку, абсурдних та дискримінуючих норм Податкового кодексу щодо приватних підприємців спричинило появу абсолютно нової складнішої системи спрощеного оподаткування, обліку та звітності. На сьогодні практичні моменти щодо реформованої спрощеної системи залишаються практично непрокоментованими податківцями. А це потребує особливо уважного аналізу нововведень, виділення особливостей, переваг та вад, що несе в собі вибір спрощеної системи оподаткування.

Метою роботи є дослідження переваг та вад перебування приватних підприємців на спрощеній системі, визначення можливих наслідків реформування спрощеної системи.

Одним із напрямків стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні є вдосконалення спрощеної системи оподаткування та звітності. Від розвитку малого підприємництва залежить відродження вітчизняного товаровиробника, активізація внутрішнього ринку товарів і послуг, створення нових робочих місць, що сприятиме зростанню податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів внаслідок розширення кола платоспроможних осіб[3].

Насамперед для здійснення державної політики щодо підтримки малого підприємництва було запроваджено Закон про спрощену систему, згідно з нормами якого всіх єдиноплатників можна поділити на декілька груп[5]:

• підприємці, які займаються роздрібною торгівлею на ринках, надають побутові послуги населенню, не мають найманих працівників, з незначними обсягами оборотів (до 150 000 грн.);

• підприємці, які: надають послуги населенню та платникам єдиного податку; виробляють та реалізовують товари населенню та суб'єктам господарювання (і фізичним, і юридичним особам); здійснюють діяльність у сфері ресторанного господарства з оборотом до 1 млн.грн.;

• підприємці, обсяг доходу яких не перевищує 3 млн.грн., а кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб;

• юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; обсяг доходу не перевищує 5 млн.грн.

Таким чином, можна констатувати той факт, що норми прийнятого Закону про спрощену систему, які стосуються єдиноплатників першої та другої груп, матимуть позитивний вплив, що проявлятиметься у стимулюванні підприємницької ініціативи серед громадян, з одного боку, а також у створенні передумов для здешевлення вартості товарів та послуг, що реалізуються населенню такими суб'єктами підприємницької діяльності – з іншого. Крім того, до позитивних моментів потрібно віднести[4]:

• скасування 50-відсоткової надбавки, що застосовують до фіксованих ставок податку за кожного найманого працівника фізичної особи;

• ведення книги обліку лише доходів для платників першої та другої груп, а також третьої групи (за умови відсутності статусу платника ПДВ);

• встановлення річного звітного періоду для фізичних осіб з обсягом доходу до 150 мінімальних заробітних плат.

Водночас варто зазначити, що незмінною для платників єдиного податку залишається вимога щодо сплати єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) в розмірі, не меншому за мінімальний страховий внесок (мінімальна заробітна плата – 0,347), що у 2012 р. становитиме близько 372 грн., що для підприємців першої групи залишатиметься досить обтяжливим у фінансовому плані. Мінімальний страховий внесок є однаковим для всіх трьох груп підприємців, платіж до Пенсійного фонду підприємець буде зобов'язаний сплатити незалежно від суми сплаченого єдиного податку, отриманого доходу чи

прибутку від своєї діяльності. Вважаємо такий підхід неправильним, оскільки саме значна сума ЄСВ є тим чинником, що нівелює позитивний вплив нововведень[4].

Отже, існуючий підхід до сплати ЄСВ підприємцями на спрощеній системі має бути вдосконалено. З цією метою пропонуємо два альтернативні напрями:

• Зниження мінімального розміру страхового внеску для платників єдиного податку першої групи. При цьому варто передбачити компенсацію втрат Пенсійного фонду від такого зниження (із коштів бюджету або інших джерел). Такий підхід дасть змогу зберегти соціальну спрямованість спрощеної системи, однак його реалізація потребуватиме залучення додаткових фінансових ресурсів держави.

• Надати право підприємцям на спрощеній системі відмовитися від участі у системі обов'язкового пенсійного соціального страхування за умови їхньої добровільної участі у другому та/або третьому її рівнях. Іншими словами, звільнити підприємців від обов'язку сплати внесків до Пенсійного фонду за умови, якщо вони будуть діючими членами системи добровільного пенсійного страхування (наприклад, недержавного пенсійного фонду). Реалізація такого заходу матиме двосторонній ефект: по-перше, дасть змогу підприємцям самостійно приймати рішення щодо розмірів, інтенсивності пенсійних внесків; по-друге, стимулюватиме розвиток системи недержавного пенсійного страхування, що також є важливим чинником загальноекономічного розвитку в країні.

До позитивних законодавчих нововведень щодо спрощеної системи оподаткування також відносять:

• скасування обмеження віднесення на витрати платника податку на прибуток витрат на придбання товарів (робіт, послуг) у фізичних осіб – платників єдиного податку;

• повернення фізичним особам – платникам єдиного податку права реєструватись платниками ПДВ.

Безперечним прогресом у напрямі до формування цивілізованого податкового законодавства став факт виключення п.139.1.12 Податкового кодексу України[2], згідно з яким платники податку на прибуток не можуть відносити до складу валових витрат витрати, понесені через придбання товарів, послуг або робіт у платників єдиного податку – фізичних осіб, з головного податкового документа країни. Водночас варто зазначити, що станом на 01.01.2012 р. працювати з платниками податку на прибуток можуть тільки платники єдиного податку другої та третьої групи. При чому друга група не має права надавати платникам податку на прибуток послуги, але має право продавати товари. На сьогодні практично відсутні коментарі щодо такого обмеження діяльності платників єдиного податку другої групи: яке економічне обґрунтування такого обмеження; чим господарська операція постачання товару відрізняється від господарської операції з надання послуги стосовно обліку та оподаткування?[4].

Без будь-яких застережень можуть працювати із юридичними особами платники єдиного податку третьої групи. Проте одночасно з таким послабленням тиску на малий бізнес з'явилася низка "неписаних" обмежень, які роблять невигідним перебування на спрощеній системі підприємців, що відповідають вимогам, встановленим для цієї групи. Передусім це розмір ставки єдиного податку (3% доходу – у разі сплати ПДВ; 5% доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку), який, на нашу думку, є необґрунтовано великим для фізичної особи-підприємця [4].

Отже, ми бачимо, що вже зроблено перші кроки в напрямі побудови ефективної спрощеної системи оподаткування, але є ще невирішені проблеми її вдосконалення. Тому особливу увагу треба приділити забезпеченню, по-перше, виключно соціальній спрямованості такої системи оподаткування, по-друге, фіскальної справедливості. Для цього можна застосувати такі шляхи її подальшого вдосконалення:

• забезпечення рівноправності для всіх суб'єктів підприємницької діяльності, а також оптимізація податкового навантаження на різні групи платників єдиного податку;

• унеможливлення зловживань, що дискредитують спрощену систему;

• забезпечення максимального врахування економічних процесів за податкового адміністрування.

Примітки:

1. Закон України Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: остання редакція від 04.11.2011р. – Верховна рада України (закон № №4014–V) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4014-17.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI (із змінами і доповненнями) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
3. Деркач Ю.А.Спрощені системи оподаткування: переваги, недоліки та шляхи їх усунення // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип.21.6. − 2011. – С.155-162.
4. Коваль Л.П. Зміни у спрощеній системі оподаткування та їх вплив на фінансову безпеку малого підприємництва // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип.22.1. – 012. – С.244-250.
5. Туржанський В. А. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – С.212-216.

Andriy Gan
Ivan Franko National University of L'viv

TAXATION: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Analysis the advantages and shortcomings stay private entrepreneurs on a simplified system to determine possible effects of reform simplified system.

Андрій Гаргай
Львівська державна фінансова академія

ОПОДАТКУВАННЯ Є ОДНІЄЮ З НАЙВАЖЛИВІШИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ І ВИСТУПАЄ ЗАСОБОМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

Виходячи з цього, метою податкової реформи в Україні є приведення податкової системи у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку та забезпеченням достатності сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів.

Сьогодні склалася досить непроста ситуація у сфері наповнення місцевих бюджетів місцевими податками і зборами, які займають особливе місце серед дохідних джерел.

В Україні існує гостра проблема щодо формування фінансових ресурсів регіону, що породжує збільшення обсягів міжбюджетних трансфертів.

Мета даної роботи полягає у тому, щоб визначити сучасні тенденції формування доходів місцевих бюджетів та значення місцевих податків і зборів у цьому питанні, що в свою чергу набуває особливої актуальності у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу.

З прийняттям Конституції України[2] поряд з державною владою визнається та гарантується місцеве самоврядування, і проголошується, що самоврядні органи не входять до системи органів державної влади. Це, в свою чергу, викликало постановку деяких теоретичних питань,а саме: чи є відносини з формування місцевих бюджетів фінансово-правовими; чи охоплюється поняттям «державні доходи» поняття «місцеві доходи» та чи утворюють вони єдину систему державних доходів.

Незважаючи на дискусійність даного питання, як в українській, так і російській фінансово-правовій науці переважають погляди, стосовно яких відносини, які виникають в процесі фінансової діяльності органів місцевого самоврядування, регулюються нормами фінансового права та відносяться до предмету цієї галузі права[3,с.13-15], а доходи місцевих бюджетів є складовою державних доходів[4].

Суб'єкти господарювання беруть участь у формуванні фінансових ресурсів місцевих органів влади, сплачуючи місцеві податки і збори. Це має важливе значення для розвитку місцевої інфраструктури, яка забезпечує реалізацію соціальної та економічної політики..

Протягом останніх 15 років частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України знизилася майже наполовину (від 47,6 % до 24,6 %).

Відбулися також певні зміни і у формуванні структури доходів місцевих бюджетів – зменшилася частка податкових надходжень (від 85,7 % до 56,7 %), натомість збільшилася частка офіційних трансфертів (від 14,3 % до 43,3 %), що свідчить про зниження стійкості доходної бази місцевих бюджетів в Україні та зниження рівня фінансової самостійності місцевих бюджетів.

З метою правильного визначення трансфертів місцевого бюджету необхідно проводити оцінку податкового потенціалу відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Застосування місцевими органами влади показника податкового потенціалу дасть змогу підвищити ефективність бюджетно-податкового планування, виявити резерви зростання податкового потенціалу і сприятиме поліпшенню фінансового становища місцевих бюджетів.

Збільшення податкового потенціалу має стати одним із головних елементів бюджетного процесу на всіх його етапах.

Виходячи з принципу єдності бюджетної системи України, необхідно розробити єдиний порядок розрахунку прогнозних показників доходів, який би забезпечив реальність проведених розрахунків.

Для забезпечення планування податкових надходжень за принципом єдності бюджетної системи України пропонується універсальна методика розрахунку доходів, яка має здійснюється у три етапи:

1. Місцеві органи влади самостійно прогнозують надходження від податків і зборів, які надходять від місцевих платників податків;

2. Фінансові органи облдержадміністрацій отримують розраховані містами та районами показники й розраховують податкову базу регіону в цілому та її структуру за окремими податками та зборами;

2. Міністерство фінансів отримує регіональні дані й визначає загальну податкову базу країни та її структуру за окремими податками та зборами..

Таким чином, реалізація конституційних гарантій самостійності органів місцевого самоврядування у вирішенні питань місцевого значення залежить від закріплення в чинному законодавстві механізмів забезпечення стабільних джерел доходів до місцевих бюджетів.

Основою самостійності місцевих бюджетів повинні стати місцеві податки та збори й податки, на формування яких мають безпосередній вплив органи місцевого самоврядування.

Примітки:

1. Податковий кодекс України: від 02.12.2010р., №2755-VI // ВВР Украъни. – 2011р. - № 13-14, № 15-16Б № 17. – Ст.112
2. Конституція України // ВВР України. – 1996. - № 30. – Ст.141.
3. Финансовое право : учебник / отв.ред. Н. И. Химичева. – М. : Изд-во БЕК, 1997. – 525 с.
4. Фінансове право : підручник / Є. О. Алісов, Л. К. Воронова, С. Т. Кадькаленко ; відп. ред.. Л. К. Воронова. – Х. : Консум, 1998. – 496 с.

Andriy Harhai
Lviv State Academy of Finance

TAXATION IS ONE OF THE MOST IMPORTANT FUNCTIONS OF THE STATE AND IS A MEANS OF FINANCIAL SUPPORT FOR ITS ACTIVITIES.

Therefore, the purpose of tax reform in Ukraine is to bring the tax system in line with the policy priorities of socio-economic development and ensuring the adequacy of the tax revenues to budgets of all levels and state funds.

Today was so difficult situation in filling local budgets of local taxes and duties, which occupy a special place among the revenue sources.

In Ukraine, there is an urgent problem for the formation of financial resources of the region that gives rise to increase in intergovernmental transfers.

The aim of this work is to determine the current trends of incomes of local budgets and the importance of local taxes and fees in this matter, which in turn becomes especially important in connection with the Tax Code.

Ольга Геник
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУКУПНИХ ВИДАТКІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Протягом 2007-2009 рр. більшість країн світу перебувала в стані фінансово-економічної кризи. Україна в цьому випадку не є винятком. Про те, що Україна перебуває в стані фінансово-економічної кризи свідчать основні її макроекономічні показники, такі як: ВВП, рівень інфляції, торгівельне сальдо, рівень безробіття, динаміка курсу гривні, поглиблення соціальної нерівності населення.

Валовий зовнішній борг України, зокрема, у 2004 році становив $23 811 млн., а на початку жовтня 2008 року зріс до $105 429 млн.

Починаючи з 2006 року Україна мала від'ємне сальдо зовнішнього торговельного балансу: в 2006 році — $3 068 млн., в 2007 — $8 152 млн.[8], за перші 9 місяців 2008 року — $10 071 млн.[9]В цілому за підсумками 2008 року тіньова економіка зросла на 3,1 процентного пункту, до 31% від ВВП, що стало максимальним показником з 2001 року.

Відповідно до цих умов змінювались також і сукупні видатки країни.

Вагомим внутрішнім чинником, що формує умови реалізації грошово-кредитної політики, є урядова політика. Відсутність її координації з грошово-кредитною політикою негативно позначається на ефективності заходів НБУ в досягненні намічених цілей, у тому числі антикризових. Тривалий час уряд проводив соціально орієнтовану бюджетну політику, спрямовану на нарощення доходів населення темпами, що не відповідали темпам зростання економіки і продуктивності праці. Така політика була чинником зростання інфляційних процесів, спричинених стимулюванням попиту населення в умовах відсутності належної вітчизняної товарної пропозиції. Популістська політика уряду була також поштовхом для зростання кредитної експансії банків, для яких населення стало більше кредитоспроможним суб'єктом ринку. Окреме місце в явищі кредитної експансії банків слід відвести відсутності у країні культури формування капіталу населенням. У засобах масової інформації модель "життя в кредит" подавалася як позитивна, що разом із низькою фінансовою освіченістю населення призвело до зростання його кредитної заборгованості в очікуванні подальшої тенденції зростання доходів і незмінності в курсовій стабільності.

Державна політика стимулювання попиту населення, у тому числі банківським кредитуванням, в умовах низької конкурентоспроможної вітчизняної товарної пропозиції зумовила зростання споживчого імпорту та залучення іноземного капіталу на його кредитування. Це негативно позначилося на розвитку вітчизняних товаровиробників через зміцнення на ринку позицій іноземних виробників і платіжному балансі країни — через від'ємне сальдо торговельного балансу й накопичення зовнішнього боргу. Крім цього, велика залежність економіки України від імпорту сприяє перенесенню до нашої держави інфляції країн-партнерів та ускладнює утримання цінової стабільності Нацбанком України.

Про неузгодженість бюджетної та монетарної політики свідчить також факт недосконалого управління і прогнозування руху коштів на Єдиному казначейському рахунку уряду (ЄКР), розміщеному в НБУ. Це зумовлює проблему сезонності в накопиченні й масовому непередбачуваному для центрального банку витрачанні коштів із цього рахунку, що призводить до зростання ризиків ліквідності банківської системи. Крім того, масове витрачання коштів ЄКР, яке відбувається здебільшого наприкінці року, зумовлює зростання обсягу готівки поза банками, в яку трансформуються кошти з ЄКР, виплачені населенню, та провокує темпи зростання монетарних агрегатів та інфляційних процесів, які в перші місяці нового року є традиційно вищими.

Отже, можна стверджувати, що реалізація споживацько-боргової моделі розвитку економіки поступово руйнувала підвалини фінансової стійкості України. Державний бюджет, видатки якого складалися переважно з поточних видатків (у 2007-му — на 96,3 %, у 2008-му на 97,8 %), позбавляв економіку країни інвестиційно-інфраструктурних засад розвитку. Капітальні видатки держави мали тенденцію до щорічного зменшення і у 2008 році становили 0,8 % проти 7,9 % у 2004-му, тобто поглиблювалась незбалансованість між інвестиційними витратами й витратами держбюджету на споживання. Держава вчасно не використала дев'ятирічний період зростання ВВП, сприятливий для глибокої структурної перебудови економіки та переорієнтації експортної моделі її розвитку на стимулювання розвитку внутрішнього виробництва і внутрішніх ринків збуту. Упущено період сприятливої цінової кон'юнктури експорту для стимулювання модернізації промислових підприємств та їх переорієнтації з сировинного експорту на виробництво продукції кінцевого споживання з високою часткою доданої вартості, зменшення енергозалежності й диверсифікацію ринків збуту.

За останнє десятиріччя в Україні відбулося істотне збільшення видатків уряду (бюджетної системи країни, Пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового соціального страхування). Якщо у 1999 р. їх обсяг становив 35,9% ВВП, то у 2008 р. — 46,1%, тобто видатки держави зросли на 10,2% ВВП.

Значна частина цього зростання (6,5% ВВП) припадає на видатки Пенсійного фонду, які збільшилися з 9,3% ВВП у 1999 р. до 15,8% ВВП у 2008 р. До того ж підвищення пенсійних виплат вимагало збільшення частки державного бюджету в їх фінансуванні. Якщо у 1999 р. відповідна частка державного бюджету становила близько 6%, то з 2005 р. від 25% до 45% видатків Пенсійного фонду фінансується не за рахунок страхових внесків працедавців та найманих працівників, а за рахунок коштів державного бюджету.

У бюджетних видатках, крім соціальних, значно збільшилися видатки на державне управління — від 1,1% ВВП у 1999 р. до 2,6% ВВП у 2008 р., а також видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу — від 1,4 до 2,9% ВВП.

Зростання видатків на державне управління, громадський порядок та судову владу було пов'язане як із випереджувальною динамікою заробітної плати державних службовців, так і зі значним збільшенням їх кількості. Якщо загальна кількість зайнятих в економіці країни у 2008 р. порівняно з 1999 р. зменшилася на 3,9%, то кількість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування зросла на 55,3%.

Унаслідок довгострокового нарощування соціальних видатків їх частка у зведеному бюджеті у 2005—2008 рр. збільшилася до 22—28% порівняно з 12—15% у 1999—2001 рр.

При цьому частка бюджетних видатків на формування людського капіталу або зростала за рахунок плати споживачів відповідних послуг (зокрема, на освіту), або залишалася майже на незмінному рівні (видатки на охорону здоров'я).

Зростання державної заборгованості в умовах низького рівня інвестиційних видатків бюджету 2010 р. означатиме, що в майбутньому ще більше державних коштів будуть спрямовуватися на обслуговування державного боргу, а не на виконання суспільно значущих функцій держави на реалізацію інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Основними напрямками подолання фінансово-економічної кризи, зокрема, охоплюючи сферу сукупних видатків України, може бути: запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, передусім на управління, оборону, фінансування збиткових і низькорентабельних виробництв, різні види дотацій; визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат; зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту державного бюджету; вдосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих накопичень населення; забезпечення фінансової підтримки малого бізнесу й посилення відповідальності суб'єктів господарювання за дотриманням вимог податкового законодавства; оптимізація рівня податкових вилучень до бюджету.

Примітки:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Офіційнй сайт НБУ http://www.nbuv.gov.ua/
3. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень http://www.niss.gov.ua/
4. Статистичний щорічник України за 2008 р. / Держком. Статистики України. – К. :Консультант, 2009. – 552 с.

Olga Henyk
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF CUMULATIVE EXPENDITURE IN UKRAINE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Article describes the features of formation expenses Ukraine in the course of the crisis

Оксана Гинда
Львівський інститут Міжрегіональної академії управління персоналом

УПРАВЛІННЯ ДЕМОГРАФІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЇЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

З переходом світової господарської системи до економіки знань та невпинного поступу інновацій передумовою сталого соціально-економічного розвитку кожної країни є її людський потенціал. Однією з найактуальніших проблем, на вирішення якої має бути спрямоване державне управління, є прогресивний розвиток цього потенціалу і його раціональне використання.

Основою людського потенціалу країни є її населення, його кількісна, статева, вікова та інші характеристики. Управління розвитком цих характеристик держава здійснює на підставі розробленої демографічної політики, об'єктом якої є природний рух населення, його добробут, здоров'я, сімейно-шлюбні стосунки, зайнятість, а також міграційні процеси тощо.

Як показує аналіз демографічних процесів в Україні, розвиток їх відбувається за траєкторією далекою від бажаної. Так, якщо на 1 січня 1991 р. кількість постійного населення в нашій країні становила 51,6 млн. осіб, то на початок 2001 і 2011рр. – 48,7 та 45,6 млн. осіб відповідно [1]. Тобто, в нашій країні відбувається депопуляція населення. За деякими прогнозами до 2050 р. кількість населення порівняно з 1991 р. зменшиться наполовину. Причому кількість жінок є більшою за кількість чоловіків і ця перевага повільно зростає. Якщо в 1991 р. жінки становили 53,7 % усього постійного населення України, то в 2011 р. – 53,9 %. Останній з наведених фактів можна пояснити вищим рівнем смертності чоловіків і більшою їх міграційною мобільністю. Щодо регіонів, то найменша відмінність кількостей чоловіків і жінок на початок 2011 р. була в Закарпатській, Рівненській, Львівській та Івано-Франківській, а найменша – в Чернігівській, Донецькій, Запорізькій, Черкаській та Сумській областях.

Для визначення напрямів розвитку людського потенціалу і вибору методів управління ним важливо знати співвідношення між віковими групами населення. За даними статистичних органів України частка дітей у загальній чисельності її населення зменшується, що свідчить про звужений тип його відтворення. Якщо на 1 січні 1989 р. кількість постійного населення молодшого за працездатний вік, працездатного віку і старше за працездатний вік становило 11828, 28722 і 10895 тис. осіб відповідно, то на початок 2011 р. значення цих показників відповідно дорівнювало – 6976, 27369 і 11253 тис. осіб. Вказані тенденції щодо відтворення населення підтверджуються динамікою його коефіцієнтів народжуваності, смертності і природного приросту. Зокрема, величини їх для України в 1990 р. відповідно дорівнювали 12,6; 12,1 і -0,5, в 2000 р. – відповідно 7,8; 15,4 і -7,6, а в 2010 р. – відповідно 10,8; 15,2 та -4,4 осіб на 1000 наявного населення. Загальна кількість народжених зменшувалася до 2000 р., а далі почала збільшуватися. Тільки в 2010 р. відбулось деяке зниження народжуваності порівняно з попереднім роком. Загальна кількість померлих повільно зменшується, причиною чого крім інших чинників може бути чим раз менша чисельність населення в державі.

Однією з найголовніших характеристик людського потенціалу є його здоров'я. На жаль, з кожним роком воно погіршується. Згідно статистичних даних кількість вперше в житті зареєстрованих випадків захворювань на 100 тис. населення в Україні в 1990, 2000 і 2010 рр. відповідно становила 62335, 67966 і 67966 осіб. Найгірша ситуація із динамікою захворюваності на активний туберкульоз та СНІД. Однак, якщо кількість хворих з діагнозом активний туберкульоз, що встановлено вперше зросла від 1990 до 2010 року приблизно вдвічі, то зростання кількості вперше виявлених ВІЛ-інфікованих тільки від 2000 до 2010 року становило 3,3 рази, а хворих на СНІД – майже 9 разів. Ще один кричущий факт: Україна займає перше місце у світі за дитячим алкоголізмом. Хоча повільно зменшується дитяча смертність, кількість вперше визнаних інвалідами та потерпілих і загиблих від травматизму, пов'язаного з виробництвом, а також незначно збільшилася середня очікувана тривалість життя при народженні.

Щодо зовнішньої міграції населення, то її обсяги останніми роками зменшуються, а міграційний приріст в 2005 р. змінив свій знак з від'ємного на додатній. За офіційними даними в 2010 р. з нашої країни за кордон вибуло 14,7 тис. осіб, а прибуло – 30,8 тис. Однак на роботі за кордоном ще залишається кілька млн. наших співвітчизників. Що стосується внутрішніх міграційних переміщень, то їхні обсяги набагато більші за зовнішні.

Як видно з наведених цифр, деякі з розглянутих характеристик людського потенціалу з часом погіршуються, а деякі хоч і поліпшуються, але надто повільно. Держава дбає про прогресивний розвиток людського потенціалу, але очевидно недостатньо. Тому управління демографічним розвитком в Україні потребує удосконалення. Тобто удосконалення потребує демографічна політика і її складові, які умовно можна поділити на три групи: економічні, правові (адміністративно-юридичні) та інформаційно-агітаційні (психологічні) [2].

Зокрема, треба виробити ефективний організаційний механізм виплати грошової допомоги у разі народження дитини для усунення нецільового її використання непорядними батьками, розширити мережу дошкільних навчальних закладів для забезпечення ними всіх бажаючих, пристосувати їх для навчання в них дітей-інвалідів, не на словах, а на ділі забезпечити можливість бажаючим молодим сім'ям в отриманні пільгових кредитів на побудову житла. Потрібно забезпечити активніше впровадження в життя Постанови Кабінету Міністрів України № 879 від 24 червня 2006 р. «Про затвердження Стратегії демографічного розвитку в період до 2015 року» для поліпшення кількісних і якісних характеристик людського потенціалу країни та підвищення рівня життя її населення. Врегулювати законодавчо і на практиці проблему будівництва соціального житла, зокрема для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, введення другого (накопичувального) рівня державного пенсійного страхування, а також загальнообов'язкового соціального медичного страхування. Заборонити будь-яку рекламу тютюнових, алкогольних, а також слабоалкогольних виробів, в засобах масової інформації більше пропагувати загальнолюдські цінності і національні традиції стосовно працелюбства, зміцнення сім'ї, поліпшення здоров'я та ведення активного способу життя, вилучити з ужитку друковану і відеопродукцію, що пропагує насильство, неповагу до чужої гідності, ненависть до інших і т.п. Хоча першоосновою поліпшення демографічної ситуації є підвищення рівня розвитку всієї економіки країни.

Складовою загальної демографічної політики, яка суттєво впливає на розвиток людського потенціалу є міграційна політика. Її виділяють як самостійний елемент лише з метою конкретизації заходів управління рухом населення. Міграційна політика — це система правових, фінансових, адміністративних і організаційних заходів держави та недержавних установ щодо регулювання міграційних процесів з позицій міграційних пріоритетів, кількісного та якісного складу міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури [3]. Найбільшою часткою людей, які емігрують з певної країни чи іммігрують до неї є трудові мігранти. Хоча частина трудових мігрантів працює за трудовими угодами, більшість з них таких угод немає і працює нелегально. Тому політика держави у сфері закордонної трудової міграції має бути спрямована на налагодження обліку і поліпшення соціального захисту громадян України, які працюють за кордоном, а також створення таких умов у нашій країні, щоб її мешканці не хотіли виїжджати на роботу за кордон, зокрема це підйом економіки, формування привабливого внутрішнього ринку праці, здешевлення житла, належна заробітна плата тощо. Щодо внутрішньої міграційної політики, то вона має бути спрямована на економічне регулювання територіальних переміщень людей, сприяння тим переміщенням, які були б вигідними як самим мігрантам, так і державі в цілому.

Таким чином, державна демографічна політика має бути спрямована на призупинення і виправлення негативних тенденцій у розвитку людського потенціалу, зокрема поліпшення його здоров'я, зменшення смертності і збільшення народжуваності, удосконалення соціального захисту та регулювання міграційних потоків наших громадян.

Примітки:

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
2. Данюк В. М., Колот А. М. Управління трудовими ресурсами. — К., 1995. — С. 45.
3. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.

Oksana Hynda
Lviv Institute of Interregional Academy of Personnel Management

MANAGEMENT OF DEMOGRAPHIC PROCESSES IN UKRAINE IN A CONTEXT OF DEVELOPMENT OF ITS HUMAN POTENTIAL

Tendencies of development of a demographic component of human potential and the mechanism of management of demographic development in Ukraine are analysed. The conclusion is drawn on need of its improvement. The measures for improvement of the state demographic policy, directed on suspension and corrections of negative tendencies in human development of our country are offered.

Христина Глова
Львівський національний університет імені Івана Франка

АСОЦІАЦІЯ «ЛЛОЙДА»: ІСТОРІЯ СТВОРЕННЯ, ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Історія страхування бере свій початок від перших фінансових відносин між людьми та тісно вплетена в історію розвитку бізнесу. Зазвичай історію страхування починають відраховувати з XIII сторіччя і пов'язують із розвитком мореплавства у різних країнах, таких як Франція, Італія, Великобританія. Адже вже тоді страхування розглядалося як фінансова діяльність, що спрямована на відшкодування збитків.

Метою цієї роботи є дослідження історії створення, діяльність і перспективи у майбутньому асоціації Ллойда.

Дослідженню проблеми асоціації Ллойда присвятили свої роботи В.Плиса [2],В. Федосов[3], Н. Внукова[1], С.Юрій [3],П.Юхименко[3], які найбільше висвітлили і розкрили це питання.

Найавторитетніше місце в історії страхових відносин посіла асоціація Ллойда, яка була створена в кінці 17 ст. і в подальшому вплинула на розвиток страхового бізнесу в світі. Історія корпорації Ллойда пов’язана з іменем Едварда Ллойда – власника кав’ярні, відкритої ним у 1688 р. поблизу лондонського порту. Цю кав’ярню відвідували моряки, купці, судновласники і суднобудівники не тому, щоб посмакувати стравами, а щоб обмінятися новинами, отримати інформацію про місцезнаходження тих чи інших торгових суден, про умови плавання, про аварії суден, про ціни на товари у портах світу. Едвард почав фіксувати інформацію, а потім вивішувати на стінах своєї кав’ярні всі отримані ним відомості [2,с.24-25].

З 1696 р. Ллойд почав випускати три рази на тиждень спеціальну листівку «Новини Ллойда», а з 1734 р. видавали « Листи Ллойда». Вже в 1713 р. засновник помирає, його справу продовжує Юліус Антерштейн, якого вважають творцем сучасної асоціації. У 1779 році члени корпорації.« Лондонський Ллойд» прийняли «підписний формуляр». Його поліс став зразком для створення нормативних актів, які регулювали морське страхування в Німеччині, Італіїї, Голландіїї, Франції, Росії. Зміст полісу не змінювався з часу його прийняття, лише остання фраза, яка спочатку звучала «В ім’я Господа Амінь», була 1850 році замінена на «Хай буде про це відомо»[3,с.47].

Поняття «андеррайтер», яке використовується на міжнародному ринку страхування, також пов’язане з історією англійського Ллойда. Заможні відвідувачі кав’ярні, беручи на себе ризик, ставили свої підписи на полісі з зазначенням частки, яку вони погодилися покрити у випадку настання страхової події. Тому вони почали називатися андеррайтерами, що означає, ті що нижче підписалися[1,с.56].

Сьогодні Ллойд пропонує страховий захист від будь-яких не заборонених законами ризиків (крім довгострокового страхування життя): у Ллойда можна застрахувати атомну електростанцію і укласти парі про те, що в певний день в певній місцевості не пройде дощ (в останньому випадку до страхового полісу додається дощоміри)[1,с.56].

У Ллойда в "кавові" часи новини оголошував дзвінкоголосий хлопчик, що вилазив на спеціальну трибуну: в наші дні його функцію виконує посадова особа - глашатай, який оголошує імена маклерів, яких запрошено укладати угоди певного виду. Необхідність у такій посадовій особі очевидна, оскільки "Ллойд" об’єднує 220 маклерів і 6 тис. страховиків. Перед важливими повідомленнями глашатай б'є в підвішений над трибуною дзвін з судна "Лютін"- один удар, якщо новини хороші, і два - в разі поганих звісток. В епоху вітрильного мореплавства цей дзвін був охрещений "дзвоном року", бо його дзвін частіше за все не віщував нічого доброго[1,с.57].

Сьогодні "дзвін долі" майже не діє, але от у чорні роки другої світової війни його дзвін не раз змушував усіх присутніх в будівлі Ллойда затамувати подих. 27 травня 1941, наприклад, услід за двома ударами дзвону послідувала радісна звістка про те, що "непотоплюваний" фашистський лінкор "Бісмарк" потоплений, нарешті, кораблями британського військово-морського флоту. Всього лише за три дні до цього "Бісмарк" потопив англійський лінійний крейсер "Худ". У результаті розбійницьких набігів "Бісмарка" на морські конвої Великобританії ставки страхових премій у Ллойда підвищилися до небачених розмірів - 25 дол. на кожні 100 дол. вартості застрахованого майна[3,с.45-46].

Вплив корпорації на розвиток судноплавства важко переоцінити. Підраховано, що в разі загибелі судна, яке було застраховане у Ллойда, робилася щонайменше одна спроба підняти з морського дна цінності, якщо такі були на борту затонулого судна у великій кількості. Найбільший вплив на еволюцію страхувальної справи на морі зробила, безсумнівно, так звана стандартна форма договору про страхування, розроблена Комітетом Ллойда з метою регулювання та уніфікації відносин між страхувальником і стороною, яка зазнала збитків. Сформульований Ллойдом принцип «Без порятунку немає винагороди» покладено в основу всіх договорів. Так звана стандартна форма договорів була видана Комітетом у 1892 р., зазнавши незначне регулювання в 1926 р. і продовжує широко використовуватись і до сьогодні[3,с.59].

Таким чином, асоціація Ллойда і зараз впливає на розвиток страхування, займає унікальне положення у світі бізнесу й надає широке коло послуг інформаційного та практичного характеру не тільки членам, але й усім, хто прямо чи опосередковано цікавиться морським судноплавством.

Попереду корпорацію «Ллойд» чекають великі реформи, згідно з якими вона буде керуватися як єдине підприємство. Передбачається введення централізованої системи підготовки кадрів, встановлення нагляду з боку виборного авторитетного комітету над діяльністю андеррайтерів. Планується також більш тверде регулювання і контроль над витратами, введення

централізованої бази даних, що докладно характеризують інформацію про угоди і контракти. У результаті очікується зближення «Ллойда» із іншими фінансовими ринками.

Примітки:

1. Внукова Н. М.,Успаленко В. І., Временно Л. В. та ін. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний посібник / За заг. ред. проф. Н. М. Внукової - Харків: Бурун Книга, 2004. - 376 с.
2. Плиса В.Й.Страхування: Підручник. – Київ: Каравела, 2010.- 472с.
3. Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. - К.: ЦУЛ, 2010. - 576 с

Khrystyna Glova
Ivan Franko National University of L'viv

ASSOCIATION "LLOYD": A HISTORY, ESPECIALLY OPERATIONS AND PROSPECTS

The most respected place in the history of insurance relations took Lloyd's association, which was established in the late 17th century. and subsequently influenced the development of insurance business in the world. Today, Lloyd makes insurance against any risk not prohibited by law: the Lloyd's can insure nuclear power plant and to bet that at some date in a particular location will not rain. Association of Lloyd's and is now influencing the development of insurance, a unique position in the business world and provides a wide range of service information and practical not only members but also to all those who directly or indirectly interested in maritime shipping.

Лілія Глуха
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Земля є унікальним товаром, відносно якого завжди існує суперечність щодо його вартості: між власником землі та місцевими органами влади при операціях оподаткування; між покупцем та продавцем при купівлі-продажу землі; між місцевими органами влади та землекористувачем при визначенні розміру компенсації тощо. Вищезазначені відносини і актуалізують питання оцінки землі як фактора виробництва.

Визначення реальної, справедливої ціни землі становить найбільшу практичну складність. В багатьох країнах існують загальновизнані принципи та методи оцінки, а з поширенням діяльності міжнародних фінансових інститутів та інтеграції національних ринків були створенні єдині міжнародні стандарти оцінки.

Слід підкреслити, що земельнооціночна діяльність має важливе значення не тільки для оподаткування міських земель, але й для здійснення майнових угод з землею та правом їх оренди на вторинному ринку. Крім того, оцінка є обов'язковою складовою усіх інвестиційних процесів. Тому, від стану земельнооціночної діяльності, рівня розвитку її теоретичної та методичної бази залежать темпи здійснення не тільки земельної, але й економічної реформи в цілому.

Здійснювана в Україні земельна реформа спрямована саме на створення умов для розвитку інституту приватної власності на землю, приватизації землі, переведення земельних відносин на ринкові засади.

В Україні формування ринку землі здійснюється шляхом приватизації земельних ділянок громадянами України для індивідуального житлового, дачного і гаражного будівництва, ведення особистого підсобного господарства, селянського (фермерського) господарства та інших потреб.

Варто зазначити, що з 1993 р. започатковано продаж земельних ділянок несільськогосподарського призначення для здійснення підприємницької діяльності, переважно для будівництва автозаправних станцій, а також тих, на яких знаходяться об'єкти незавершеного будівництва. Процес приватизації земельних ділянок несільськогосподарського призначення значно активізувався після видання Указу Президента України від 19 січня 1999 р. № 32 "Про продаж земельних ділянок несільськогосподарського призначення". Однак процес становлення ринкових земельних відносин у вищеозначеній сфері є досить повільним. Тричі переносились граничні строки завершення приватизації. У деяких регіонах, зокрема у містах, інших населених пунктах, органи місцевого самоврядування ігнорують виконання законів України та указів Президента України з питань приватизації земельних ділянок, що не сприяє залученню інвестицій та кредитних ресурсів в економіку країни, підтримці підприємництва та житлового будівництва, сталому розвитку населених пунктів. Лише 3% земельних ділянок, на яких знаходяться приватизовані суб'єктами підприємницької діяльності об'єкти, перебувають у власності цих суб'єктів.

Основною причиною, що стримує розвиток ринку землі є недосконале правове забезпечення безоплатної приватизації і продажу з державної власності земельних ділянок, зокрема суб'єктам підприємницької діяльності – юридичним особам України; реєстрації земельних ділянок та прав на них; захисту прав власників землі; необґрунтовані обмеження щодо категорій земель, які можуть бути безоплатно приватизовані громадянами чи продані з державної власності юридичним особам та ін. Крім того, відсутнє чітке визначення правового режиму земель несільськогосподарського призначення у населених пунктах та за їх межами.

На сьогоднішній день недостатньо розвинуті фінансово-правові механізми придбання земельних ділянок несільськогосподарського призначення для здійснення підприємницької діяльності та забезпечення прозорості операцій із земельними ділянками на вторинному ринку.

Також не є ефективним функціонування ринкових інституцій (земельних бірж, земельних банків, земельних аукціонів тощо) через відсутність чітких організаційно-правових умов забезпечення їх діяльності, що унеможливлює розвиток і функціонування вторинного ринку землі.

Недосконалим є інформаційне забезпечення для проведення експертної оцінки земельних ділянок: відсутня достовірна та доступна інформація про земельні ділянки, їхню вартість, ринкову історію (інформація про динаміку зміни в часі вартості земельної ділянки) й обмеження щодо їх використання.

Недосконалою є організація проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення. Обтяжливими є процедури попереднього погодження з органами виконавчої влади та місцевого самоврядування умов спорудження об'єктів на земельних ділянках несільськогосподарського призначення, оформлення та затвердження проектної документації і одержання дозволів на забудову цих земельних ділянок.

Очікуване підвищення попиту на земельнооціночну діяльність потребує, з одного боку, збільшення спеціалістів-оцінювачів та рівня їх професійної підготовки, а з іншого – посилює вимоги до державних органів, органів місцевого самоврядування та саморегулівних організацій оцінювачів щодо регулювання оціночної діяльності.

Саме на це спрямований Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні", оскільки ним визначаються правові засади забезпечення здійснення оцінки нерухомості, майнових прав та професійної оціночної діяльності в країні, її державного та громадського регулювання, захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання її результатів.

Відповідно до Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" постановою Кабінету Міністрів України затверджено Національний стандарт № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав", а також постановою Кабінету Міністрів України від затверджено Національний стандарт № 2 "Оцінка нерухомого майна", які є обов'язковими для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку майна та проводять державну експертизу звітів з експертної грошової оцінки земельних ділянок державної та комунальної власності у разі їх продажу.

Залежно від призначення та порядку проведення виділяють два види оцінки земель:

– економічна оцінка земель;
– грошова оцінка земельних ділянок.

Дані економічної оцінки земель є основою при проведенні нормативної грошової оцінки земельних ділянок, аналізі ефективності використання земель порівняно з іншими природними ресурсами та визначенні економічної придатності земель сільськогосподарського призначення для вирощування сільськогосподарських культур.

Під економічною оцінкою земель розуміють оцінку землі як природного ресурсу і засобу виробництва у сільському та лісовому господарствах і як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі.

Грошова оцінка земельних ділянок поєднує у собі нормативну та експертну.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, а також при розробці показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок та прав на них проводиться з метою визначення вартості об'єкта оцінки. Експертна грошова оцінка земельних ділянок використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них, крім випадків визначених законом.

Отже, серед основних напрямів розвитку, стабільного функціонування та регулювання розвиненого ринку землі особливе місце займає розвиток земельнооціночної діяльності в ринкових умовах, що потребує:

– запровадження незалежної системи оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення, прав на них, в тому числі в комплексі з об'єктами нерухомості;
– створення механізмів забезпечення прозорості операцій на ринку землі та вільного доступу до визначення ринкової вартості земельних ділянок несільськогосподарського призначення та прав на них;
– надання державної підтримки щодо підготовки та діяльності спеціалістів з експертної грошової оцінки земельних ділянок для обслуговування ринку землі;
– організації державного регулювання діяльності фізичних та юридичних осіб, що проводять експертну грошову оцінку земельних ділянок (ліцензування, сертифікація, атестація тощо);
– здійснення моніторингу ринку земельних ділянок.

Ірина Гнида
Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Аудит основних засобів займає важливе місце у загальному аудиті підприємства, оскільки основні засоби, здебільшого, складають основу майна суб'єкта господарювання.

Мета аудиту основних засобів полягає у складанні обґрунтованої думки щодо достовірності та повноти інформації про основні засоби, відображеної у бухгалтерській звітності об'єкта дослідження.

Основними методами, що використовує аудитор при перевірці основних засобів є опитування, фактична перевірка, перерахунок, документальна перевірка, вибіркове дослідження.

При проведенні аудиту основних засобів перевіряють їх збереження й технічний стан, законність і правильність документального оформлення операцій з надходження, переміщення і вибуття, правильність нарахування амортизації, своєчасність та повноту включення її у витрати виробництва, правильність відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з надходження, переміщення і вибуття основних засобів, виконання планів ремонтів та їх своєчасність [1].

Аудит основних засобів є досить трудомістким процесом, який потребує обробки великої кількості інформації.

Джерелами інформації для аудиту операцій з основними засобами є [2]:

- наказ про облікову політику підприємства;
- первинні документи з обліку основних засобів: акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ф. № 03-1), акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (ф. № 03-2), акт списання основних засобів (ф. № 03-3), акт списання автотранспортних засобів (ф. № 03-4), акт про установку, пуск та демонтаж будівельної машини (ф. № 03-5), інвентарна картка обліку основних засобів (ф. № 03-6), опис інвентарних карток з обліку основних засобів (ф. № 03-7), картка обліку руху основних засобів (ф. № 03-8), інвентарний список основних засобів (ф. № 03-9), розрахунок амортизації основних засобів (ф. № 03-14, ф. № 03-15 та ф. № 03-16);
- облікові регістри, що використовуються для відображення господарських операцій з обліку основних засобів;
- акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати контролю;
- звітність.

До шляхів вдосконалення аудиту основних засобів можна віднести використання сучасних засобів обробки інформації, які скорочують процес проведення аудиту основних засобів та запровадження на підприємствах системи «систематичного аудиту», тобто, щоб кожне підприємство, майно якого складається більше, ніж на 50 % з основних засобів, кожних півроку проводило внутрішній і щороку – зовнішній аудит основних засобів, така система дасть змогу розділити великий об'єм інформації на менші частини, що спростить роботу аудитора.

Примітки:

1. Гордієнко Н.І., Харламова О.В., Карпенко М.Ю. Аудит, методика і організація: Навчальний посібник. Частина 2. – Харків: ХНМГ, 2007. – 294 с.
2. Дугинський Б.Л., Дугинська І.О. Аудит: Навчальний посібник. – Донецьк, 2006. – 315 с.

Iruna Gnuda
Ivan Franko National University of L'viv

THE WAYS TO IMPROVE AUDIT OF FIXED ASSETS IN THE ENTERPRISE

In theses is clarified the purpose of audit of fixed assets, described the main methods used by the auditor in the verification of fixed assets and sources of information for audit of transactions with fixed assets. In addition, the theses the ways to improve the audit of fixed assets in Ukraine.

Оксана Голець
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ВЕКСЕЛЯ В УКРАЇНІ

Розрахункові відносини підприємств потребують дотримання платіжної дисципліни для своєчасного і повного надходження в бюджет всіх платежів. При цьому нерідко виникає ситуація нестачі грошових коштів для проведення таких розрахункових операцій вчасно. У таких умовах податковий вексель стає не тільки зручною формою розрахунків з бюджетом, але і видом комерційного кредиту, оскільки оплата за векселем відбувається не відразу, а через певний час, протягом якого сума за векселем перебуває в розпорядженні векселедавця[6, с. 200].

Дослідженню проблем функціонування податкового векселя приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як Ф.Ф.Бутинець, В.М.Пархоменко, Н.М.Ткаченко, Р.Л. Хом'як та інші.

Використання податкових векселів в Україні регламентується Податковим кодексом України[1] (далі – ПКУ) та Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку випуску, обігу та погашення податкових векселів, авальованих банком (податкових розписок), які видаються до отримання або ввезення на митну територію України легких та важких дистилятів для використання як сировини для виробництва етилену"[2] (далі – Постанова №1215).

Згідно із ПКУ, податковий вексель – це простий вексель, авальований банком, що видається векселедавцем до отримання з акцизного складу спирту етилового і є забезпеченням виконання ним зобов'язання сплатити суму акцизного податку. Строк, на який видається податковий вексель підприємствами-виробниками для виробництва окремих видів продукції, не може перевищувати 90 календарних днів, а підприємствами первинного виноробства та виробниками лікарських засобів – 180 календарних днів[1].

Вексель вважається погашеним векселедавцем, якщо він у вказані в векселі строки сплатив повну суму податку. Якщо підприємство вчасно не погашає вексель, воно позбавляється права на видачу наступного податкового векселя, а векселедержатель здійснює протест такого податкового векселя у неплатежі згідно із законодавством та протягом одного робочого дня з дати вчинення протесту звертається до банку, який здійснив аваль цього податкового векселя, з опротестованим податковим векселем.

ПКУ також передбачено використання податкового векселя при оподаткуванні нафтопродуктів, вироблених в Україні та ввезених на митну територію України, що використовуються в якості сировини для нафтохімічної промисловості.

Для вироблених в Україні нафтопродуктів податковий вексель може бути виданий лише суб'єктом господарювання – виробником етилену. За користування податковим векселем не нараховуються відсотки або інші види плати, передбачені законодавством для інших видів векселів. Неможливою є передача обов'язків з погашення податкового векселя іншим особам. Векселедержателем є орган державної податкової служби за місцем реєстрації векселедавця. Податковий вексель вважається погашеним, якщо документально підтверджено факт цільового використання легких та важких дистилятів виключно як сировини у виробництві етилену[1].

Згідно із Постановою №1215[2] варто відзначити наступне:

1. Векселедавцем є суб'єкт господарювання – виробник етилену, який одержує з нафтопереробного підприємства або ввозить на митну територію України нафтопродукти для їх використання як сировини для виробництва етилену.

2. Строк, на який видається податковий вексель, не може перевищувати 90 календарних днів:

- від дати авалювання банком – для податкового векселя, який видається до отримання легких та важких дистилятів з нафтопереробного підприємства;
- від дати оформлення митної декларації - для податкового векселя, який видається під час ввезення легких та важких дистилятів на митну територію України.

3. Податковий вексель складається у разі отримання легких та важких дистилятів з нафтопереробного підприємства у двох примірниках, а у разі їх ввезення на митну територію України - у трьох примірниках, перший з яких заповнюється на вексельному бланку, придбаному векселедавцем в банку, а два інші - на ксерокопії вексельного бланка, що мають однаковий з першим примірником номер.

4. Податковий вексель є звітним документом і підлягає обліку та зберіганню згідно з правилами та у строки, що встановлені для первинних бухгалтерських документів.

5. Для погашення податкового векселя векселедавець подає векселедержателю довідку про цільове використання легких та важких дистилятів за формою, що затверджується Державною податковою службою[3].

6. Податковий вексель вважається погашеним у разі документального підтвердження факту цільового використання легких та важких дистилятів як сировини для виробництва етилену.

Отже, вітчизняне законодавство чітко регламентує рамки функціонування податкового векселя. Та все ж для підвищення ефективності використання податкових векселів та спрощення розрахунків суб'єктів господарювання з бюджетом варто провести певну лібералізацію вексельних відносин:

- розширити перелік операцій з застосуванням податкових векселів;
- розширити перелік підприємств, які мають право на використання у своїй діяльності податкових векселів;
- впровадити практику зарубіжних країн щодо обігу податкових векселів.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 р. №1215 "Про затвердження Порядку випуску, обігу та погашення податкових векселів, авальованих банком (податкових розписок), які видаються до отримання або ввезення на митну територію України легких та важких дистилятів для використання як сировини для виробництва етилену" / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1215-2010-%D0%BF
3. Наказ Державної податкової адміністрації від 19.04.2011 № 224 "Про затвердження форм Довідки про прогнозований обсяг потреби в спирті етиловому для виготовлення окремих видів продукції, Довідки про цільове використання спирту етилового та Журналу обліку погашення податкових векселів" / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zak.sta.gov.ua/node/7455
4. Лист Державної податкової служби від 24.02.2012 р. №5533/7/15-5217 "Про декларування податкових зобов'язань з акцизного податку при оформленні податкового векселя" / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lg.lica.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=653309&menu=814106
5. Ємельянов А. Шляхи вдосконалення вексельного законодавства України // Право України. – 2008. – №3. – С. 52–56.
6. Клим Н. М. Особливості використання та обліку податкового векселя / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_14/200_Kly.pdf
7. Кравченко Ю.Я. Ринок цінних паперів: Навчальний посібник. – К.: Дакор, КНТ, 2008. – 664с.
8. Рева Т. М. Непряме оподаткування експортно-імпортних операцій у нових законодавчих умовах / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2011_1/Reva.htm
9. Рудненко Т. Вексельний обіг та перспективи використання фінансових векселів в Україні // Фінансовий ринок України. – 2009. – №7-8. – С. 15-18.
10. Циган Р.М., Дворецікова Т.В., Красій А.О. Перспективи використання векселів на підприємствах України: Навчальний посібник. – К.: "Логос", – 1998.

Oksana Golets
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF FUNCTIONING OF TAX BILL OF EXCHANGE IN UKRAINE

Questions of use of tax bill of exchange are explored in article for the improvement of computation between taxpayers and custom and tax organs of Ukraine. An order and features of application of tax bill of exchange is certain in accordance with a domestic legislation.

Роман Головатюк, Мирослав Дацко
Львівський національний університет імені Івана Франка

INTERNET-МАРКЕТИНГ В УКРАЇНІ. СТАН, ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

За даними аналізу Internet-аудиторії України за перший квартал 2012 року регулярними (один раз на місяць чи частіше) користувачами цієї мережі в Україні є 42% населення, причому 31% з них переглядають матеріали щодня, або майже щоденно. [1] Динаміка кількості користувачів зростаюча, за даними того ж джерела за перший квартал 2010 року, активними користувачами були 28% населення, а в 2011році – вже 35%. Окрім того, важливо зауважити, що залучення нових користувачів відбувається більшою мірою за рахунок жителів сільської місцевості – 35%, міст з населенням до 100 000 чоловік – 22%, і наостанок міст-мільйонників – 10%. Тобто відбувається залучення тих аудиторій, які були відносно обмежені рекламою на телебаченні та місцевій пресі.

Цілком зрозуміло, що такий розвиток подій не міг залишитись поза увагою маркетологів, оскільки це означає появу нових можливостей в просуванні товарів до споживача. Тільки 5% респондентів повідомляють, що не мають достатньо коштів для здійснення покупок необхідних товарів. Решта – платоспроможні особи, які можуть стати реальними покупцями (опитування проводилось серед осіб віком від 15 років і старше). Додатковими чинниками зацікавленості можливостями та перспективами Internet-маркетингу стало постійне зростання вартості розміщення реклами в інших засобах масової інформації, а головне – згідно з даними компанії Yankelovich Partners, 65% респондентів вважають, що їх «постійно бомбардують рекламою», 69%, купуючи товари чи послуги, хочуть уникнути нав'язливої реклами, і 54% споживачів «намагаються не купувати товари, які рекламують на кожному кроці» [2].

Таблиця 1

	Підсумки 2010р., млн. грн.	Підсумки 2011р., млн. грн.	Відсоток зміни 2011р. відносно 2010р.	Прогноз на 2012р., млн.грн.	Відсоток зміни 2012р. відносно 2011р.
ТБ-реклама	2680	3327	+24%	3827	+15%
Реклама в пресі	2210	2436	+10,2%	2654	+9%
Зовнішня реклама	800	1000	+25%	1200	+20%
Радіореклама	200	271	+35,5%	312	+15%
Internet-реклама	280	440	+57%	580	+32%
В тому числі					
Медіа	165	220	+33%	290	+32%
Контекстна	115	220	+91%	290	+32%
Транспортна реклама	108	108	0%	113	+5%
Підсумок	6375	8065	+19,7%	9323	+14,5%

Internet-маркетинг надає можливість показувати рекламу винятково тим споживачам, які зацікавлені товаром чи послугою пропонованого типу, а саме здійснюють пошук інформації стосовно них. Це називається тематичним таргетингом. Існує також часовий та географічний таргетинг. Ще однією корисною можливістю є обмеження кількості показів однієї і тієї ж реклами унікальному користувачеві за певний проміжок часу. Реклама в Internet розміщується найчастіше у вигляді контекстної реклами та банерів, а також прихованої реклами у блогах. Довіра до реклами в Internet суттєво вища, ніж де інде, а особливо в блогах, де вона часто подається як особисті враження від товару. Таким чином реклама перестає бути нав'язливою чи дратівливою, але продовжує виконувати свої безпосередні завдання, в той час, коли традиційні методи втрачають свою ефективність. Проте не слід цим зловживати чи розміщувати завідомо неправдиву

інформацію, адже існує протилежна сторона медалі: реальні негативні відгуки і розчарування розповсюджуються в світовій павутині з величезною швидкістю. Наведемо порівняльну динаміку деяких складових медіа-ринку України. [3]

Сегмент Internet-маркетингу зростає як в споживацькій сфері B2C (Business to Consumer), про що свідчить поява нових і нових Internet-магазинів, так і на ринку B2B (Business to Business). Основними перевагами такого способу здійснення маркетингового менеджменту в оцінці ефективності є можливість проведення PostClick-аналізу, що дає можливість максимально підвищити такі показники як конверсія сайту (відношення кількості відвідувачів, які здійснили які-небудь дії: покупку, реєстрацію, підписку, до загальної їх кількості) та ROI Internet-реклами (Return On Investment). Це було б неможливо без баз даних докладної різнобічної статистики про дії користувачів, яку збирають за допомогою сучасних технологій. Щоправда, деякі труднощі виникають у випадку, коли метою реклами є не здійснення покупки безпосередньо на сайті, а в магазині. Вирішенням цієї проблеми може бути анкетування під час покупки, або розміщення на сайті номера безкоштовної телефонної лінії та відслідковування її трафіку.

В таких умовах володіння власним сайтом поступово стає невід'ємною рисою кожної компанії та складовою позитивного іміджу.

Суттєво зауважити, що повноцінну рекламну кампанію в мережі Internet можуть собі дозволити малі підприємства, для яких реклама аналогічного масштабу в інших ЗМІ є надто дорогою. Вартість розміщення рекламних повідомлень в мережі часто на кілька порядків менша, вона може становити в середньому від 120 до 400 гривень за місяць. Причому, якщо йдеться про контекстну рекламу на пошукових сайтах, то найчастіше оплата здійснюється лише за перехід за посиланням. Дещо зростає вартість розміщення, коли йдеться про приховану рекламу.

Хостинг сайту розміром 500Mb в Україні коштує від 10 гривень за місяць. Такий об'єм простору для розміщення інформації на сервері цілком достатній для сайту-візитки, інтернет-магазину чи іншого невеликого сайту. За суму близько 100 грн на місяць можна орендувати хостинг розміром 10-30Gb. Чи варто говорити, що це практично необмежені можливості, якщо йдеться про сайт, головною метою якого є маркетинг? Розробка сайту може здійснюватись власними силами, або за участю спеціалізованих агентств. Загалом вартість проведення рекламної кампанії лежить найчастіше в межах від 4 до 40 тисяч гривень. При правильно побудованій стратегії можна досягнути високого значення показника ROI, чи, наприклад, розширити свій ринок збуту.

Однак варто пам'ятати, що не всі засоби реклами в мережі Internet є дієвими. Наприклад, спам-розсилка не викликає в кращому випадку ніякої реакції (часто просто відсіюється поштовими клієнтами), а часто навпаки погіршує ставлення споживача до товару. Також споживачі негативно сприймають сайти, перенасичені банерами, які іноді навіть заважають сприйняттю основної інформації на сайті. Такі сайти поступово втрачатимуть своїх користувачів, а отже програють всі: рекламодавець, що обрав сайт для розміщення своєї реклами, власник сайту, бо вартість розміщення реклами знизиться, та споживачі.

Як бачимо, ринок Internet-реклами стрімко розвивається і надає гнучкі можливості для проведення рекламних кампаній широкому колу підприємств, які раніше були поза межами цього процесу. Якщо тенденція залучення нових користувачів і їхня зацікавленість не будуть знижуватись, то мережа Internet може стати серйозним конкурентом навіть для реклами на телебаченні в прайм-тайм, наприклад. Можливо, основи для таких змін вже розвиваються і саме ними спричинена динаміка, яка проілюстрована в Таблиці 1.

Примітки:

1. Інтернет Асоціація України (ІнАУ) / Аналіз інтернет-аудиторії України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.inau.org.ua/252.3286.0.0.1.0.phtml
2. Beinhocker E.D., Farrell D., Greenberg E. Why Baby Boomers Will Need to Work Longer, Nov.2008 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.mckinseyquarterly.com/Why_baby_boomers_will_need_to_work_longer_2234#
3. Саваневський М. Ринок інтернет-реклами в Україні в 2012 році зросте на 32% (прогноз ВРК) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://watcher.com.ua/2011/12/06/rynok-internet-reklamy-v-ukrayini-v-2012-rotsi-zroste-na-32-prohnoz-vrk/

Roman Holovatiuk
Ivan Franko National University of L'viv

INTERNET-MARKETING IN UKRAINE. THE STATE, PERFORMANCE ESTIMATION AND PROSPECTS

According to the analysis of Internet-audience Ukraine for the first quarter 2012 regular (once a month or more) users of Internet in Ukraine is 42% of the population, with 31% of them are reading materials daily or almost daily. Growth of the number of users is quite rapid, according to the same source for the first quarter of 2010, active users were 28% of the population, and in 2011 - 35%. In addition, important to note that the attraction of new users are most occured by people of rural population - 35%, of cities with a population of 100 000 - 22%, and least of all major cities - 10%. That is attraction of those audiences that have been relatively limited in variety of advertising by television advertising and advertising in local newspapers.

Марта Голодівська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЯ ЯКІСНОГО ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному етапі розвитку економіки ринок праці в Україні перебуває в досить складному становищі. Сьогодні часто говорять про проблему безробіття, нестачу робочих місць та низький рівень життя українців, в той час як досить актуальним залишається питання якісного підбору кваліфікованого персоналу.

Під впливом багатьох факторів, як історичних, так і психологічних, на ринку праці сформувалася ситуація, коли при великій кількості робочої сили практично неможливо підібрати кваліфікованих працівників та сформувати ефективний, працездатний колектив, орієнтований на досягнення високих результатів. Менталітет українців сформувався таким чином, що існуючі стереотипи негативно впливають на розвиток професійних якостей та навиків, а власну роботу вони вважають швидше покаранням, ніж можливістю реалізувати свій потенціал.

Проблема полягає у тому, що навіть при наявності робочих місць вкрай важко знайти працівників з відповідними навиками. Часто при пошуку працівників працедавець зіштовхується з цілим рядом перешкод, які і стають ключовими факторами у підборі персоналу. Йдеться не лише про нестачу знань чи практичного досвіду роботи, а й про повну відсутність мотивації та очевидне небажання здобути відповідні знання з метою розвинути свій потенціал. Висока пасивність при пошуку роботи, відсутність необхідних навиків, небажання виконувати поставлені завдання та докладати додаткові зусилля для їхнього виконання, і, насамперед, надмірні вимоги до роботодавця – це лише невелика частина усіх

чинників, які негативно впливають на розвиток не лише ринку праці, але й економіки загалом. Саме тому в умовах прискореного розвитку управлінських процесів, перед керівниками організацій постає досить складне завдання – якісно підібрати та сформувати ефективний робочий колектив при мізерній кількості на ринку праці професіоналів.

Для ефективного підбору персоналу сьогодні розробляються програми та комплекси заходів, які постійно вдосконалюються. По-перше, важливу роль при підборі персоналу мають наявність знань, навиків та відповідної професії. Вища освіта у необхідній галузі не завжди є вирішальним фактором. Важливими є якісні знання та вміння застосувати їх на практиці. По-друге, у період прискореного науково-технічного прогресу важливими є додаткові навики, такі як вміння працювати з комп'ютерними програмами, вільне володіння іноземними мовами та тощо. Базовий набір знань часто буває достатнім для здобуття роботи, але додаткові знання є запорукою кар'єрного зростання. Наявність попереднього досвіду роботи у необхідній галузі не завжди дозволяє визначити рівень його відповідності вимогам. Йдеться про те, що підприємства по-різному організовують виробничі процеси та використовують різні технології виробництва.

Отже, першим етапом при підборі персоналу є оцінка основних та додаткових знань потенційного працівника та вміння застосувати їх у роботі. Цей етап здебільшого базується на проведенні персонального інтерв'ю, однак йому часто передує інтерв'ю телефоном, яке і формує попереднє уявлення про людину, котру запрошують на персональне інтерв'ю. До інтерв'ю телефоном важко підготуватися, оскільки воно є неочікуваним, а тому дозволяє максимально оцінити наскільки швидко особа реагує на різні фактори та до них адаптується. На інтерв'ю телефоном також важливо не поставити потенційного працівника в незручне становище, не зіпсувати у нього враження про компанію. Під час особистого інтерв'ю доцільними є усі питання, які дозволяють максимально оцінити рівень знань працівника. Особливої уваги заслуговують особи, які поводять себе легко й невимушено, а на запитання швидко та впевнено дають "розгорнуті" відповіді, пропонують незвичні та ефективні варіанти вирішення ситуації. Також важливо які питання ставить особа у відповідь, оскільки вони показують на що саме вона фокусує свою увагу. В результаті інтерв'ю можна сформувати певний "профайл професійних якостей" працівника.

Одним з найважливіших факторів при підборі персоналу є оцінка особистих та психологічних якостей працівника. Завжди важливо знати, наскільки швидко працівник адаптовується до нового середовища, легко знаходить спільну мову з оточуючими, а також він мотивований на досягнення результатів та професійне зростання. Досить важливим є дослідження амбіцій працівника та їх відповідність амбіціям підприємства. Для цього етапу характерним є проведення так званих центрів оцінки, на яких потенційних працівників формують у групи та пропонують їм ситуацію для вирішення. У такій ситуації будь-які чинники є важливими, оскільки саме вони формують остаточне враження про працівника.

Під час проведення центрів оцінки необхідно в першу чергу оцінити активність працівника, його прагнення проявити себе та розкрити свої найкращі якості. Якщо працівник не виявляє зацікавлення до виконання завдання, не прагне якнайефективніше застосувати власні характеристики, то цілком ймовірно, що дана посада його не цікавить, а роботу він шукає лише для заробітку, що на сьогодні є досить звичним явищем, однак рідко цікавить організації, які прагнуть розвиватися. Також важливими є способи прояву людини як лідера, який готовий брати на себе відповідальність за результати, готовий до ризику задля виконання поставлених завдань, оскільки можливо в подальшому її прагнення та амбіції можуть вплинути на розвиток підприємства. На сьогодні такі люди для будь-якого підприємства є безцінними, тому що тепер вкрай важко знайти кваліфікованих працівників, які готові долучатися до прийняття управлінських рішень.

Отже, зібравши разом отримані результати та проаналізувавши їх, формується оптимальний та збалансований набір характеристик, які й стають вирішальними критеріями при прийнятті працівника на роботу. Якісне проведення усіх етапів оцінки позитивно вплине на підбір персоналу, забезпечить підприємству зниження надмірних витрат та збитків, які часто трапляються через некваліфікованих працівників. Таким чином підприємець зможе сформувати високоефективний колектив. Крім того, керівнику ніколи не слід забувати про дотримання психологічної угоди з працівником, оскільки підбираючи на роботу висококваліфікований персонал керівник повинен завжди стимулювати розвиток власних працівників та мотивувати їх найрізноманітнішими методами. Це дозволить працівнику розвиток та зростання відповідно до своїх прагнень та амбіцій. Тому організовуючи підбір персоналу завжди потрібно дотримуватись балансу, як у вимогах до працівника, так і у стимулах, які надаватимуться працівнику, та докладати спільних максимальних зусиль для розвитку організації. Тільки за таких умов підприємство буде розширювати свою діяльність та нарощувати свої позиції на ринку, що в наш час є найважливішим результатом діяльності підприємства.

Marta Holodivska
Ivan Franko National University of L'viv

ORGANIZATION OF QUALITY RECRUITMENT IN THE COMPANY

On the current stage of economic development labor-market of Ukraine is in a very difficult situation. Today often talk about the problem of unemployment and lack of jobs, while very important question remains good selection of qualified personnel. The problem is that even when jobs are available it's extremely hard to find workers with appropriate skills. Often during the recruitment employer are faced with a number of obstacles, which become key factors in selecting staff. That's why, in conditions of accelerated development of administrative processes, to leaders of organizations appears very difficult task - to recruit quality and to form effective working team from the low quantity of professional workers in the labor-market.

Олег Голубяк
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Якість є однією з основних категорій, що визначають спосіб життя, соціальну і економічну основу для успішного розвитку людини і суспільства.

Значення якості продукції зводиться до того, що тільки якісна продукція відкриває експортну дорогу на платоспроможні західні ринки. Разом з цим, якість є важливим інструментом у боротьбі за ринки збуту, адже саме вона забезпечує конкурентоспроможність товару. Вона складається з технічного рівня продукції і корисності товару для споживача через функціональні, соціальні, естетичні, ергономічні, екологічні властивості. При цьому конкурентоспроможність визначається сукупністю якісних і вартісних особливостей товару, що можуть задовольняти потреби споживача, а також витратами на придбання і споживання відповідного товару. Варто враховувати, що серед продукції аналогічного призначення більшою конкурентоспроможністю володіє та, котра забезпечує найвищий корисний ефект стосовно сумарних витрат споживача.

Безумовно, підвищення якості зумовлює зростання витрат. Однак, вони повернуться завдяки отриманому прибутку. Отримати положення лідера на ринку неможливо без розробки й освоєння нових товарів (модифікованих, поліпшених).

Управління якістю продукції в Україні дозволяє врахувати досвід інших держав, що досягли значних успіхів на цьому шляху. Українська система стандартизації спрямована на забезпечення прав споживача з питань надання безпечної, якісної продукції і послуг, що відповідають розвитку науки, техніки і потреб населення. В міру розвитку економічних реформ в Україні все більша увага приділяється якості. В даний час однією із серйозних проблем для українських підприємств є створення системи якості, що дозволяє забезпечити виробництво конкурентоздатної продукції, а також повинна враховувати особливості підприємства, забезпечувати мінімізацію витрат на розробку продукції і її впровадження. Споживач бажає мати впевненість, що якість продукції, що поставляється, буде стабільною і стійкою.

Для успішної роботи підприємств на сучасному ринку наявність у них системи якості, що відповідає стандартам ISO серії 9000, і сертифіката на неї може бути не зовсім достатньою, але необхідною умовою. Тому і в Україні вже є немало підприємств, що впровадили стандарти ISO серії 9000 і сертифікати на свої системи якості.

У 90-і роки XX ст. підсилився вплив суспільства на діяльність підприємства, а підприємства стали усе більше враховувати інтереси суспільства. Це привело до появи стандартів IS0 14000, що встановлюють вимоги з погляду захисту навколишнього середовища і безпеки продукції.

Сертифікація систем якості на відповідність стандартам ISO 14000 стає не менш популярною, чим на відповідність стандартам ISO 9000. Істотно зріс вплив гуманістичного складника якості. Посилюється увага керівників підприємств до задоволення потреб власного персоналу.

Донедавна вважалося, що якістю повинні займатися спеціальні підрозділи. Перехід до ринкової економіки обумовлює необхідність вивчення досвіду провідних фірм світу по досягненню високої якості. У фірмах країн з розвитою ринковою економікою вважають, що на досягнення якості повинні бути націлені всі служби. Ключову роль у підвищенні якості відіграють вимоги споживачів, інформація про несправності, прорахунки і помилки. Якщо не приділяти належну увагу якості, будуть потрібні значні засоби на виправлення дефектів. Набагато більший ефект буде досягнутий шляхом розробки довгострокових програм по запобіганню дефектів. Дослідження, проведені в ряді країн, показали, що в компаніях, що мало приділяють уваги якості, до 60% відсотків часу може йти на виправлення браку [1, с.289].

Саме тому для перемоги в конкурентній боротьбі однієї системи контролю якості є недостатньо, бо з'являється необхідність у виявленні і аналізі причин дефектів та розробці заходів щодо запобігання браку в майбутньому. На основі цього виникла нова концепція під назвою – управління якістю, яке розуміють як скоординовані дії керівників, інженерів, менеджерів і робітників, котрі забезпечують створення і виготовлення продукції, яка повністю задовольняє споживача при мінімальних затратах праці, матеріалів і енергії. Увага при цьому приділяється кожному етапу створення продукту, а не зосереджується лише на загальному результаті виробничої діяльності.

Управління якістю охоплює частину функцій управління, які визначають політику, цілі і відповідальність у сфері якості, а також здійснюють їх за допомогою таких засобів, як планування, оперативне управління, забезпечення якості та її поліпшення [2, с.98].

Примітки:

1. Глудкин О.П., Гуров А.И., Зорин Ю.В. и др. Всеобщие управление качеством: Учеб. Дл вузов. – М.: горячая линия – Телеком, 2001. – 610с.;
2. Гончарів В.І. Менеджмент: Навч. допомога. – Мн.: Місанта, 2003. – 624с.

Oleg Holubyak
Ivan Franko National University of L'viv

QUALITY MANAGEMENT OF PRODUCTS AS A MEANS TO INCREASE ITS COMPETITIVENESS

A questions of quality management as one of the ensuring competitiveness means are considered and the certification of products have been attend in the theses.

Андрій Горбатий
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЛОВОЇ РОЗВІДКИ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах ринкової економіки важливим фактором підвищення ефективності діяльності роботи підприємства є своєчасно отримана і правильно опрацьована інформація про навколишній стан справ на ринку, в якому працює підприємство. Без належної інформації не можливе успішне ведення бізнесу, оскільки її наявність здатна озброїти компанію конкурентними перевагами над іншими гравцями ринку, які не володіють потрібною інформацією.

Дослідженням ділової розвідки займається все більше і більше науковців. Найбільш вагомий внесок в її розвиток зробили такі російські та українські учені як Т.Ю. Ткачук, В.І. Ярочкін, А.С. Соснін, Є.Л. Ющук та інші. Автори вживають різні синонімічні поняття ділової розвідки, як наприклад корпоративна розвідка чи конкурентна розвідка.

Конкурентну розвідку розглядають як постійний процес збирання, оброблення, оцінки і накопичення даних, а також їх аналізу з метою прийняття оптимальних рішень [1].

Конкурентна розвідка – це абсолютно новий метод розвідувальної діяльності, який в останні 10-15 років набуває широкого розповсюдження. Оскільки цей термін є новим, тому не існує строго визначеного поняття, яке б повністю характеризувало таку діяльність підприємства. Тому крім терміну «конкурентна розвідка», дуже часто вживаються такі поняття, як: ділова розвідка, бізнес-розвідка, корпоративна розвідка та інші.

Конкурентна розвідка в Україні перебуває на стадії зародження, тобто на сьогоднішній день лише невелика частка підприємств використовують даний спосіб отримання інформації. Проте ринок набуває структурованого характеру, і тепер навіть мале підприємство вкладаючи гроші в певний проект, виготовляючи конкретний вид продукції, аби спокійно приймати відповідні рішення, першочергово повинно опрацювати відповідну інформацію.

Метою конкурентної розвідки є аналіз діяльності конкурентів з використанням методів обробки відкритої інформації. Конкурентна розвідка використовує у своїй практиці тільки легальні методи збору і обробки інформації, орієнтуючись на відкриті джерела. Її дуже часто ототожнюють з поняттям промислового шпигунства, яке в свою чергу використовує незаконні методи (підкуп, шантаж) отримання закритої інформації. В сучасних умовах більшість великих підприємств намагаються сформувати саме підрозділ конкурентної розвідки, ухиляючись від промислового шпигунства. Головним

завданням бізнес-структури є утримання своїх позицій на ринку та досягнення конкурентних переваг. Використовуючи нелегальні методи збору інформації, якими є методи промислового шпигунства, підприємство може послабити свій імідж, сильно постраждає й репутація. Через це значного поширення в цілому світі набуває діяльність саме конкурентної розвідки.

Досліджуючи конкурентну розвідку, в процесі її здійснення можна виділити певні етапи. На початку відбувається збирання даних, які, по суті, ще не є інформацією, пізніше проводиться групування та структурування інформації, а також аналіз отриманих даних. Наступним етапом буде синтез отриманої інформації, який і є першим результатом розвідки. Все ж важливим, і останнім етапом є ухвалення управлінського рішення, виходячи з результатів конкурентної розвідки.

В даний час, в Україні не сформована чітка межа діяльності суб'єктів господарювання в межах конкурентної розвідки, оскільки така діяльність дуже часто балансується використанням легальних і нелегальних методів та способів збору інформації. Тому важливо є вдосконалити законодавчо-правову базу діяльності конкурентної розвідки, як важливої складової успішної та ефективної діяльності сучасного розвинутого підприємства.

Важливість значення конкурентної розвідки на підприємстві пояснюється тим, що кінцевою метою такої розвідки є забезпечення в майбутньому додаткового прибутку, який отримується шляхом використання чужої технології чи інновації, отриманої в результаті ефективної діяльності органів конкурентної розвідки.

Крім того, підрозділи конкурентної розвідки підприємства створюються для забезпечення фінансової безпеки підприємства. Якщо провадити успішний бізнес на ринку досконалої конкуренції, і не використовувати знаряддя розвідки, то існує висока імовірність використання ділової розвідки підприємствами-конкурентами проти тебе, і як наслідок цього – втрата конкурентних переваг та послаблення своїх позицій на ринку. Тому головним завданням фахівця з конкурентної розвідки буде не тільки збирання важливої інформації, а й захист від таких дій з боку конкурентів.

Взагалі розвідка використовувалась вже давно, просто тепер почали створювати відповідні структури, які займаються тільки цією роботою на підприємстві. Вітчизняні бізнесмени раніше думали, що не потрібно створювати підрозділи розвідки, краще дати хабара і отримати все, вони помилялися, оскільки не завжди все вирішують гроші. Зараз вирішує той, хто своєчасно отримує інформацію і правильно її використовує.

Отже, важливість формування підрозділу конкурентної розвідки на підприємстві полягає у забезпеченні підвищення ефективності діяльності підприємства. Концентрація зусиль роботи системи конкурентної розвідки разом з загальною системою роботи підприємства, забезпечить зростання економічних показників роботи компанії. Крім того, власна конкурентна розвідка – це ще й можливість захисту від розвідувальних органів конкурентів. Тому сучасному підприємству для ефективної і стабільної роботи без власних підрозділів конкурентної розвідки не обійтись.

Примітки:

1. Бараннік Р. В. Конкурентна розвідка: уявність та реальність // Право України. – 2007. – №11. – с. 72-76.
2. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: Навчальний посібник / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256с.
3. Остапенко Г. Корпоративна розвідка як механізм забезпечення економічної безпеки підприємства / Г.Остапенко // Вчені записки університету «Крок» , збірник наукових праць. – 2008. – №18 т.4. – С. 139-143.

Andrii Horbatyi
Ivan Franko National University of L`viv

THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF BUSINESS INTELLIGENCE RESEARCH AND ITS VALUE IN THE ENTERPRISE

The theses are concerning the need for establishment of such a structural element of the enterprise as a business intelligence unit. An importance of the main reasons for creating business intelligence and the purpose and objectives of this unit at the facility are described. Also, it determines the main difference between business intelligence from industrial espionage.

Галина Горлата, Зоряна Артим-Дрогомирецька
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Отримання прибутку вважають основною метою ведення господарської діяльності суб'єктами ринкової економіки та зайнятих підприємництвом. Для того, щоб здійснити ефективне управління прибутком на підприємстві, потрібно обрати певну модель (стратегію), за якою менеджмент зможе слідувати при виборі напрямку застосування тих чи інших заходів в разі зміни певних чинників. Модель управління прибутком тісно пов'язана з усіма складовими фінансового менеджменту на підприємстві і є методологічною основою для прийняття управлінських рішень. Звідси можемо сказати, що моделювання є досить актуальним питанням на даний момент, так як вдало обрана модель дає змогу нормальному функціонуванні та існуванні підприємства в майбутньому періоді.

Так як розміри прибутку є найважливішим показником, що визначає фінансовий стан підприємства, то від нього залежить рівень рентабельності продажів і активів, оборотність активів, рух коштів, інвестиційна привабливість підприємства. Розмір прибутку безпосередньо залежить від обсягу виторгу і тому, при розгляді питань щодо управління прибутком підприємством ці показники необхідно розглядати комплексно [1].

В економічній науці розроблено досить багато методів і моделей, за допомогою яких досягається ефективне управління прибутком і рентабельністю підприємств. Д. Обєр-Кріє запропонував використовувати бюджетний метод управління на підприємстві або так зване «табло управління», тобто таблиця, в якій відображені ключові показники діяльності підприємства і деякі дані його зовнішнього середовища. Цей інструмент фінансового управління – це технічний метод, який використовує звітність підприємства для здійснення його загальної політики. Він включає прогнозування, координацію бюджетів, визначення відхилень, і проведення коригувальних дій. Таблиця управління використовує техніко-економічні показники роботи фірми; економічного, фінансового, комерційного стану підприємства, відносини з персоналом і передбачає, в підсумку, вдосконалення управління прибутком на підприємстві [3].

Виходить, що ідеологічні методи менеджменту, як управління прибутком підприємства, недоцільно виділяти як самостійні. Їх слід включити в число соціально-психологічних методів управління. Більшість вчених-економістів не виділяють моральні методи управління, які відрізняються від всіх інших, і в тому числі від психологічних, по своїй суті. Розглядаючи сутність економічних методів менеджменту, завжди мають на увазі (в першу чергу) присутність людини, тобто управління людськими ресурсами. Отже, маються на увазі соціальні аспекти, так як вони від людини невіддільні. Таким чином, управління прибутком підприємства економічними методами менеджменту, має на увазі і використання соціально-економічних методів.

Виходячи з вище сказаного, розглянемо та проаналізуємо такий вид моделі, як організаційно - інформаційна модель управління прибутком підприємства. В такій моделі ефективна система управління прибутком досягається за допомогою оптимізації взаємовідносин та обміну інформацією між внутрішніми структурними службами та підрозділами підприємства, що пов'язані між собою. Ці підрозділи повинні забезпечувати розробку та прийняття управлінських рішень з окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку і нести відповідальність за отримані результати. Враховуючи, що система управління прибутком є складовою загальної системи управління підприємством, її організаційне забезпечення повинно бути інтегроване з загальною організаційною структурою управління. Сукупність функціонально та організаційно поєднаних підрозділів дій і процедур, а також набір математичних та фінансово-аналітичних методів, що визначають методологічну основу узгодження кожного підрозділу системи, формують модель управління прибутком підприємства.

Основні етапи формування інформаційного забезпечення повинні бути взаємопов'язаними. Це дозволить реалізувати системний підхід до організації інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства, заснований на розумінні системи, що складається з окремих, взаємопов'язаних елементів.

Інформаційну базу управління прибутком підприємства становлять показники фінансових результатів від таких видів подій як: операційна, інвестиційна, фінансова та надзвичайних подій. Разом з цим, формування інформаційних показників управління фінансовими результатами, зокрема, сааме прибутком залежить від галузевих особливостей діяльності підприємства, його організаційно – правової форми господарювання, обсягу та рівня диверсифікації господарської діяльності та ще багато інших чинників.

За основу інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства беруться показники фінансового обліку, що мають наступні якісні характеристики:

– уніфікованість (базуються на загальноприйнятих стандартизованих принципах обліку);
– висока ступінь надійності (форми звітності надаються як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам,зовнішнього контролю);
– доступність (інформація є зрозумілою) та прийнятною для читання користувачам, які мають достатні знання;
– регулярність формування (у встановлені терміни) [2].

Ще однією з найважливіших складових моделі управління прибутком підприємства є правове поле реалізації моделі (Кодекси, закони України, нормативні акти органів державного регулювання). Та з рештою, суб'єкти господарювання мають права на прийняття внутрішньогосподарських нормативних документів, що спрямовуються для вирішення таких питань:

– конкретизація положень законодавчих та підзаконодавчих активів;
– врегулювання питань, що входять до компетенції підприємства;
– визначення питань, які не врегульовані законодавчими і підзаконодавчими актами.

У розглянутій організаційно - інформаційній моделі управління прибутком підприємства можемо виділити її характерні особливості такі як: об'єкт управління – результативний показник; визначення основних підрозділів з управління прибутком, їх повноважень та обов'язків; інформаційна база про результати діяльності (показники фінансового та управлінського обліку).

Отже, процес моделювання управління прибутком є складним і важливим аспектом для подальшого функціонування підприємства, який вимагає певної впорядкованості і взаємодії подальших дій. В свою чергу ефективність та результативність цих подальших дій залежить від управлінських рішень, управління показниками фінансової системи, інформаційної забезпеченості (бази) і самого прибутку загалом.

Примітки:

1. Бланк И. А. Управление прибылью. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника – Центр, 2007;
2. Данилюк М.О.// Фінансовий менеджмент: Навч. Посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004;
3. Обєр – Кріе Дж. //Управление предприятием: Пер с фр. М.: Сирин, 1998.

Galyna Gorlata, Zorjana Artym-Drogomyretska
Ivan Franko National University of L'viv

MODELING MANAGEMENT OF ENTERPRISE PROFIT

Process modeling of income is a complex and important aspect for the further operation of the business, which requires some regularity and interaction to proceed. Efficiency and effectiveness of which depends on management decisions, manage performance of the financial system, information security (database) and profits of the whole.

Ірина Грещук
Львівський національний університет імені Івана Франка

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність даної теми зумовлена зростанням частки підприємств-банкрутів, що спричинено їх неспроможністю відповідати за своїми зобов'язаннями перед кредиторами, бюджетними та соціальними фондами.

Значний внесок у дослідження даної проблеми зробили такі вчені, як: С.Г. Бєляєв, В.І. Кошкін, А.П. Градов, Б.І. Кузін, Г.П. Іванов, В.А.Кашин, А.І. Семяніхін, Г. Таль, О.В. Раєвнєва, В.М. Андрєєва, М.М. Берест. Незважаючи на значну кількість досліджень, питання банкрутства підприємств в Україні залишається маловивченим.

Мета роботи – визначити основні причини банкрутства підприємства та знайти шляхи їх уникнення.

Відповідно до Закону України «Про банкрутство» під банкрутством розуміють зв'язану з недостачею активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [1].

Однією з перших причин, що дає можливість виявити процес банкрутства є спад у виробництві, що в сою чергу позначається на прибутковості підприємства. Наступною ознакою є зменшення дивідендів, що сплачуються підприємством та зниження ціни акцій. За таких умов вкладання коштів у таке підприємство стає невигідним і може виникнути криза ліквідності, що характеризується станом «технічної неплатоспроможності». Цей стан можна назвати банкрутством.

Виділяють такі причини, що провокують стан банкрутства:

- зовнішні: рівень міжнародної торгівлі, рівень міжнародної конкуренції, політичні, науково-технічні ті інші.
- внутрішні: недосконала стратегія розвитку, неефективний механізм ціноутворення, збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості, дефіцит фінансових ресурсів [2,с.12-28].

Справа про банкрутство підприємства порушується у випадку подання письмової заяви будь-кого з кредиторів підприємства-боржника, органів державної податкової служби або контрольно-ревізійної служби до арбітражного суду.

Арбітражний суд може прийняти такі рішення щодо боржника:

1. санкція;
2. ліквідація;
3. мирові угоди.

Санації здійснюються з метою покриття поточних збитків діяльності підприємства з урахування причин, що зумовили їх виникнення, відновлення та подальшої підтримки ліквідності та платоспроможності підприємства, а також здійснюється ряд заходів, щодо зменшення поточних обсягів заборгованостей підприємства [3,с.4-5].

Якщо будь-які заходів є недієвими, то в такому випадку приймають рішення про ліквідацію підприємства.

Отже, з вище наведеного можна зробити висновок, що банкрутство підприємств – це неспроможність боржника відповідати за своїми зобов'язаннями та відновити свою платоспроможність. Процес банкрутства є неоднозначним явищем, оскільки з одного боку, він дає можливість очистити економіку від неплатоспроможних підприємств, а з іншого – ліквідація підприємств – це сотні втрачених робочих місць, недофінансування державного бюджету. Слід зазначити, що для України характерним є застосування, до неплатоспроможних вітчизняних підприємств, санаційних процедур над ліквідаційними.

Примітки:

1. З А К О Н У К Р А Ї Н И Про внесення змін до Закону України "Про банкрутство" (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, ст.378).- [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/784-14
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств:Навч посіб.- КНЕУ, 2008.- 409с.
3. Варгіч С. Механізм банкрутства: підсумки його дії в Україні. //Цінні папери України. -№8 – 2009 р. – 38с.

Христина Гридова
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах ринкової економіки, коли головною метою підприємств є прагнення до одержання максимального прибутку, зниження витрат на виробництво стає головним чинником на шляху його підвищення.

Обсяг виробництва при незмінній вартості матеріальних і трудових ресурсів збільшується тільки в результаті зниження собівартості.

Розробка плану організаційно-технічних заходів щодо використання внутрівиробничих резервів ґрунтується на результатах аналізу їхніх джерел і факторів, що впливають на техніко-економічні показники.

Собівартість продукції є не тільки найважливішою економічною категорією, але і якісним показником, на підставі якого можна судити про ефективність використання підприємством різноманітних видів ресурсів, а також про рівень організації праці на підприємстві.

Основним джерелом зниження собівартості продукції, а відтак знаження сукупних витрат , є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а по-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Зменшення витрат на матеріали, паливо, енергію – має найважливіше значення для матеріалоємних галузей. Зменшення витрат матеріалів здійснюється шляхами: скорочення втрат, заміна дорогих матеріалів більш дешевими, зменшення витрат на постачання матеріалів, покращення нормування витрат матеріалів.

Скорочення витрат на обслуговування виробництва та на управління досягається головним чином шляхом зменшення чисельності робітників за рахунок застосування ефективніших методів організації управління та обслуговування виробництва, більш прогресивної техніки.

Ефективним шляхом зниження собівартості продукції є впровадження економних технологій виробництва, переймання світового досвіду по зменшенню собівартості. Так, Японія навчилася економити все: електроенергію, метали, робочу силу для створення більшості матеріальних продуктів. Ресурсоекономні, ресурсозберігаючі технології - це вихід для українського товаровиробника.

Також важливим є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил: це скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Дотримання загальних економічних принципів та законів - важливий шлях для зниження собівартості продукції, яка не буде призводити до погіршення кінцевого продукту і дасть для вітчизняного товаровиробника можливість отримувати додаткових покупців та додаткові прибутки.

Економія витрат на збут досягається завдяки укріпленню дисципліни праці, ритмічності виробництва, дотримання договірної дисципліни.

Ефективним методом пошуку шляхів зниження собівартості продукції є функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Функціональний підхід передбачає абстрагування від існуючого інженерного рішення, виділення функцій, які виконує виріб, та пошук альтернативних варіантів виконання функцій з меншими витратами.

Мета функціонально-вартісного аналізу полягає в наступному: привернути увагу конструкторів та технологів до тих функціональних частин виробу, де виникають диспропорції між важливістю виконуваних функцій, якістю та витратами на їх здійснення для того, щоб виявити зайві витрати, причини їх виникнення та знайти резерви зниження собівартості виробу.

Основна особливість ФВА собівартості - обмеження кількості досліджуваних виробів, а за окремими з них - обмеження кількості внутрішньовиробничих резервів зниження витрат (матеріальних, трудових тощо). Об'єктами вивчення ФБА за окремими виробами можуть бути дорогі деталі і вузли низької якості, гостро дефіцитні матеріали.

Резерви зниження собівартості, виявлені ФВА, вишукують шляхом виявлення й усунення зайвих витрат, закладених у недосконалості конструкції виробу в цілому або його деталей, відсталої технології й організації виробництва.

Основну увагу тут приділяють виявленню неекономічних технічних рішень, непотрібних і невикористаних функцій, недовикористаних функціональних ресурсів (щодо механічної міцності, класу точності і т. ін.), відхилень від нормальних умов, передбачених процесами виготовлення і організації виробництва

Функціонально-вартісний аналіз виробів, здійснений з метою зниження собівартості, у першу чергу проводять за виробами, що мають найбільшу питому вагу в загальному випуску продукції за умови збереження її в перспективі. Можна використовувати й інші критерії для добору об'єкта ФВА, наприклад, питому вагу даного виробу в загальній трудомісткості матеріальних витрат, витрати конкретного матеріалу й ін. За цими критеріями встановлюють і черговість проведення ФВА.

Для узагальнення даних про витрати складають таблицю, де відображають деталі і вузли, їх вартість за статтями калькуляції, у тому числі й податки, що відносяться до собівартості продукції. На підставі даних цієї таблиці утворюють узагальнену характеристику, досліджуваного об'єкта, в якій і відбирають деталі для ФВА, визначають конкретні завдання щодо зниження витрат на їхнє виготовлення.

Аналіз собівартості продукції закінчується зведеним підрахунком резервів її зниження та розробкою заходів, спрямованих на використання виявлених резервів.

Зниження собівартості одиниці продукції і витрат на 1 гривню продукції досягається двома способами:

1) збільшенням обсягу виробленої продукції;

2) ліквідацією непродуктивних витрат і невиправданих перевитрат за елементами і калькуляційними статтями, економнішим витрачанням матеріальних, трудових і грошових запасів і запровадженням прогресивних організаційних та технічних заходів підвищення ефективності виробництва.

Збільшення випуску продукції сприяє зниженню її собівартості за рахунок економії умовно-постійних витрат.

Непродуктивні витрати й невиправдані перевитрати виявляються в процесі аналізу собівартості продукції за статтями витрат. За такого підрахунку потрібно уникати подвійного рахунку однакових резервів; виключити економію витрат, одержану внаслідок невиконання конкретних заходів, урахувавши її негативний вплив на ефективність виробництва продукції. Необхідно забезпечити максимальну порівнянність показників за часом, у просторі, максимальну єдність методики оцінки та обрахунку обсягу виробництва.

Для того щоб домогтися успіхів у майбутньому і не витрачати зайвого часу на виявлення резервів збільшення обсягу продукції і зниження собівартості за минулі періоди, необхідно систематично вести стратегічний оперативний, внутрігосподарський, порівняльний і функціонально-вартісний аналізи.

Таким чином, дотримання загальних економічних принципів та законів є одним з найважливіших чинників зниження собівартості продукції, що не буде призводити до погіршення кінцевого продукту.

Примітки:

1. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика: навч. посібник. –К.6 Вид. КНЕУ, 2001.
2. Економіка підприємства: Підручник. /За заг. ред. С. Покропивного. –К.: КНЕУ, 2006.

Hrystyna Hrudova
Ivan Franko National University of L'viv

BASIC BACKLOGS ARE FOR THE DECLINE OF UNIT COST ON AN ENTERPRISE.

Backlogs of decline of unit cost are probed in this article. The analysis of all possible ways of decline in the production of cost of products is conducted. By the basic source of decline of unit cost, and consequently znazhennya of the combined charges, there is growth of the labour productivity. The second source is diminishing of charges on materials, fuel, energy, – has a major value for materialoemnikh industries.

Наталія Гринда
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку України, в умовах ринкової трансформації її економіки дедалі більшого значення набуває потреба розвитку страхового ринку і, насамперед, ринку страхування життя як однієї з його найважливіших галузей. Адже страхування життя, з однієї сторони, є одним із джерел інвестицій у національну економіку, оскільки дає змогу акумулювати значні фінансові ресурси населення, а з іншої сторони воно є одним із вагомих інструментів вирішення соціальних проблем.

Важливий внесок у дослідження основних засад та проблем страхування життя здійснили такі вчені: В. Базилевич [1], К. Базилевич[1], О. Вовчак [2], О. Завійська [2], В. Плиса [5] та інші.

Метою наукової роботи є з'ясувати сутність та особливості страхування життя, а також проблеми, які стоять на шляху розвитку ринку страхування життя в Україні.

Страхування життя − це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку [3].

Найпоширенішими видами страхування життя є:

страхування на випадок смерті;

страхування на випадок дожиття до закінчення терміну страхування або певного віку;

змішане страхування життя.

Особливістю договорів страхування життя є те, що, на відміну від страхування від нещасних випадків, при страхуванні життя відповідальність страхової компанії настає, якщо страхувальник (застрахований) помер з будь-якої причини, а не суто від нещасного випадку. Також договір страхування життя вважається договором приєднання, оскільки цей договір, і особливо його загальні умови, визначаються лише страховиком. Страхувальник ж лише погоджується на умови, які пропонує йому страховик.

Страхування на випадок смерті передбачає, що за страхову премію, яка вноситься страхувальником протягом усього його життя або до якогось певного часу, страховик зобов'язується при настанні смерті, коли б вона не сталася, виплатити попередньо встановлену страхову суму [2].

Страхування на дожиття означає, що особа, яка спланувала страхові внески і дожила до певного попередньо встановленого віку, отримує від страховика страхову суму; в протилежному випадку в разі смерті застрахованого в період

дії договору страховик виплачує 100% страхової суми спадкоємцям. Тому страховик за таблицею смертності визначає ймовірність того, що особа (страхувальник) доживе до певного віку і на основі цього розраховує страхову премію так, щоб, беручи до уваги приріст капіталу, мати можливість видати страхову суму [2].

Специфічним видом страхування життя є змішане страхування, яким називають такий вид страхування життя, який поєднує в одному договорі і на одну особу кілька самостійних видів страхування. Змішане страхування охоплює страхування на дожиття, страхування на випадок смерті застрахованого, страхування на випадок втрати страхувальником здоров'я від нещасного випадку.

Дослідження ринку страхування життя в Україні безперечно свідчить про збільшення загального обсягу страхових виплат та зростання чисельності застрахованих.

Так, валові страхові платежі (премії, внески) при страхуванні життя за 9 місяців 2011 року становили 900, 4 млн. грн., що на 47,7% більше, ніж за 9 місяців 2010 року (9 місяців 2010 року − 609,6 млн. грн.). За 9 місяців 2011 року на 23,7% збільшилась кількість застрахованих фізичних осіб (857856 застрахованих фізичних осіб у порівнянні з 693254 застрахованими фізичними особами протягом 9 місяців 2010 року). Обсяг валових страхових виплат із страхування життя за 9 місяців 2011 року становив 54,4 млн. грн., що на 40,2% більше в порівнянні з відповідним періодом 2010 року [4].

Разом з тим, досить гостро постає проблема забезпечення фінансової надійності "лайфових" страхових компаній.

Тривала економічна криза в Україні призвела до різкого падіння рівня життя більшості населення. У людей практично немає вільних коштів для того, щоб скористатися послугами страхових компаній, які здійснюють страхування життя. Крім того, потрібно відновити довіру до страхової галузі як інституту соціально-економічного захисту, інформуючи населення про стан страхового ринку і рівень державного контролю за його діяльністю, проводити роз'яснювальну роботу про необхідність і економічну доцільність страхування. Щоб хоча б частково змінити ситуацію, яка склалася на ринку страхування життя, терміново необхідно вжити ряд рішучих заходів, основними серед яких є: розробити прозорі засади діяльності страховиків України, законодавчо врегулювати питання захисту заощаджень громадян за довгостроковим страхуванням життя, здоров'я та пенсійним страхуванням [6]. Окрім того, важливе значення має освоєння нових видів страхування життя та поліпшення якості послуг; підвищення фінансової стійкості, платоспроможності, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості страхових компаній; розвиток сучасної інфраструктури ринку страхування життя; підвищення якості підготовки та перепідготовки кадрів страхового бізнесу тощо.

Отже, страхування життя є одним із найважливіших видів соціального захисту та важливим джерелом інвестування в економіку країни. Однією з найбільших проблем, яка суттєво гальмує розвиток ринку страхування життя в Україні є недовіра населення до страхових компаній. І тому лише комплексні заходи з боку самих страхових компаній та держави через популяризацію страхування життя як засобу підвищення ступеня довіри населення до інституту страхування та запровадження умов, які були б доступні більш широкому загалу, допоможуть забезпечити належний рівень розвитку даної галузі страхового ринку.

Примітки:

1. Базилевич В. Д. Страхова справа: Монографія / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. − 5-те вид., стер. − К.: Знання, 2006. − 351с.
2. Вовчак О. Д., Завійська О. І. Страхові послуги: Навч. посібник / О. Д. Вовчак, О. І. Завійська. − Львів: Видавництво "Компакт-ЛВ", 2005. − 656с.
3. Закон України "Про страхування". − [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www. zakon. rada. gov. ua.
4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. − [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www. dfp. gov. ua.
5. Плиса В. Й. Страхування: Підручник / В. Й. Плиса. − К.: Каравела, 2010. − 472с.
6. Татаріна Т. В. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку // Наука й економіка. − 2010. − №2 (18). − С. 93-99.

Natalya Grynda
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES AND PROBLEMS OF LIFE-INSURANCE IN UKRAINE

The thesis deals with life-insurance, its main features and kinds. Trends of development of life-insurance market in Ukraine are investigated. The research touches also the problems of life-insurance in Ukraine and basic ways of their removal.

Оксана Грицик
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ РОСІЇ

На сьогоднішній день страховий ринок Росії представляє собою інструмент мінімізації неприємних наслідків, як правило, фінансових втрат у результаті стихійних лих або псування майна третіми особами. Ці події порушують нормальний перебіг життя людини і відрізняються раптовістю і непередбачуваністю. Таким чином, природне бажання власника щодо збереження свого майна і мінімізації ризиків втрати є суб'єктивною основою для виникнення матеріальних відносин, а, отже, і появі страхового ринку.

На "правила гри" страхового ринку, як будь-якого ринку сфери послуг, сильно вплинули кризові явища, що відбувалися в економіці країни. Як результат, в умовах стабілізації цін на межі рентабельності виграш отримують компанії, які, з одного боку, пропонують за ті самі гроші якісніші послуги, а з іншого - володіють досвідом ефективного управління взаємодії з клієнтами.

Становлення і проблеми розвитку російського страхового ринку досліджували такі вчені: Абрамов В.Ф.,Коломин Е.В., Шахов В.В., Резник В.М., Гвозденко А.А., Бугаев Ю.С., Сухов В.А., Пастухов Б.И., Животовский Г.Г., Кудрявцев А.А..

Основна мета проекту Стратегії розвитку страхування в Російській Федерації на 2008 - 2012 роки, розроблена Міністерством фінансів Російської Федерації, з метою визначення пріоритетних напрямів розвитку страхової галузі на середньострокову перспективу і шляхів їх реалізації, полягає у:

- визначенні перспективних напрямів цієї сфери;
- державних заходів, спрямованих на зміцнення ролі і місця страхування в системі фінансових відносин;
- вдосконаленні її законодавчої бази.

Реалізація Стратегії дозволить створити передумови для підвищення прозорості законодавства Російської Федерації про страхування, формування конкурентного середовища, підвищення рівня фінансової грамотності учасників страхового ринку, інформованості громадськості про діяльність суб'єктів страхової справи, поступового переходу до здійснення нагляду за діяльністю суб'єктів страхової справи на якісно новій основі [1].

Окремі проблеми розвитку страхового ринку знаходяться в стадії вирішення. Наприклад, в інтересах підвищення прозорості своєї діяльності для зарубіжних інвесторів деякі страхові організації вже приступили до впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності. Тривають дискусії навколо реформ пенсійного та медичного страхування, обов'язкового страхування цивільної відповідальності.Також з розвитком приватної власності істотно зростає роль страхування, однак обсяг і ефективність страхових послуг, пропонованих російським страховим ринком підприємцям та громадянам, дуже невеликий. Про це свідчить ступінь розвитку страхового ринку, яка визначається відношенням сукупної страхової премії до ВВП країни [2].

Загалом, російський страховий ринок має потужний потенціал розвитку. Про потенціал розвитку свідчить той факт, що загальний обсяг страхових платежів в Російській Федерації становить не більше 1% від ВВП, тоді як у розвинених країнах цей показник становить 8-10%. Передумовами для подальшого розвитку страхової справи в Росії є не тільки фінансова стабілізація і пожвавлення економіки, але і становлення джерел такого розвитку, як:

- зміцнення недержавного сектора економіки: приватний підприємець (власник) в силі своєї економічної відособленості від держави змушений страхувати свої ризики;
- зростання обсягів і розмаїття приватної власності фізичних та юридичних осіб, при цьому велике значення має розвиток ринку нерухомості та іпотечного кредитування житлового будівництва, а також приватизація державного житлового фонду;
- скорочення колись всеосяжних гарантій, що надаються системою державного соціального страхування і соціального забезпечення - сьогодні відсутність гарантій має компенсуватися різними формами особистого страхування;
- багаторазове збільшення процесів тимчасової міграції наших громадян за кордон (відпочинок, шопінг-тури, спортивні виступи, круїзи, ділові поїздки і т.п.), що, в свою чергу, вимагає збільшення та якісного вдосконалення страхових послуг, професійної підготовки кадрів в області страхування[3].

В цілому, кажучи про перспективи російського ринку страхових послуг в порівнянні з ринками інших країн, можна стверджувати, що Росія займає досить стійкі позиції в світі, маючи частку у світових преміях, явно перевершує всі країни Центральної та Східної Європи. Також слід зазначити, що за показниками премій на душу населення і рівнем проникнення страхування, страховий ринок Росії конкурентоспроможний серед більшості ринків країн Центральної та Східної Європи, випереджаючи багато з них такі, як ринки Болгарії, Литви, Румунії, України і т.д. Також є всі можливості для подальшого збільшення та розвитку макроекономічних показників, що характеризують ступінь розвиненості страхового ринку.

Примітки:

1. Проект Правительства Российской Федерации «Стратегия развития страхования в Российской Федерации на 2008 - 2012 годы» от 29 февраля 2008
2. Русецька Е.А. «Загальна характеристика і тенденції розвитку страхового ринку в РФ» / «Фінанси і кредит» - 2007 - № 47
3. Шахов В.В. Страхування: Підручник для вузів. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 311 с.

Oksana Hrytsyk
Ivan Franko National University of L'viv

THE FORMATION AND PROBLEMS OF THE INSURANCE MARKET IN RUSSIA

Insurance market - a special socio-economic defined sphere of economic relations, where the object of sale stands insurance protection, emerging supply and demand for it. The insurance market is closely linked with the whole chain of reproduction. As part of the economy, the insurance market reflects the status and level of development of productive forces of society and at the same time actively influence the development of the economy.

Уляна Грозик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ СПІВПРАЦІ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ МИТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

На сьогоднішній день існує розгорнута нормативно-правова база, яка надає право митним органам України встановлювати та підтримувати міжнародні зв'язки у галузі митної справи, як з митними органами зарубіжних країн, так і з міжнародними організаціями, статутна діяльність яких передбачає можливість здійснення співробітництва з широкого кола митних питань.

У зв'язку з цим, актуальною є тема даного дослідження, в ході якого будемо намагатися провести загальний аналіз діяльності міжнародних організацій у галузі правового регулювання міжнародних митних відносин та визначити діючі міжнародні організації, у роботі яких Державна митна служба України (далі – ДМСУ) представляє інтереси нашої держави. Також намагатимемося з'ясувати перспективні напрями подальших наукових досліджень в галузі правового регулювання митних відносин за участі міжнародних організацій.

Міжнародні відносини за участю міжнародних організацій вже давно становлять самостійний предмет міжнародно-правового регулювання, а право міжнародних організацій визнане самостійною галуззю у системі сучасного міжнародного права.

Існує багато питань, які потребують глибокого і системного дослідження, одним з яких і виступають міжнародні митні відносини, що становлять предметну основу міжнародного митного права. Як для учасника міжнародних митних відносин та суб'єкта права міжнародних організацій, дане дослідження є особливо актуальним і для України.

На основі проведеного аналізу праць таких учених, серед яких: Борисов К.Г., Буваєва Н.Е., Єршов О.Д., Ілюхіна Р.М., Ківалов С.В., Левін Д.Б., Лісовський В.І., Мицик В.В., Морозов Г.Й., Перепьолкін С.М., Сандровський К.К., Сергеєв Ю.В. та ін., ми приходимо до висновку, що ступінь висвітлення діяльності міжнародних митних організацій у науковій та навчальній літературі вкрай незначний.

З урахуванням вищевикладеного, до цілей роботи віднесено наступне: визначити внесок міжнародних організацій у становленні міжнародного митного права, встановити перелік міжнародних митних організацій та міжнародних організацій у галузі митного регулювання, членом яких є Україна.

Міжнародні організації як форма міжнародного співробітництва виникли порівняно нещодавно – у середині XIX ст. За даними Союзу міжнародних асоціацій, який з 1909р. веде офіційну реєстрацію міжнародних організацій, нині на планеті існує 64 818 організацій (міжурядових та неурядових) у різних галузях людської діяльності. У переліках Союзу міжнародних асоціацій представлені й міжнародні організації, діяльність яких пов'язана із здійсненням правового регулювання митних відносин [1].

Однією з таких організацій є Міжнародний союз публікації митних тарифів, зі створенням та діяльністю якого відомий український учений міжнародник К.К.Сандровський пов'язував виникнення співробітництва держав у митних справах [2, с.162], а отже, і початок його правового регулювання.

Міжнародний союз розпочав свою діяльність з 1 квітня 1891р. як інформаційно-технічна організація, що систематизує, видає та розповсюджує матеріали про митні тарифи й митне законодавство різних держав світу [3, с.460].

Міжнародний союз публікації митних тарифів, як видно з його назви, не наділений повноваженнями, пов'язаними з розробкою проектів міжнародних конвенцій, внесення змін до конвенцій або рекомендацій, що забезпечують однакове тлумачення і застосування конвенцій тощо. Водночас, здійснювані під

його контролем систематизація нормативно-правових актів з питань митного регулювання та розповсюдження інформації, що стосується митного регулювання і процедур сприяли подальшому прогресивному розвитку норм міжнародного митного права на багатосторонній колективній основі, шляхом розробки проектів міжнародних митних конвенцій з питань, які ще не врегульовані міжнародним правом та в яких право було ще не досить розвинуте в практиці держав. Участь у діяльності Міжнародного союзу публікації митних тарифів нині здійснює 50 держав[4].

Поміж пострадянських республік до переліку таких держав входить Російська Федерація. Україна не є державою – членом Міжнародного союзу, але має можливість висловити згоду на приєднання до конвенції про його заснування.

На сучасному етапі розвитку міжнародного митного права, головна роль у прогресивному розвитку та кодифікації його норм безумовно належить Раді митного співробітництва, яку з 1994р. ще називають Всесвітньою митною організацією (далі – ВМО). Підтвердженням цього є функції, якими наділена організація з урахуванням мети її створення, а саме – забезпечення якомога вищого рівня погодженості й одноманітності митних систем держав-учасниць та посилення вивчення проблем, що виникають у ході розвитку і поліпшення митної техніки і митного законодавства, вивчення всіх питань, що стосуються митного співробітництва між державами-членами; вивчення технічних аспектів митних систем, і пов'язаних із ними економічних чинників; підготовка проектів конвенцій і поправок до вже діючих конвенцій з митних питань, а також внесення рекомендацій щодо їх прийняття зацікавленими Урядами, та рекомендацій, що забезпечують однакове тлумачення і застосування конвенцій; співробітництво з іншими міжурядовими організаціями з питань, що входять до її компетенції. На виконання останньої функції, ВМО здійснює постійне співробітництво з 26 самостійними міжнародними міжурядовими організаціями, 18 міжнародними організаціями системи Організації Об'єднаних Націй та 13 міжнародними неурядовими організаціями [5].

Розвиток міжнародного співробітництва у галузі митної справи в Україні було віднесено до основних завдань митних органів України (регіональні митниці та митниці), які підпорядковуються спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади в галузі митної справи – ДМСУ, яка є центральним органом виконавчої влади із спеціальним статусом, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері митної справи і діє на підставі Положення №1022/2000[6].

Так, у відповідності до положень ст.36 Митного кодексу України (далі – МКУ), "спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи представляє Україну у Всесвітній митній організації, інших міжнародних митних організаціях"[7].

На основі чинного законодавства України, до "інших міжнародних митних організацій", якщо їх можна так називати, слід відносити[8]:

- Комітет з внутрішнього транспорту ЄЕК ООН;
- Комітет з питань економічного співробітництва та інтеграції (КЕСІ) ООН;
- Вассенарська домовленість;
- Робоча група з питань боротьби з тероризмом, організованою злочинністю та розповсюдженням наркотиків;
- Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС);
- Координуючий орган Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах.

На нашу думку, відповідний перелік потребує доповнення, оскільки у ньому відсутня низка міжнародних організацій (наприклад, Інтерпол, Співдружність Незалежних Держав, Організація за демократію та економічний розвиток – ГУАМ тощо)[9].

Таким чином, виникнення та діяльність міжнародних організацій, а також проведення під їх контролем міжнародних конференцій, шляхом здійснення міжнародного митного співробітництва на багатосторонній колективній основі, безумовно сприяли формуванню системи міжнародного митного права.

Численні міжнародні міжурядові та неурядові організації як митні, так і ті, діяльність яких інколи перетинається із вирішенням питань митного регулювання, самостійно або у співпраці з ВМО й нині продовжують працювати у сфері кодифікації та прогресивного розвитку норм міжнародного митного права.

З метою зміцнення національної безпеки, забезпечення політичних, соціально-економічних та екологічних інтересів, прискорення економічних реформ ДМСУ разом із іншими органами виконавчої влади нашої держави зобов'язані ефективно використовувати потенційні можливості зазначених організацій.

Примітки:

1. Yearbook of International Organizations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ua.be/yearbook
2. Сандровский К. К. Международное таможенное право: учебник. – 2-е изд., испр / К.К.Сандровский. – К.: Знання, КОО, 2001. – 461 с.
3. Международные экономические организации: справ / Редкол.: В.П.Солодовников (гл. редкол.) и др. – 2-е изд., доп. – М.: изд-во АН СССР, 1962. – 1111 с.
4. Bureau International des Tarifs Douaniers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bitd.org/MembreStates.aspx
5. Organisation mondiale des douanes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wcoomd.org/otherlinks/?lid=2#7
6. Правові засади міжнародного митного співробітництва України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pravnyk.info/mtn_10-2.html
7. Митний кодекс України від 11 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002.– № 38-39. – Ст. 288.
8. Про порядок участі центральних органів виконавчої влади у діяльності міжнародних організацій членом яких є Україна:

Постанова Кабінету Міністрів України від 13 вересня 2002р. №1371 // Офіційний Вісник України. – 2002. – № 38. – 1776 с.
9.Міжнародні митні організації[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ms/2011_5/27.pdf

Софія Губені
Львівський національний аграрний університет *

ОЦІНКА СІЛЬСЬКИМ НАСЕЛЕННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕФОРМИ

Успішне проведення економічної реформи, аграрної зокрема, можливе лише в тому разі, коли її основні заходи будуть позитивно сприйняті населенням. Якщо хід аграрної реформи суперечитиме інтересам селянства, то не варто очікувати позитивних результатів. У зв'язку з цим надзвичайно важливо проводити спеціальні дослідження з вивчення громадської думки, ставлення сільського населення до змісту і складових реформи, алгоритму її проведення.

Нами, за згодою авторів дослідження, яке відбулось майже двадцять років тому [1, 2], проведено повторне опитування за двома анкетами. Одна з них (рубрика "А") спрямована на оцінку населенням економічної та аграрної реформ. Це дає змогу порівняти результати, відчути зміни, що відбуваються у сприйнятті населенням економічної реформи [3].

Для повторного опитування, як і в попередньому опитуванні, була було вбрано одне із сіл Радехівської району. Відбір респондентів зроблено методом випадкових чисел [4] з наступним коригуванням репрезентативності. Основна група респондентів включала 120 сільських мешканців, а додаткова - 20. Респондентам була гарантована конфіденційність відповідей.

Таблиця

Загальна оцінка сільським населенням економічної реформи (Анкета А)

Анкетні запитання	В % до всього		2011р. +/- до 1997р.
	1997р.	2011р.	
1. **Як Ви в цілому оцінюєте економічну реформу в Україні ?**			
□ - однозначно позитивно;	2	9	7
□ - однозначно негативно;	18	12	- 6
□ - економічна реформа зруйнувала економіку держави;	18	16	- 2
□ - вона спричиняє до поступового покращення економічного життя;	10	23	13
□ - економічна реформа йде в неправильному напрямку;	39	21	- 18
□ - важко сказати;	22	18	- 4
□ - не знаю.	3	8	5
2. **Як Ви вважаєте, чи потрібні різноманітні форми власності ?**			
□ - так;	49	66	17
□ - ні;	3	2	- 1
□ - тільки державна та колективна;	39	12	- 17
□ - тільки приватна;	2	24	22
□ - не знаю.	10	9	- 1
3. **Як Ви вважаєте, чи потрібно було змінювати економічну модель "соціалізму" ?**			
□ - так;	38	77	38
□ - ні;	10	4	- 6
□ - тільки дещо поліпшити;	49	26	- 23
□ - не знаю.	7	5	- 2
4. **Економічна криза обумовлена -**			
□ - економічною реформою;	10	2	- 8
□ - невмілим проведенням реформи;	64	54	- 10
□ - повільним проведенням реформи;	14	23	9
□ - розпадом Радянського Союзу;	5	0	- 5
□ - діями західних країн;	2	0	- 2
□ - протистоянням комуністів, Росії;	17	18	1
□ - протистоянням мафії;	31	7	- 24
□ - не знаю _____	-	8	8
□ 5. **Які завдання стоять перед економічною реформою ?**			
□ - змінити всю економіку держави на зразок розвинутих країн	77	76	- 1
□ - запровадити приватну власність;	0	24	24
□ - забезпечити приватизацію;	3	0	- 3
□ - ліквідувати колгоспи та державні підприємства;	7	0	- 7
□ - погіршити економічний стан України;	4	1	- 3
□ - дати змогу частині населення розбагатіти;	17	13	- 4
□ - інше_____	-		
□ - Чи брали ви участь в попередньому опитуванні, що проводилось у 1997 році?	х	52	х

Джерело: власні результати дослідження, координатор рубрики у 1997р. - доц. Топішко І.І., у 2011 – студ. Губені С.Ю.

В рубриці та анкеті "А" основне завдання полягало у визначенні загальної оцінки економічної реформи та її складових. Отримані результати дозволяють зробити деякі висновки, що селянам небайдуже, як проходять економічні перетворення, і вони чітко усвідомлюють, що від успіху реформ залежить їхнє життя та благополуччя.

На запитання "Як Ви вважаєте, чи потрібно було змінювати економічну модель, яка була під час "соціалізму"?" у 1997 році відповіді розподілились таким чином: "так" - 38%, "ні" - 10%, "тільки дещо покращити" - 49%, "не знаю" - 7%. В підсумку це означає, що 87% опитаних вважає, що економічну модель періоду соціалізму треба було змінювати, однак значна частина (49%) думає, що ці зміни мали б стосуватись її покращення. Економічну модель соціалізму позитивно оцінює лише 10% сільських жителів. Широкий розподіл оцінок свідчить про не сприйняття у суспільній свідомості коливання від однієї крайності в іншу - від "державного соціалізму" до "дикого капіталізму".

У 2011 році оцінки населенням не зазнали радикальних змін, хоча й відповіді за деякими питаннями значно оптимізувались. На 18 відсоткових пунктів зменшилось число тих, хто вважав, що реформа йде у неправильному напрямку, в той же час приблизно стільки ж респондентів вважають, що реформи відбуваються надто повільно. Зросла кількість прихильників реформи (до 76%).

Привертає увагу настороженість сільських жителів щодо приватної власності (її підтримувало лише 2% опитаних, зараз – майже 24%)), прихильність до державної та колективної власності (39% та 12%). Тому можна допустити, що зроблена в останні роки в економічній політиці ставка на утвердження приватної власності як домінуючої та поступову відмову від державної і колективної форм власності не відповідає настроям та очікуванням селян. Очевидними є прорахунки в економічній просвіті та роз'ясненні населенню значимості приватної власності у становленні ринково економіки.

На основі наведеного вважаємо, що існує прикладна та теоретична необхідність продовження моніторингу оцінки населенням ходу, складових та результатів економічної реформи та реформування на селі.

Примітки:

1. Губені Ю. Е. Економічна реформа – очима села. Результати та аналіз соціологічного опитування // Губені Ю., Біттер О., Топішко І. та ін. – Львів: ЛДАУ, МФ «Відродження», 1997, 51 с.
2. Губені Ю. Е. Економічна реформа – очима селян Галичини // Губені Ю., Топішко І., Мендусь О. – Економічний часопис, 1997, № 6-7, с.37-40
3. Губені Ю. Е. Соціологічне опитування про хід економічно реформи на селі // Губені Ю. Е., Більський Б. В., Топішко І.І., та інш, Економіка АПК, 1997, № 6, с. 11-19
4. Паніна Н. В. Теорія соціологічного дослідження, К.% Наукова думка, 1998

Sofia Hubeni
Lviv National Agrarian University

ESTIMATION BY RURAL POPULATION OF ECONOMIC REFORM

The results of the repeated sociological questioning are resulted. Investigational estimation by the rural population of economic reform. Results are by comparison to previous researches

Наталія Гунчак
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

По мірі розвитку науково-технічного прогресу, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів, збільшення виробничих потужностей і обсягів споживання товарів та послуг, темпів економічного зростання об'єктивно зростала потреба у формуванні інтелектуально орієнтованої економіки як стратегічного напряму її розвитку та інструменту економічного зростання, створення національного багатства.

В умовах глобалізації, як ніколи, зростає перерозподіл інтелектуальних і професійних ресурсів та акумуляція професійного інтелекту, тобто " світових розумів", що визначають темпи розвитку країн, які формують глобальні параметри порядку [1, с.11].

Спостерігається залежність між збільшенням частки в структурі активів суб'єктів господарювання об'єктів інтелектуальної власності та вищим рівнем соціально-економічного розвитку держави, адже створення та використання об'єктів інтелектуальної власності надає економічним агентам такі переваги, як збільшення суми активів, ринкової вартості і капіталізації, диверсифікація напрямів діяльності та розширення пропозиції товарів (послуг), підвищення інноваційності господарювання, а через неї – конкурентоспроможності товарів і підприємств, зниження витратомісткості господарювання.

Визнання людського капіталу головним ресурсом означає становлення суспільства, в якому саме людина знаходиться в центрі соціально-економічної системи. Визнання людини як кінцевої і головної мети суспільного прогресу повинно забезпечити сталий розвиток суспільства, який неможливий без відтворення головного ресурсу – людського капіталу. Людський капітал є визначальним ресурсом, бо він забезпечує формування і використання всіх інших ресурсів [2,с.32].

Як доводить І. Лапшина у праці «Розвиток людського капіталу України в процесі євроінтеграції» - «… виникнення теорій людського капіталу було відповіддю на зміни макроекономічних тенденцій – технічного прогресу, модернізації, посилення конкуренції, що привело до розвитку нової, інформаційної, знаннєвої економіки як двигуна економічного зростання.» [3, с.55].

Аспект функціональних напрямів інтелектуалізації економіки стосується створення і використання об'єктів інтелектуальної власності у фінансовій, інвестиційній, соціальній, демографічній, зовнішньоекономічній, продовольчій, науково-технічній, виробничій, екологічній та інших сферах. До елементів та складових механізму розвитку економіки віднесемо забезпечення відтворювальної функції через інноваційну активність, посилення мотивації до розробки і впровадження у практику наукових знань, реалізацію функції економічної безпеки держави на основі комерціалізації інтелектуальної власності, виконання адаптаційної ролі інтеграції економіки у глобальну та мегарегіональні економічні відносини, ефективнішу участь у міжнародному поділі праці, забезпечення розвитку економіки на інноваційно-інвестиційних засадах, розвиток і використання виробничого потенціалу, наповнення споживчого ринку якісними вітчизняними товарами (послугами), забезпечення цінової стабільності внутрішнього ринку.

Відносно компонент внутрішньої структури розвитку, то інтелектуалізація економіки характеризується посиленням її економічної незалежності через удосконалення техніко-технологічної бази і зниження ресурсо- та енергомісткості, зниження сировинної і ресурсної залежності; підвищенням економічної ефективності в секторах і видах економічної діяльності; створенням умов для збільшення частки в структурі активів нематеріальних активів та розширеного відтворення ресурсного забезпечення національного господарства.

Відтак, є підстави стверджувати, що інтелектуалізація економіки є не лише потужним інструментом, але й невід'ємною умовою економічного зростання, причому не одно сегментного, а комплексного і системного, адже дозволяє підвищити ефективність господарювання на всіх рівнях системної ієрархії – від окремого підприємства (чи навіть особи) до національного господарства; забезпечити посилення міжгалузевих(система вищої освіти, науки, реальний сектор економіки, інституції фінансово-кредитної та інвестиційної сфер) та міжсекторальних (мале і велике підприємництво) синергетичних зв'язків; створити основи запровадження інноваційної моделі структурної перебудови і розвитку економіки.

Характерними для складних умов посттрансформаційного етапу розвитку економіки є наявність системної корупції, тінізації економічних відносин, низької економічної безпеки підприємницької діяльності, непрозорості та незахищеності права власності. Ці чинники негативно позначаються на поведінці економічних агентів, які надають перевагу інвестуванню в фізичний капітал на противагу розвитку інтелектуального капіталу, а відтак потребують врахування при формуванні засобів державної політики забезпечення розвитку економіки на інноваційних засадах.

Домінуючу роль у сучасному соціально-економічному світовому розвитку займають інноваційні процеси. Особливого значення у цих рамках набуває необхідність інтелектуалізації економіки, яка надасть можливість прискорити темпи економічного зростання країни та зміцнити позиції у глобальному просторі. Економіка знань є джерелом продуктивності, інновацій, конкурентоспроможності. Зростання національної економіки стає неможливим без приросту людського, зокрема інтелектуального капіталу, що залежить від прогресивних змін в науці і вищій освіті, стимулювання збільшення та розвитку людського інтелекту. Економічне зростання супроводжується й соціальним і суспільним розвитком, але його основою теж є створення і поширення нових знань.

Примітки:

1. Ажажа М. А. Інтелектуалізація економіки: інноваційний і людський потенціал в умовах глобалізації / М. А. Ажажа // Видавництво Львівської політехніки – 2008. – № 628, С. 11-17;
2. Янишівський В. М. Людський капітал як визначальний фактор соціально-економічного розвитку регіону/ В.М. Янишівський // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2010. - №3 (23). – С.28-32;
2. Лапшина І. А. Розвиток людського капіталу України в процесі євроінтеграції: Монографія / І. А. Лапшина, Львів: Кальварія, 2008. – 332 с.

Natalya Gunchak
Ivan Franko National University of L'viv

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE REVITALIZATION PROCESS OF INTELLECTUALIZATION OF THE ECONOMY IN THE CONTEXT OF INCREASING COMPETITIVENESS

This article reveals the main aspects of a competitive national economy on the basis of activation processes of intellectualization.

Дана Гурська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Загальновідомо, стрижнем будь-якої організації є люди. Від них вирішальною мірою залежить успіх та розвиток організації. Звичайно кваліфікований персонал потребує значних затрат, однак його відсутність обходиться дорожче. Актуальність обраної теми дослідження полягає в необхідності забезпечення формування нової системи роботи з персоналом завдяки створенню і реалізації такої кадрової політики, яка б відповідала сучасним економічних реаліям.

Слід зазначити, що на багатьох сучасних українських підприємствах відсутня обґрунтована кадрова політика. Це передусім пов'язано із небажанням керівництва затрачати кошти та час на організацію системної роботи з персоналом, яка передбачала б науково обґрунтоване вивчення його професійних здібностей, планування їхнього кар'єрного зростання, добір, підготовку, оцінку і розстановку керівних кадрів, розроблення системи заробітної плати, підвищення кваліфікації кадрів, формування перспективних програм соціально-економічного розвитку трудового колективу. Для вирішення цих завдань потрібно, насамперед, чітко з'ясувати що таке кадрова політика. Аналіз сучасної наукової літератури, дає змогу нам розглядати кадрову політику підприємства як систему принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи.

Кадрова політика не може формуватися стихійно, так як вона відображає основні сторони суспільних відносин і носить об'єктивно зумовлений характер. Процес формування кадрової політики можна схематично поділити на такі етапи:

1) визначення мети та головних цілей кадрової політики, їх пріоритетів, виходячи зі стратегії, програм і планів розвитку підприємства;
2) формулювання проміжних цілей, що випливають з головних, з урахуванням умов їх реалізації (структуризація цілей);
3) визначення сукупності взаємопов'язаних функцій, необхідних для досягнення цілей з урахуванням прийнятих стратегій та концепцій;
4) з'ясування умов та обмежень, за яких буде реалізовуватися політика;
5) вибір відповідних засобів, інструментів і дій у межах обраної політики;
6) виявлення та діагностування проблем у межах реалізації обраної політики [2].

Кадрова політика визначає генеральний напрямок і основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них розробляються власниками підприємства, вищим керівництвом, кадровою службою, але напрямками кадрової політики підприємства є визначення шляхів розвитку кадрів, поліпшення морально-психологічного клімату в колективі, визначення основних вимог до персоналу, формування нових кадрових структур і механізмів управління персоналом, формування концепції оплати праці, і морального стимулювання, вибір шляхів залучення, збереження і вивільнення кадрів тощо.

На нашу думку, основна мета кадрової політики є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства (рис. 1).

Вважаємо за необхідне виділити дві групи факторів, що впливають на процес формування кадрової політики підприємства: внутрішні та зовнішні фактори. Так, до зовнішніх чинників, що визначають кадрову політику підприємства, належать: національне трудове законодавство; взаємини з профспілкою; стан економічної кон'юнктури; ситуація на ринку праці. Наприклад, присутність у нормах деяких країн заборон на застосування тестів при прийомі на роботу змушує працівників служб управління персоналом бути дуже винахідливими в проектуванні програм відбору та орієнтації персоналу.

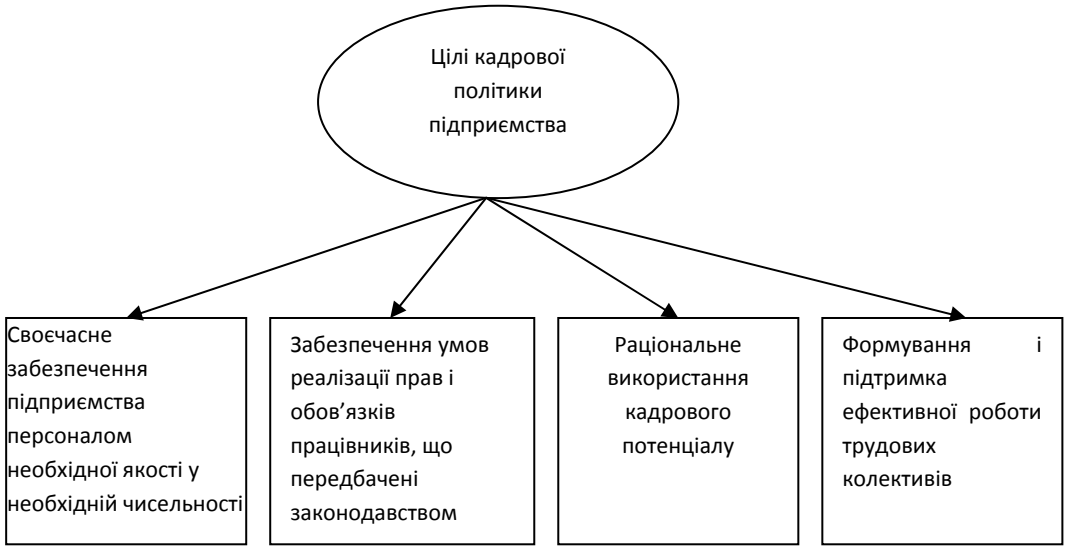


Рис. 1. **Цілі кадрової політики підприємства** [1, с. 127]

Серед внутрішньофірмових факторів найсуттєвішими є вимоги виробництва, стратегія й цілі розвитку організації, їх часова перспектива та ступінь конкретизації. Наприклад, організація, яка націлена на швидке отримання прибутку, а потім таке ж швидке згортання виробництва, буде інакше будувати свою політику стосовно персоналу, ніж організація, зорієнтована на постійне розгортання та розширення виробництва.

Формуючи кадрову політику підприємства слід дотримуватись таких принципів: повна довіра до працівника і надання йому максимальної самостійності; у центрі економічного управління повинні бути не фінансами, а людина і його ініціатива; результат діяльності підприємства визначається ступенем згуртованості колективу; максимальне делегування функцій управління працівникам; необхідність розвитку мотивації працівників.

У сучасних умовах розвитку організації на основі кадрової політики повинні вирішуватись такі завдання:

- розробки системи науково обґрунтованого вивчення здібностей працівників, їх професійного та посадового переміщення у відповідності з діловими й особистими якостями, застосування цілеспрямованої підготовки персоналу, його розвитку;
- активізації роботи кадрових служб з питань стабілізації трудового колективу, підвищення трудової і соціальної активності працівників;
- переходу від переважно адміністративних методів управління персоналом до економічних, соціальних і соціально-психологічних;
- залучення працівників до управління виробництвом.

Формуючи ефективну кадрову політику, її слід узгодити з стратегічною програмою розвитку підприємства, тобто вона повинна бути гнучкою, з одного боку, стабільною, оскільки із стабільністю пов'язані певні плани працівників, а з другого – динамічною, тобто корегуватись відповідно до змін тактики підприємства, економічної ринкової ситуації; економічно-обґрунтованою, виходячи з реальних фінансових можливостей, що забезпечить індивідуальний підхід до працівників.

Примітки:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: Навч. посібник / Л.В Балабанова., О.В. Сардак. – К.:ВД Професіонал, 2006. – 512 с
2. Череп А.В, Єкімова О.О. Парадигма кадрової політики суб'єктів господарювання / Череп А.В, Єкімова О.О. // Економічний простір – 2009. – №22/2 – С. 145 – 155

Dana Hurs'ka
Ivan Franko National University of L`viv

FORMATION OF STAFF POLICY IN THE MODERN ORGANIZATION

Main stages of the formation of staff policy in the modern organization is analyzed by the author, the main factors that influence this process, the main principles and objectives to be followed in the construction of personnel policy.

Уляна Гутей
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЯ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИЧНИХ СИСТЕМ

«Енергетика - це фізика плюс економіка» - слова Акад. М. Стариковича. Проблема оптимізації енергетичних систем досліджується протягом багатьох років і досі залишається невирішеною. Вона торкається як і економіки (мінімізація витрат на функціонування електростанцій, максимізація виробленої електроенергії) так і екології (обмеженість земних ресурсів). Завданням даної роботи є оптимізація розподілу активних навантажень в теплоенергетичній системі.

Розглянемо задачу оптимізації активних навантажень при заданому обсязі продажу електроенергії. В процесі експлуатації електроенергетичної системи неминучі відмінності фактичних і планових значень. Це пов'язано з неточністю прогнозу споживання енергії, відхиленнями фактичної вироблення електроенергії від заданої.

Баланс вироблення електроенергії *k*-тій електростанції за період Т

$$W_{W_k} = \sum_T P_{tk} - W_{Tk} = 0, \quad (1)$$

де P_{tk} – активне навантаження *k*-тої електростанції в інтервалі часу *t*; W_{Tk} – заданий обсяг виробітку електроенергії *k*-тою електростанцією за аналізований період T .

Баланс активної потужності ЕЕС для інтервалу часу *t*

$$W_t = P_{tб} + \sum_{n-1} P_{ti} - \sum P_{tн} - \Delta P_t = 0 , \tag{2}$$

де $P_{tб}$ – навантаження балансуючого вузла в інтервалі часу *t*; P_{ti} – навантаження *i*-тої незалежної теплової електростанції в інтервалі часу *t*; $\sum P_{tн}$ – сумарне споживання активної потужності в вузлах в інтервалі часу *t*; ΔP_t – втрати потужності в мережі в інтервалі часу *t*.

Цільовою функцією моделі є мінімізація затрат на паливо у вартісному вираженні

$$C_{eec} = \sum_i c_i B_i , \tag{3}$$

де c_i – ціна умовного палива *i*-тої теплової електростанції; B_i – витрати палива *i*-тої теплової електростанції.

Розглянемо енергосистему з *m* теплових електростанцій з обмеженнями виду (1) і балансуючою тепловою електростанцією (без обмеження виробітку). Для даної енергосистеми складемо функцію Лагранжа, яка включає: витрати на паливо для кожного розрахункового інтервалу часу, баланси потужностей, баланси вироблення електроенергії ТЕС. Таким чином, функція Лагранжа визначається рівнянням

$$L = C_{eec} + \sum_T \lambda_t \left(P_{tб} + \sum_{n-1} P_{ti} - \sum P_{tн} - \Delta P_t \right) + \sum_m \lambda_k \left(\sum_T P_{tk} - W_{Tk} \right). \tag{4}$$

похідна функції Лагранжа по навантаженні *k*-тої незалежної ТЕС для інтервалу часу t (при $\partial \sum_T P_{tk} \Big/ \partial P_{tk} = 1$ і $\partial W_{tk} \Big/ \partial P_{tk} = 0$) дорівнює

$$\frac{\partial L}{\partial P_{tk}} = c_k \varepsilon_{tk} + \lambda_t \left(1 - \frac{\partial \Delta P_t}{\partial P_{tk}} \right) + \lambda_k = 0 . \tag{5}$$

де $c_k \varepsilon_{tk}$ - приріст затрат k-тої електростанції. [1]

Оскільки $P_{tб} = const$ і відповідно $c_б \varepsilon_б = const$, відносний приріст витрат балансуючої станції також має дорівнювати відносному приросту в енергосистемі. У результаті має місце тотожність

$$-\lambda_t = c_б \varepsilon_б \tag{6}$$

З урахуванням виразів (1), (2) і (5) можна записати.

$$c_k \, \varepsilon_{tk} + \lambda_k = c_б \, \varepsilon_{tб} \left(1 - \frac{\partial \Delta P_t}{\partial P_{tk}} \right). \tag{7}$$

Фізичний сенс невизначеного множника $\lambda_к$ полягає в фіктивній зміні характеристики відносних приростів витрат в натуральному або вартісному виразі (у відповідність поставленого завдання оптимізації).Оптимальний розподіл активного навантаження в ЕЕС для періоду часу відповідає рішенню системи рівнянь (7). У системах рівнянь виду (8) присутні рівняння балансів заданої вироблення електроенергії для m електростанцій. Це відповідає повній системі рівнянь з m невідомими невизначеними множниками Лагранжа $\lambda_{mec\,k}$.

Задача оптимізації розподілу активних навантажень електростанцій в умовах дефіциту палива.

В процесі експлуатації енергосистем можливе виникнення дефіциту палива на теплових електростанціях. В цьому випадку необхідний введення обмеження на витрати палива або, що майже аналогічно, на вироблення електроенергії електростанцією.

$$\left.\begin{array}{l}
c_1 \, \varepsilon_{t1} + \lambda_{mec1} - c_б \, \varepsilon_{tб} \left(1 - \dfrac{\partial \Delta P_t}{\partial P_{t1}} \right) = 0 \\
\ldots \\
c_m \, \varepsilon_{t,\,m} + \lambda_{mec\,m} - c_б \, \varepsilon_{tб} \left(1 - \dfrac{\partial \Delta P_t}{\partial P_{t,m}} \right) = 0 \\
c_{n-m-1} \, \varepsilon_{t,\,n-m-1} - c_б \, \varepsilon_{tб} \left(1 - \dfrac{\partial \Delta P_t}{\partial P_{t,n-m-1}} \right) = 0 \\
\ldots \\
c_{n-1} \, \varepsilon_{t,\,n-1} - c_б \, \varepsilon_{tб} \left(1 - \dfrac{\partial \Delta P_t}{\partial P_{t,n-1}} \right) = 0 \\
W_t = 0
\end{array}\right\} . \tag{8}$$

Обмеження у вигляді добової витрати палива *g*-тої електростанції представляється у вигляді балансу

$$W_{B_g} = \sum_T B_{tg} - B_{Tg} = 0\,, \tag{9}$$

де B_{tg} – витрата палива *g*-тої електростанцією в інтервалі часу *t*; B_{Tg} – заданий добовий витрата палива *g*-тої електростанцією за аналізований період T .[2]

Для спрощення рішення розглянутої задачі запишемо функцію Лагранжа тільки для теплових електростанцій з обмеженнями. Для даної енергосистеми функція Лагранжа включає: баланси потужностей для кожного розрахункового інтервалу часу; баланси заданих витрати палива ТЕС.

Таким чином, функція Лагранжа визначається рівнянням

$$L = C_{eec} + \sum_T \lambda_t \left(P_{t\delta} + \sum_{n-1} P_{ti} - \sum P_{tн} - \Delta P_t \right) + \sum_f \lambda_g \left(\sum_T B_{tg} - B_{Tg} \right). \tag{10}$$

Фізичний сенс невизначеного множника λ_g інтерпретується таким чином: у постановці завдання мінімізації витрат на паливо - фіктивне збільшення ціни на дефіцитне умовне паливо; у постановці завдання мінімізації витрат умовного палива - фіктивне збільшення відносних приростів витрат теплової електростанції в натуральному вираженні.

Аналіз результатів дослідження показує, що для даних умов рівність відносних приростів витрат електростанцій дотримується для невеликої області навантажень. У решті випадків оптимальний розподіл визначається балансом потужності при не дотриманні рівності відносних приростів витрат.

При заданому графіку навантаження енергосистеми в часі, отримані результати можна розглядати в якості вирішення завдань: оптимізації активних навантажень при заданій виробленні електроенергії ТЕС (при $\lambda_{mec} = 0$ в системі рівнянь (8)); оптимізації активних навантажень при заданих добових витратах палива.

Примітки:

1. Федотов С. А. Оптимизация режимов энергосистем в условиях перехода к рыночным отношениям в энергетике: учеб. пособие / С. А. Федотов. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2006. – 92 с.
2. Боровиков В. А. Электрические сети энергетические системы. / В.А. Боровиков – М., 1989. – 434 с

Gutei Uliana
Ivan Franko National University of L'viv

OPTIMIZATION OF THERMAL POWER SYSTEMS

Theses concerned with optimization of thermal energy systems. The main problem is posed is to reduce the cost of operation of power stations and efficient use of energy. The study was carried out on energy system example of CHP. To optimize the energy system was used Lagrange multipliers.

Taras Gutsuliak
Ivan Franko National University of L'viv

STRESS TESTING AND BANK CAPITAL

Past and recent events have shown the disruptive power of financial crises. The direct costs of the crises on the financial system – however measured – are high; indirect effects to the entire economic system may be dramatic and longlasting.

The need of providing stress tests of the banking system is determined by the NBU Resolution N460 “Approval of guidelines for the procedure of stress-testing banks of Ukraine”. In January 2012 World Bank recommended Ukraine to provide stress tests in banking system, cause it is still high risk of banking system in developing countries.

Significant contribution to the development of theory and practice of banking system stability and the use of stress tests for the evaluation made by such foreign scientists as M. Quagliariello, L. Allen, M. Jones, G. Kaminsky, G. Slack, S. Sorensen, P. Hilbert, etc. . These issues are discussed in the works of our scientists: A. Baranovsky, VA Zinchenko, AI Kireeva, M. Savluk.

NBU recommend to provide stress tests of such risks: Credit risk, Liquidity risk, Market risk (currency risk, interest rate risk), Operational risk [1]. The main methods of stress testing in a commercial bank are scenario analysis (based on historical and hypothetical events) and sensitivity analysis of portfolio assets of the bank to changes of risk factors. Scenario analysis mainly focused at assessing strategic prospects of the bank. It allows to estimate the potential number of simultaneous impact of risk factors on the bank in case of extreme, but along with those of probable events [2].

The methodology aims at assessing the impact on the various portfolios in a scenario consistent way. The same shocks specified in the scenario are applied to assess the losses in Credit risk (PD time profile, LGD time profile, EAD time profile), Market risk, Operational risk, Country risk (Country specific shocks), Funding risk (funding costs), Legal risk, Strategic risk.

Under Basel II, banks must hold capital against credit risk (also against market and operational risk, but credit risk constitutes major part). In the Basel capital accord default probabilities and asset or default correlations are key factors for determining risk weights under the IRB approach. Modeling and estimation of default probabilities and default correlations are central for credit risk models since value-at-risk calculations are very sensitive due to changes of these parameters. The IRB approach is based on four key parameters used to estimate credit risks: PD (the probability of default of a borrower over a one-year horizon), LGD (the loss given default (or 1 minus recovery) as a percentage of exposure at default), EAD (exposure at default (an amount)). Expected loss as an amount: EL = PD* LGD*EAD [3].

The Ukrainian banking system is mostly compatible with Eastern Europe countries, cause they have a relatively short history of functioning in a market economy and they went through deep-reaching processes of structural change. Stress scenarios for credit risk were held in these countries. For example:

Czech Republic

- An increase in non-performing loans (NPLs) by 30 per cent
- An increase in NPL ratio by 3 percentage points
- Between 10 per cent and 40 per cent of loans to households or loans to corporations become non-performing

Latvia

- Calculation of the capital adequacy ratio under the assumption that 20 per cent of loans from selected portfolios (loans to export industries, loans to domestic market industries, real-estate loans, housing loans) become non-performing
- Bank-by-bank calculation of an increase in NPLs that would decrease the capital adequacy ratio to 8 per cent

Poland

- Calculation of credit losses incurred in the event of a bankruptcy of three largest corporate (non-financial) borrowers and their impact on capital adequacy
- Bank-by-bank calculation of an increase in impaired loans that would decrease the capital adequacy ratio to 8 per cent
- Calculation of the capital adequacy ratio under the assumption that impairment provisions increase to cover the whole unsecured part of impaired loans; additional decreases in collateral value of 25 per cent and 50 per cent

Slovakia

- Largest historical monthly increases in NPLs happen for 2 or 5 months in succession
- A 4 per cent increase in non-performing household loans combined with a drop in prices of real-estate collateral of 30 per cent or 50 per cent [4, P.277].

The Tier 1 capital ratio is the ratio of a bank's core equity capital to its total risk-weighted assets (RWA). Risk-weighted assets are the total of all assets held by the bank weighted by credit risk. Basel Committee on Banking Supervision guidelines total RWA is not limited to Credit Risk. It contains components for Market Risk (typically based on VAR) and Operational Risk. Stressing the Capital Ratio shows protection against unexpected losses.

Tier1 Capital Ratio= [Tier1 before Stress + Earnings - Losses 0.5*(Basel II EL - Provisions)] / RWA

Table 1

Earnings	Losses	Basel II EL Provisions	RWA
Earnings Scenarios Reduce retained earnings • Reduced Commissions and Fees Income; • Reduced Trading Income	**Actual defaults and other losses** •Market Losses; •Credit Losses (defaults); •Increased Funding Costs; •Operational Losses	**Provisions and Basel II EL** (The deterioration of the credit quality of the portfolio induces an increase in the provisions and Basel II EL. 50% of the difference between the two (if positive) must be subtracted from the available capital)	**Stress depends on Basel II treatment** • Higher credit RWA due to lower quality assets. • Higher Market Risk charges as market volatility feeds into VaR calculations

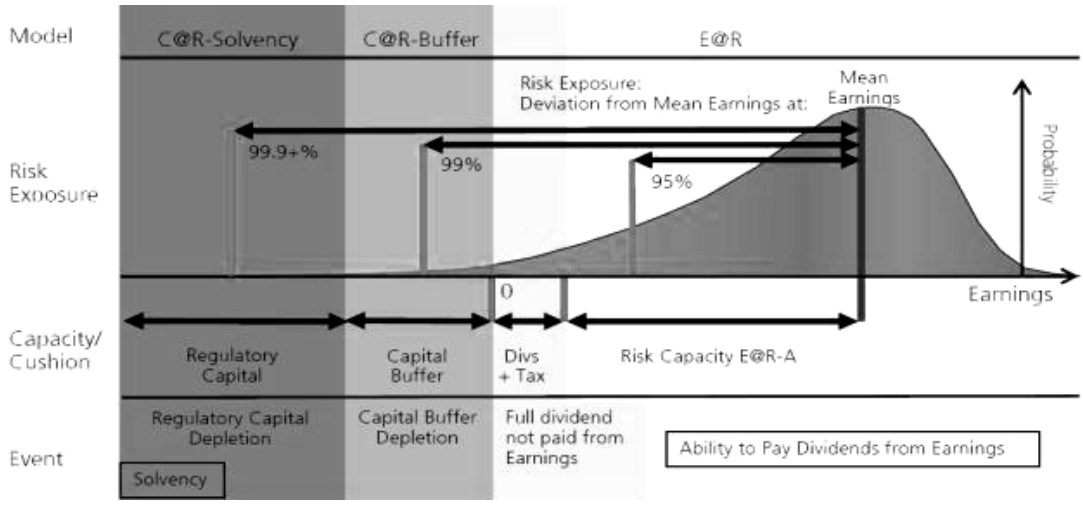


Fig 1. Risk Appetite definition– Statistical Aggregation model

Stress testing is an important risk management tool that is used by banks as part of their internal risk management and, through the Basel II capital adequacy framework, is promoted by supervisors. Stress testing alerts bank management to adverse unexpected outcomes related to a variety of risks and provides an indication of how much capital might be needed to absorb losses should large shocks occur. Implementation of international experience taking into consideration of the banking risks will provide not only the predictability of the banking system and economic safety at the macro level.

Notes:

1. Guidelines on the order of the stress testing of banks of Ukraine. Approved by the NBU of 06.08.2009 № 460
2. Alimov S. O.: Basic principles of stress-testing in the commercial bank, 2010
3. Section III.B, § 23 – 30, of Basel Committee on Banking Supervision, 2001.
4. Mario Quagliariello: Stress-testing the Banking System: Methodologies and Applications. 2009.
5. Enrico Piotto: Group-wide Stress Testing, PRMIA, UBS, 2011.

Христина Данилків
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ПІДТРИМКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

На сьогодні загальновизнаним фактом є те, що мале підприємництво – це невід'ємний елемент ринку, важливий фактор інноваційного розвитку та ефективного функціонування економіки.

Особливість, роль та значення малого підприємництва в ринковій економіці і загалом у житті суспільства полягає в тому, що воно є одним з провідних секторів національної економіки; визначає темпи економічного розвитку; здійснює

структурну перебудову вітчизняної економіки; характеризується швидкою окупністю витрат та високою мобільністю; забезпечує додаткові робочі місця та реалізацію інновацій; сприяє послабленню монополізму та розвитку конкуренції.

Разом з цим, мале підприємництво в перехідних економіках має потенціал щодо сприяння вирішенню проблеми швидкої переорієнтації ресурсів з менш ефективного виробництва в більш ефективне при змінах кон'юнктури ринку. У цьому ж випадку сектор малого підприємництва може зіграти значну роль у звільненні держави від утримання на бюджеті низькорентабельних та збиткових підприємств шляхом оренди їх майна і перетворенні наявних виробничих потужностей на прибуткові та потрібні суспільству.

Однак, необхідно зазначити, що динамічність та активність розвитку малих підприємницьких структур стримується в основному через різноманітні фінансові бар'єри. У порівнянні з великими, малі підприємства знаходяться у вкрай невигідному становищі щодо традиційних джерел фінансування: їм значно складніше отримати державне замовлення; комерційні банки не безпідставно оцінюють ступінь ризику кредитування малого підприємства значно вище і не зацікавленні у співпраці з ними; трансакційні витрати на обслуговування мікрокредитів більш високі, що значно обтяжує ціну позикових коштів і робить їх малодоступними. Для того, щоб пом'якшити дію цих об'єктивних чинників та підвищити конкурентоспроможність малих підприємств на ринку позикового капіталу потрібна система заходів щодо фінансово-кредитної підтримки цього сектору економіки.

Традиційно одним із головних шляхів вирішення даної проблеми є крединта підтримка малого бізнесу вітчизняними банківськими установами. Саме так, сьогодні банківські установи пропонують суб'єктам малого підприємництва широкий асортимент фінансових послуг (співфінансування, терміновий кредит, овердраф, кредитна лінія, факторинг, операції РЕПО, проектне фінансування, мікрокредитування), а також консультаційні, інформаційні та персоналізовані послуги в режимі он-лайн через Інтернет (Інтернет-банкінг).

Дослідження тенденцій розвитку фінансування підприємницьких структур засвідчили, що одним з перспективних різновидів сучасного кредитування малого бізнесу є мікро- та експрес- кредитування (короткострокові кредити). Варто зазначити, що у грудні 1998 року Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР), Німецько-український Фонд разом з Програмою Європейського Союзу TACIS і Агентством США з Міжнародного Розвитку USAID заснували Програму мікрокредитування в Україні. Ця програма є розширенням кредитної лінії для малих та середніх підприємств, що існує в Україні з 1995 року. Мета цієї Програми – фінансова підтримка розвитку малих підприємницьких структур шляхом створення для них сприятливих умов для отримання банківських кредитів на постійній основі [1, с. 93].

Загалом, за весь період роботи Програми мікрокредитування в Україні (ПМКУ), із квітня 1998 року по квітень 2009 року, МСП України одержали близько 575000 кредитів на суму більше 4,4 млрд дол. США. Щомісяця банки-партнери ПМКУ видають 14000 кредитів на суму понад 160 млн дол. США. Основна частина кредитів у поточному портфелі - це "експрес" кредити (приблизно 60%). Частка "мікро" кредитів становить 30%, "малих" і "агро" кредитів - по 5%. У рамках ПМКУ фінансуються підприємства, що працюють у сфері торгівлі (76%), виробництва (6%), надання послуг (15%) і сільського господарства (3%). Середній розмір поточного кредиту одному клієнтові дорівнює 7800 дол. США, які є яскравим підтвердженням того, що банки-партнери послідовно підходять до обслуговування цієї цільової групи [4].

Достатньо поширеним методом та потужним імпульсом активізації підприєницької діяльності, а також системи фінансування реального сектору економіки, можна вважати лізинг, оскільки саме з ним пов'язують певні надії на вирішення проблем браку коштів для оновлення матеріально-технічної бази та структурної перебудови економіки загалом.

Активізація лізингових послуг є досить значним важелем для розвитку малого підприємницького бізнесу, адже це достатньо ефективний спосіб залучення додаткових коштів; чудова альтернатива банківському кредитуванню; являється одним з найцікавіших форм інвестування, що здатні значно пожвавити процес відтворення виробництва; надати потужний поштовх процесам приватизації, оновлення технологічного парку існуючих підприємств і створення нових виробництв, оптимізувати використання наявного машинного устаткування і на вигідних умовах отримати найсучасніше вітчизняне та закордонне устаткування.

Необхідно відзначити, що останнім часом, процес упровадження лізингу в Україні помітно пожвавився. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» та Держфінпослуг підвели підсумки діяльності ринку лізингу за 2011 р., які свідчать, що дана галузь виявляє всі ознаки одужання після фінансової кризи – впродовж року відбувся стрімкий ріст обсягів нового бізнесу, а загальний портфель чинних угод також продемонстрував стале зростання. Так, за підсумками I кварталу 2011 року аналітичний департамент НРА «Рюрік» констатує збільшення обсягів лізингових операцій порівняно з аналогічним періодом як 2010 р., так і 2009 р. Вартість укладених договорів фінансового лізингу за підсумками 2011 р. становила 1274,7 млн. грн., що на 80,0% більше, ніж за аналогічний період 2010 р. (708,4 млн. грн.). У структурі джерел фінансування лізингових операцій сукупний обсяг власних коштів збільшився на 211,5 млн. грн. (з 53,8 млн. грн. станом на 01.04.2010 р. до 265,3 млн.грн. станом на 01.04.2011 р.), а сукупний обсяг позичкових коштів, у тому числі банківських кредитів, збільшився на 320,2 млн. грн. (з 389,0 млн. грн. станом на 01.04.2010 р. до 709,2 млн.грн. станом на 01.04.2011 р.) [3].

Варто наголосити, що протягом останнього року спостерігається тенденція до збільшення обсягів надання факторингових операцій. Саме так, адже основною аудиторією користування факторинговими послугами залишається малий бізнес, який характеризується найвищою динамікою розвитку, тобто найбільше потребує постійного поповнення оборотних коштів.

Загалом, ринок послуг факторингу в Україні за результатами 2011 р. порівняно з підсумками аналогічного періоду 2010 р. показав зростання, перевищивши об'єм наданих послуг на 88,5% (або 495,6 млн. грн.), і склав 1055,6 млн. грн. Протягом I кварталу 2011 р. фінансові компанії уклали 1562 договори факторингу, що у 3,5 рази більше порівняно з I кварталом 2010 р. [3]. Це пояснюється тим, що факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування власної дебіторської заборгованості та поповнити обігові кошти.

Перспективним, але поки що малоосвоєним інструментом фінансування малого бізнесу виступає венчурне фінансування.

Венчурне фінансування - це один із найбільш ефективних способів фінансування венчурним капіталом приватних підприємств, які займаються ризиковими науково-дослідницькими та конструкторськими розробками. Основна відмінність від традиційного інвестування полягає в тому, що фінансові активи надаються підприємству без будь-якої гарантії забезпечення рухомим чи нерухомим майном або заощадженнями підприємства. Єдиною гарантійною заставою служить відповідна частина акцій (менша ніж контрольний пакет) існуючого або тільки створюваного підприємства, тобто венчурний капітал надається підприємству під перспективну ідею.

Проте, зростання венчурного фінансування в нашій державі не можна назвати задовільним. Кількість венчурних інвесторів в Україні на сьогоднішній день надто мала, до того ж серед них зовсім відсутні венчурні фонди з вітчизняним капіталом. Загальна сума залученного такого капіталу в 2009 році була в межах 200 - 300 млн. дол., але фактично інвестовано не більше 100 млн., при цьому розмір вкладених коштів в Україні становить не більше відсотка від щорічних надходжень до європейських венчурних фондів [2]. Такий стан венчурного фінансування в Україні обумовлений відсутністю передумов для створення венчурної інфраструктури, нестабільністю економічного та політичного середовища та інертністю держави в питаннях підтримки венчурного підприємництва.

Власне кажучи, існує багато способів, щодо покращення ситуації підтримки та розвитку малого бізнесу в Україні. Кожен з них здатен вирішити чи не найголовнішу проблему малого бізнесу – проблему пошуку та отримання фінансових ресурсів. Відповідно до цього, інтенсивний розвиток малих підприємницьких структур не може не відбуватись без організаційно-правової та фінансово-кредитної підтримки з боку держави. Держава, як інституційна основа розвитку національної економіки і суспільства має враховувати ті проблеми, які виникають перед малим бізнесом сьогодні та брати активну участь у формуванні політики щодо сприяння розвиткові малих підприємницьких структур.

Примітки:

1. Данилків Х. П. Макроекономічний аналіз пільгового кредитування малого бізнесу в Україні // Науково-популярний журнал «Вісник науковця». 2011. №4. С. 93-96.
2. Малий бізнес. Фінансове обслуговування і забезпечення функціонування підприємств бізнесу. – Режим доступу: http://smallfinans.ru/index.php.
3. Національне рейтингове агенство «Рюрік» «Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2011 р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua
4. http://www.microcredit.com.ua/news/33

Khristina Danilkiv
Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Currently recognized fact is that small business – is an integral part of the market, an important factor for the development and effective functioning of the economy. At the same time, small business in transition economics has the potential to help address the problem of rapid reorientation of resources from less effective in producing more effective in changing market conditions.

In this work the problem of stimulating small business development in Ukraine by means of finansical and credit levels. The analysis of sources of finansical and credit small business. Considered its institutional framework of finansical and credit.

Романа Данилюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У РИНКОВИХ УМОВАХ

Вивчення конкурентних переваг має велике значення для управління підприємством, так як розвиток організації неминуче пов'язане конкуренцією і протистоянням на ринку іншим виробникам і постачальникам аналогічної продукції.

В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція підприємств-товаровиробників. Практично, це завжди конкуренція з відомими світовими виробниками. Сьогодні не можна розраховувати на те, що знайдеться ринок, недоступний для світових виробників, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності власної продукції потребуватиме постійних рішучих дій для свого вирішення. Проблема підвищення конкурентоспроможності стосується практично всіх сторін життя суспільства. У розвинутих країнах, наприклад, вона постійно перебуває в центрі уваги державних діячів і ділових кіл. Загострення конкурентної боротьби за збут продукції змушує країни постійно шукати нові можливості й резерви для збуту своєї продукції, удосконалювати технологію з метою створення якісних товарів.

Дослідженнями проблем конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства займалися такі вчені як Т.Б. Харченко, В. Шкардун, Г.Р. Чупик, І. Коломієць, А.В. Войчак, Р.В. Камишніков, В.Д. Маркова, С.А. Кузнєцова, Р. Грант, М. Портер та інші.

Конкурентна перевага – наявність у системі якої-небудь ексклюзивної цінності, що дає їй переваги перед конкурентами. Конкурентні переваги підприємства, за джерелами їх виникнення, можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень затрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів. Зовнішні конкурентні переваги – це ті, які базуються на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їхніх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їхньої діяльності [1]. Базисом загальної конкурентної переваги є переваги внутрішні, однак це всього потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Зовнішні конкурентні переваги, з одного боку, орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших конкурентних переваг, а з іншого – забезпечують йому конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів.

Сутність конкурентних переваг більш повно проявляється через їх властивості: порівняльний, відносний характер; прив'язаність до конкретних умов та причин (географічних, часових); підкореність неоднозначному впливу множини різнорідних чинників Конкурентні переваги не є властивостями іманентними, невід'ємно притаманними конкретному об'єкту (підприємству, країні). Вони не витікають з його внутрішньої природи, а виявляються лише за умов порівняння цього об'єкта з іншими. Таким чином, можна стверджувати, що конкурентні переваги підприємств слід визначати шляхом порівняння найбільш суттєвих характеристик їх діяльності.

Вид конкурентної переваги і сферу, в якій воно досягається, можна об'єднати в поняття типових стратегій бізнесу:

– стратегія лідерства у витратах – виробництво якісного продукту без широкого асортиментного шлейфу;

– стратегія широкої диференціації припускає існування у споживачів високої цінності відмітних характеристик товару;

Нині багато компаній здійснюють свою діяльність без будь-яких планів. У компаніях великих і маленьких менеджери настільки зайняті, що зовсім не залишається часу на планування. У невеликих компаніях менеджери схильні думати, що формальне планування це доля великих компаній, а в середніх і великих менеджери вважають, що чудово обходилися без цього і раніше, а зараз тим більше, та й часу на це немає треба займатися конкретними завданнями. І всі вони разом схиляються також до думки, що зусилля, витрачені на планування, з'їсть без залишку ринок.

Стратегічне планування є фундаментом для решти видів планування в компанії. Воно починається з визначення глобальних цілей і місії компанії. Для цього збирають повну інформацію про внутрішнє і зовнішнє середовище організації. Після SWOT-аналізу найвище керівництво вирішує, якими видами діяльності зайнятися та які товари випускати. Також аналізують за допомогою цього методу сильні та сторони та можливості підприємства та на їх основі формують конкурентні переваги. Слід зазначити, що SWOT-аналіз допомагає також виявити які стратегії підприємству в жодному разі не потрібно використовувати, оскільки в порівнянні з конкурентами вони програють [2]. Причому аналізують не тільки статичний стан фірми, а й діагностують стан із урахуванням існуючих проблем і перспектив. Далі розробляють конкретніші цілі. Процедура формулювання стратегії і вибору альтернатив складається з таких етапів: оцінювання існуючої стратегії; фаза формулювання; планування ризику; вибір стратегічних альтернатив:

– Оцінювання існуючої (діючої) стратегії. Первинне оцінювання діючої стратегії здійснюють вже на попередньому етапі, коли оцінюють внутрішні можливості. Проте, оцінюючи наявні резерви на підприємстві, що дають змогу підвищити ефективність його функціонування, ми раніше не оцінювали життєвість діючої стратегії і сформульованих правил поєдінки.

– Фаза формулювання. Стратегія, будучи об'єднаною основою для організаційних зусиль, вимагає розробки серії стратегічних планів як на рівні підприємства загалом, так і на рівні підрозділів. Закономірно, що кожен стратегічний план є частиною загального, і стратегія підприємства об'єднує їх усі разом.

Стрижнем будь якого стратегічного плану підприємства є його базова стратегія. Вибір базової стратегії прерогатива керівництва підприємства. Керівництво, оцінюючи та аналізуючи інформацію, одержану на попередніх кроках, ухвалює остаточне рішення.

– Планування ризику. Планування ризику важлива складова стратегічного плану. Основною метою є підтримка високого рівня протидії впливу зовнішнього середовища і зменшення втрат, спричинених цим впливом. Останнім часом у західних фірмах стає дедалі популярнішим не розробка резервних стратегій, а створення систем кризових ситуацій, що характеризуються дуже високим ступенем централізму схвалюваних рішень і швидкою реакцією на зміни в середовищі. Це випливає з того, що сам набір можливих впливів стає таким різноманітним, що фірма не в змозі передбачити всі можливі ситуації.

– Вибір стратегічних альтернатив. У межах вибраної базової стратегії можливі кілька курсів дій, які прийнято називати стратегічними альтернативами. Розробка стратегії повинна торкатися всіх рівнів управління підприємства, оскільки рішення, що виробляються під час стратегічного планування, торкаються всіх співробітників організації.

Отже, можемо підсумувати, що в сучасних ринкових умовах виграє той господарюючий суб'єкт, котрий весь час аналізує свою діяльність, виділяє ті чи інші конкурентні переваги, вдосконалює їх, старається усунути слабкі місця, і, таким чином, формулює свою кокурентну стратегію, інколи їх може бути і декілька. Формування конкурентних переваг є невідємною частиною кожного підприємства.

Примітки:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: ОАО "Типография "НОВОСТИ"", 2000. – 256 с.
2. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. Учебник / Под ред. В.А.Белошапки. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. 9-е изд.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003.-1200с.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544с.

Romana Danilyuk
Ivan Franko National University of L'viv

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN MARKET CONDITIONS

In a globalized world economy globalized and competitive enterprise-producers.Practically, it is always a competition with well-known world producers. Today you can not expect that there is market available for global manufacturers, so the problem of ensuring the competitiveness of its products require regular decisive action for their solution. Competitive advantage is the presence in the system exclusive of any value,which gives it an advantage over competitors.

Анастасія Димінська
Київсьий націоальний університет імені Тараса Шевченка

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК SWOT-АНАЛІЗУ

У 1963 році в Гарварді на конференції по проблемам бізнесу та політики професор K. R. Andrews вперше публічно озвучив абревіатуру SWOT. З того часу в наукових та практичних колах широко відомим стало поняття SWOT-аналізу – аналізу в стратегічному плануванні, що полягає в розділенні чинників і явищ на чотири категорії:

- сильні сторони об'єкту (Strengths),
- слабкі сторони об'єкту (Weaknesses),
- можливості (Opportunities),
- небезпеки (Threats).

Спочатку SWOT-аналіз використовувався для збору та систематизації інформації про поточну ситуацію та тенденції її розвитку. Але пізніше SWOT-аналіз почали використовувати в ширшому плані – для стратегічного планування.

У 1965 році професори E. P. Leraned, C. R. Christensen, K. R. Andrews та W. Q. Guth запропонували технологію використання SWOT-аналізу для розробки стратегії економічної поведінки фірми. Була запропонована схема LCAG (по першим буквам прізвищ авторів), яка грунтувалася на послідовності кроків для вибору стратегії. Ця схема стала поштовхом для наступного етапу еволюції SWOT-аналізу.

У 1982 році професор H. Weihrich опублікував працю, в якій запропонував новий вид моделі SWOT-аналізу. Свою модель він назвав TOWS-матрицею і розглядав її як «концептуальну основу систематичного аналізу, який спрощує та полегшує співставлення зовнішніх загроз та можливостей з внутрішніми сильними та слабкими сторонами організації». Професор H. Weihrich запропонував будувати стратегії поведінки фірми на основі систематичного співставлення зарані створених списків зовнішніх факторів з внутрішніми. Також він вказав на необхідність побудови TOWS-матриць з певною періодичністю. Це повинно дозволити відслідковувати зміни конкурентного оточення при побудові стратегій.

Надалі в роботах інших дослідників ця модель класифікується як розширена SWOT-модель (extended SWOT matrix), або як інтегрована SWOT-модель (integred SWOT matrix). Однак в більшості праць по стратегічному аналізу та плануванні зустрічається термін «SWOT-аналіз», хоча вони використовують TOWS-матрицю.

Мета побудови TOWS-матриці полягає у тому, щоб сфокусувати увагу аналітика на побудові чотирьох груп факторів та чотирьох різних стратегій. Кожна з стратегій використовує певну парну комбінацію внутрішніх і зовнішніх факторів. Аналізуються наступні пари факторів [1]:

- сильні сторони – можливості (SO),
- сильні сторони – небезпеки (ST),
- слабкі сторони – можливості (WO),
- слабкі сторони – загрози (WT).

В результаті аналізу кожної пари факторів формується набір стратегій. Стратегії іменуються відповідно назв пар факторів [1]:

- стратегія SO (maxi-maxi) – компанія прагне нарощувати свої сильні сторони та реалізувати максимум можливостей,
- стратегія ST (maxi-mini) – компанія нарощує свої сильні сторони з метою нейтралізації небезпек,
- стратегія WO (mini-maxi) – компанія мінімізує свої слабкі сторони з метою реалізації доступних можливостей,
- стратегія WT (mini-mini) – компанія мінімізує свої слабкі сторони та уникає небезпек.

У 1992 році професор Dealtry запропонував вивчення динамічних змін в оточенні фірми проводити на основі формування та дослідження трьох окремих списків SWOT-показників, якими описуються зовнішні та внутрішні фактори. Цей підхід отримав назву «динамічний SWOT-аналіз» [2]. Зазвичай при реалізації динамічного SWOT-аналізу використовуються три горизонти планування:

- минуле – сучасне,
- сучасне – близьке майбутнє,
- близьке майбутнє – віддалене майбутнє.

У 1998-2001 роках професори H. Mintzberg та A. J. Koch детально дослідили технологію SWOT-аналізу та прийшли до висновку, що упереджене ставлення на той час до цього методу обумовлено поверхневими уявленнями аналітиків і науковців про можливості цього методу , низькою кваліфікацією дослідників, суб'єктивними помилками або особистими зацікавленнями аналітиків. Часто аналітики свої промахи в прийнятті рішень пояснювали недоліками аналізу, а не помилками в використанні SWOT-аналізу та відсутністю навиків його використання.

У 2003 році професор G. Panagiotou запропонував вивчати фактори оточення за допомогою SWOT-аналізу по схемі TELESCOPIC OBSERVATIONS [3]:

- технологічні досягнення (Technological advancements),
- економічне становище (Economic considerations),
- правові та нормативні вимоги (Legal and regulatory requirements),
- екологія та стан навколишнього середовища (Ecological and environmental issues),
- соціальні тенденції (Sociological trends),
- конкуренція (Competition),
- організаційна культура (Organisational culture),
- портфельний аналіз (Portfolio analysis),
- міжнародні стандарти (International issues),
- економічна ефективність та структура витрат (Cost efficiencies and cost structures);
- організація ключових компетенцій та можливостей (Organisational core competencies and capabilities),
- покупці (Buyers),
- постачальники (Suppliers),
- електронна комерція (Electronic commerce),
- аудит ресурсів (Resource audit),
- «ланцюжок вартості» (Value chain),
- союзи (у тому числі партнерство, мережі та спільні підприємства) (Alliances (including partnerships, networks and joint ventures),
- управління загальною якістю (Total quality management),
- фактори галузі, ключові для успіху (Industry key factors for success),
- організаційна структура (Organisational structure),
- нові учасники (New entrants),
- альтернативні продукти і послуги (Substitute products and services).

В наш час в рамках технологій стратегічного планування SWOT-аналіз розглядається як окремий етап оцінки та структуризації інформації, накопиченої та систематизованої з використанням класичних моделей PEST, SNW, п'ятифакторної моделі Портера і т. д. Все більшого розвитку набуває інтегроване використання комп'ютерних програм SWOT-аналізу та ERP-систем (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства) [4, с. 340]. Це надає такі переваги як усунення інформаційної асиметрії та коригування даних SWOT-аналізу в режимі real-time.

Проаналізувавши еволюцію SWOT-аналізу з 1963 по 2012 рік, можна його розвиток умовно поділити на такі етапи:

1) Становлення SWOT-аналізу. Використовується лише для аналізу поточного становища та тенденцій розвитку. (1963-1965 роки);

2) Трансформація SWOT-аналізу в аналіз стратегічного планування. (1965-1982 роки);

3) Розвиток інтегрованого SWOT-аналізу. (1982-1992 роки);

4) Розвиток динамічного SWOT-аналізу. (1992-1998 роки);

5) Поступова інтеграція SWOT-аналізу з іншими видами економічних аналізів та інформаційними системами з метою досягнення максимального ефекту синергії. (1998-2012 роки).

Примітки:

1. Складання стратегічного балансу та сутність SWOT-аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avian.org.ua/home/swot_analiz.pdf.
2. SWOT-анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://marketolog.biz/index.php?pid=50.

3. Tim Friesner. History of SWOT Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketingteacher.com/swot/history-of-swot.html.
4. Ковальчук А. С. ERP-системи в Україні: проблеми, переваги та перспективи впровадження // IV Міжнар. студ. наук. конф. «Проблеми обліку, аналізу і аудиту в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів» : 10-11 листопада 2011 р. – Львів, 2011. – С. 339-341.

Anastasiya Dyminska
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT OF SWOT-ANALYSIS

In theses describes the formation and development of SWOT-analysis. Specified and estimated contributions of various scientists in the development of SWOT-analysis. The conclusions about trends in the evolution of SWOT-analysis.

Зоряна Дідич
Львівський національний аграрний університет

РОЛЬ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ У ПОДОЛАННІ НАСЛІДКІВ ВПЛИВУ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 2008-2010 РОКІВ

Світова фінансова криза яка почалася восени 2008 року у значні мірі була обумовлена кризою на ринку нерухомості у США 2007 року, що згодом переросла у кризу на світових фінансових ринках. Серед країн, які відчули на собі значний негативний вплив кризи опинилися країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Слід, однак, зазначити, що сила цього впливу була досить різною у цих країнах, тому метою нашого дослідження є зв'язування ролі, яку відіграла валютно – курсова політика у країнах ЦСЄ у процесі подолання наслідків світової фінансової кризи 2008 -2010 років. Дане дослідження набуває особливої актуальності у тому контексті, що наслідки впливу світової фінансової кризи у значній мірі визначалися валютно – курсовою політикою, яка здійснювалася в цих країнах, що є особливо актуальним для України. Проблема причин та наслідків світової фінансової кризи стала об'єктом дослідження як зарубіжних (M. Fratzscher, D. Furceri, A. Zdzienieska) так і вітчизняних вчених (В. Геєць, І. Лютий, В.Козюк, О. Береславська) однак роль валютно – курсової політики у подоланні негативних наслідків світової фінансової криза не знайшла належного відображення у цих наукових дослідженнях і наше завдання полягає в тому, щоб це зв'язувати.

Щодо основної причини, яка спричинила фінансову кризу в країнах ЦСЄ, то такою є експансіоністська політика Федеральної Резервної системи США та Європейського Центрального Банку (ЄЦБ). Основним своїм завданням вбачав у таргетуванні інфляції, і, слід відзначити, досяг у цьому значних успіхів. Інфляція у євро зоні складала в середньому 2% на рік, у той час як пропозиція грошей зростала швидкими темпами і вже у 2005 - 2008 роках агрегат М2 досяг середньорічних темпів зростання 9,5% на рік.[1] Усе це спричинило бум на ринку нерухомості у країнах ЄС та спрямувало потоки кредитних ресурсів в країни ЦСЄ.

Перед державними інституціями, відповідальними за здійснення макроекономічної політики в ЦСЄ постала проблема захисту економік своїх країн від притоку короткострокового капіталу з країн євро зони і для цього вони повинні були зробити вибір між трьома способами, а саме: таргетування інфляції у поєднанні з поцінуванням валютного курсу та жорсткої монетарної політики, банківського регулювання та перевищення доходів державного бюджету та його видатками. Вибір урядів країн ЦСЕ був зроблений на користь першого варіанту, тобто валютно – курсової політики. Однак, слід зауважити, що в країнах ЦСЄ застосовувалися три різні режими валютних курсів: плаваючі валютні курси, фіксовані валютні курси, які базувалися на валютній раді та спільна валюта ЄС – євро. [2] Саме ця різниця у і мала визначальний вплив на те, яким чином реагували країни ЦСЄ на кризу.

Так, зокрема, серед країн, які застосовували режим таргетування інфляції у поєднанні з плаваючим валютним курсом, Польща та Чехія, які застосовували режим таргетування інфляції своєму класичному вигляді успішно пережили кризу, в той час як Угорщина та Румунія, які здійснювали помірковані інтервенції, змушені були звернутися по допомогу до МВФ.

Щодо країн, які застосовували валютні курси, які базувалися на валютній раді, то до них належать Болгарія, Естонія, Латвія та Литва. Валютний курс у цих країнах був номінальним якорем, крім того усі ці країни мали незначний дефіцит державного бюджету та інфляції, прозорий монетарний режим, який супроводжувався високими темпами економічного зростання. Однак, за умов фіксованого валютного курсу та вільного руху капіталу країна не може провадити незалежну монетарну політику, і якщо вони підвищуватимуть процентну ставку притік капіталу в країну тільки зросте. [3] Єдиним інструментом макроекономічної політики за таких умов залишається фіскальна політика і банківське регулювання.

До країн, які під час кризи використовували спільну валюту європейського союзу - євро належать Словенія та Словаччина, причому остання приєдналася до зони євро у сам розпал кризи - у 2009 році. Цим країнам вдалося уникнути кризи ліквідності та значних обсягів втечі капіталів завдяки тому, що ЄЦБ виступив гарантом їхньої стабільності та ліквідності. Однак, не дивлячись на це, економічні втрати від застосування такої політики були значно вищими, ніж у Польщі та Чехії, які змушені були провести девальвацію своїх національних валют.[4]

Висновки, які можна зробити у результаті нашої розвідки полягають у тому, що ні одна країна ЦСЄ не змінила своєї валютно – курсової політики протягом кризи. Крім того, для країн, які не входять у зону євро стало очевидним, що вони не можуть розраховувати на фінансову підтримку з боку ЄЦБ і тому для країн, які застосовують режим валютної ради є надзвичайно важливо здійснити швидкий перехід до євро з тим щоб отримати можливість доступу до ліквідності, яку може забезпечити ЄЦБ.

Примітки:

1. European Commission Eurostat [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics];
2. Дідич З. Режими валютних курсів країн Центральної та Східної Європи // Схід. - №4(111) – 2011.- с. 24-27;
3. Pisani – Ferry J. the euro crisis and the new impossible trinity//Bruegel political contribution.- 2012.-№1.- P.2-16;
4. Fratzscher M. What explains global exchange rate movements during the financial crisis?// ECB Working paper series.- 2009.- №1060.- P. 21 – 25.

Zoryan Didych
Lviv National Agrarian University

THE ROLE OF EXCHANGE RATE POLICY OF CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN OVERCOMING OF THE CONSEQUENCES OF WORLD FINANCIAL CRISIS OF 2008 - 2010 INFLUENCES

In theses the role of exchange rate policy of Central and Eastern European countries in overcoming of the consequences of world financial crisis of 2008 - 2010 influences is analyzed. It is underlined that exchange rate policy had crucial role in conducting of macroeconomic policy during the crisis. Besides non of countries has change it exchange rate policy during the crisis and non of them which are not members of EMU can rely on ECB in case of necessity of additional liquidity.

Христина Дідух
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СПІВСТАВЛЕННЯ ДАНИХ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ

Сьогодні кожна країна, незалежно від розмірів її території, досягнутого рівня економічного та соціального розвитку, прагне до співробітництва з іншими країнами, головною формою якого є зовнішня торгівля. Характерною тенденцією розвитку світової економіки в останні роки є постійне зростання з досить високими темпами обсягів зовнішньої торгівлі, особливо торгівлі товарами.

Статистика зовнішньої торгівлі – один з перших розділів економічної статистики, що став об'єктом міжнародної стандартизації. Статистичний відділ ООН є головною організацією, яка займається розробкою рекомендацій щодо статистичної методології міжнародної торгівлі та координує статистичну діяльність країн. Українська статистична система зовнішньої торгівлі базується на міжнародних стандартах [2, с. 296].

Метою проведення зіставлень є виявлення та аналіз величин розбіжностей в статистичних даних торговельних країн-партнерів, а також, за можливістю, усунення причин їх виникнення.

Значний вклад в розробку окремих аспектів формування методології статистики зовнішньоекономічної діяльності внесли вітчизняні вчені: Н. Парфенцева, В. Михайлов, Н. Чепурна, В. Шевчук.

Оцінка якості статистичних даних є складною процедурою, яка значною мірою залежить від репрезентативності зібраних даних, їх достовірності та великого обсягу інформації, що збирається статистикою зовнішньої торгівлі. Одним з методів аналізу в загальній теорії статистики є зіставлення – відповідність умов і методів розрахунку статистичних показників, що при їхньому порівнянні забезпечує правильність одержуваних висновків про розходження між явищами, які досліджуються.

У світовій практиці статистики зовнішньої торгівлі для зіставлення даних взаємної торгівлі країн-партнерів застосовується метод "дзеркальної статистики", що передбачає пояснення розходжень між статистикою імпорту та експорту, яку склали торговельні партнери, шляхом здійснення їх концептуальних обґрунтувань та пояснення розбіжностей у збиранні та обробленні даних з урахуванням методологічних відмінностей країн. Теоретично експорт з країни А в країну В повинен дорівнювати імпорту в країну В з країни А та навпаки. Це можливо, але тільки якщо обидві країни складають дані, використовуючи однаковий спеціальний набір методологічних принципів, і якщо при цьому не були допущені помилки [1, с. 46].

На практиці виникає багато істотних розбіжностей між статистичними даними у визначенні країни-партнера, коли товари переміщуються з країни походження до країни призначення через треті країни, що досить сильно впливає на показники та достовірність даних зовнішньої торгівлі. У міжнародній статистичній практиці критерієм формування даних вважаються: при імпорті – країна походження товару, при експорті – країна останнього відомого призначення. Приклад, що ілюструє проблему, пов'язану з непрямим переміщенням, відомий як "Роттердамський ефект" – за назвою порту в Нідерландах, куди приходить багато товарів, імпортованих до ЄС, які фіксуються країнами-експортерами як імпорт до Нідерландів. У свою чергу Євростат не приписує їх Нідерландам і робить перерозподіл за країнами призначення.

Серед розбіжностей, що виникають через особливості національного законодавства, можна виділити завищення (заниження) вартості товару

Відзначаючи високий ступінь відповідності національної практики багатьом ключовим рекомендаціям Статистичного відділу ООН, необхідно визнати, що перед статистикою України стоїть дуже непросте завдання щодо вдосконалення збирання первинних статистичних даних зовнішньої торгівлі, а також розрахунку макроекономічних показників для подальшого їх використання. Статистика зовнішньої торгівлі є однією з наймолодших галузей статистики в Україні, що зумовлює відсутність досвіду з організації статистики міжнародної торгівлі, наявність певного розриву з загальносвітовою статистичною практикою та необхідність переймати досвід у цій сфері в інших держав. Досі за багатьма напрямками не забезпечувалось зіставлення з міжнародними стандартами, показниками та методами їх формування, що використовуються розвиненими країнами та міжнародними організаціями. У вирішенні зазначених питань першочергове значення має побудова та ефективне використання методології статистичного забезпечення зовнішньої торгівлі. Зважаючи на те, що аналіз, прогнозування та прийняття раціональних рішень у сфері зовнішньої торгівлі можливі лише за умови надійності та репрезентативності статистичних даних.

Примітки:

1. Михайлов В.С., Дьяченко О.В. Методологічне забезпечення статистики зовнішньої торгівлі. – К.: ДАСОА, 2007. – 106 с.
2. Парфенцева Н. О. Міжнародні статистичні класифікації в Україні: розвиток і впровадження: Монографія. – К.: ВПД «Формат», 2009. – 600 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з титул. екрана.

Khrystyna Didukh
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF DATA COMPARISON OF FOREIGN TRADE STATISTICS

The work is dedicated to research of national experience of the data comparison of foreign trade statistics. Assessment of quality of statistical data is a complex procedure that depends heavily on the representativeness of the collected data and its reliability. One of the methods of analysis in the theory of statistics is comparing – compliance with legislative and methods of calculation of statistical indicators in their comparison provides accuracy obtained by conclusions about differences between the phenomena investigated.

The purpose of the comparisons is to identify and analyze the differences in the values of statistical data of trade partner countries and, if possible, eliminate the cause.

Оксана Дільна
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГОВИХ МЕРЕЖ

На сьогоднішній день немає єдиного загальноприйнятого визначення поняття «торгова мережа». Проаналізувавши вітчизняну та іноземну літературу, можна виокремити два підходи до формулювання вищезгаданого терміну. У широкому значенні «торгова мережа» визначається як уся сукупність торговельних підприємств певного регіону, незалежно від власників, організаційно-правової форми підприємств, типу торговельних фірм та інших характеристик [1]. Таке трактування цього поняття було поширеним ще за радянських часів і саме таке визначення офіційно використовується в Україні і тепер.

З наукової літератури отримуємо тлумачення цього поняття у більш вузькому значенні: «торгова мережа» це мережа магазинів, ланцюги магазинів, магазини, які управляються одним власником чи групою власників, що пов'язані в одну систему, організаційними, економічними, фінансовими та технологічними зв'язками, з метою підвищення ефективності діяльності [2].

Така різниця між трактуваннями виникла у зв'язку з відмінностями у розвитку торгівлі та економіки в цілому розвинутих країн та країн, що розвиваються. Тому, ці поняття можна вважати тотожними. Щоб уникнути неясностей, помилкових чи подвійних трактувань торгову мережу слід розглядати як одну з організаційних форм роздрібної торгівлі, що є сукупністю однотипних магазинів, що знаходяться під спільним управлінням.

Проблемам розвитку і підвищенню ефективності діяльності торгових мереж присвячено доволі багато праць, але більшість з них зарубіжних авторів і всі вони, як правило, орієнтовані на ринок США, який докорінно відрізняється від нашого, «пострадянського» ринку і методами організації і рівнем розвиненості. Вітчизняні автори описують розвиток торгових мереж використовуючи маркетингові підходи, удосконалюючи способи прийняття ефективних управлінських рішень і лише останніми роками молоді українські науковці зробили перші кроки у розробці економіко-математичних моделей функціонування торгових підприємств. З цього випливає, що застосування економіко-математичного моделювання є досить молодим напрямом вивчення діяльності такої організаційно-торговельної форми бізнесу, як торгова мережа.

На даний час компанії, що займаються роздрібною торгівлею використовують два типи методів моделювання - ті, в основі яких лежать математичні моделі, і ті, в яких присутня "віртуальна реальність". Для першого типу моделювання створюється модель очікуваної контрольованої і неконтрольованої ситуації роздрібної торгівлі. Далі за допомогою ЕОМ проводять маніпуляції з різними факторами (коефіцієнтами), щоб вивчити їх вплив на стратегію роздрібної торгівлі в цілому і на конкретні елементи комплексу стратегій зокрема. Для цього не потрібна участь і допомога покупців, тому багато факторів і поєднання цих факторів можна проаналізувати швидко, недорого, в контрольованих умовах і без жодного ризику.

Згідно другого методу роздрібний торговець розробляє або набуває інтерактивне програмне забезпечення, яке дозволяє учасникам імітувати реальну поведінку в максимально реалістичній ситуації, наскільки це можливо. Цей підхід більшою мірою орієнтований на майбутнє. Він дозволяє створити "віртуальне середовище здійснення покупок" [2].

Немає єдиного загальноприйнятого поділу економіко-математичних моделей аналізу роботи торгової мережі. Тому розглянемо їх в загальному відповідно до критеріїв, що характеризують окремо взятий об'єкт торгової мережі. Перше - це аналіз торгових зон, за допомогою яких оцінюють місце розташування нового магазину, що представлений такими моделями: аналогова, регресійна і гравітаційна (або модель тяжіння). Існує цілий ряд моделей, що дозволяють сформувати асортимент товарів у мережі для підвищення ефективності її функціонування, моделі, що визначають конкурентоспроможність мережі відносно інших організаційних форм бізнесу, моделі ведення ефективного контролінгу та інші

Основними перевагами використання вищезгаданих моделей є те що з їхньою допомогою керівники компаній можуть проводити аналіз діяльності роботи торгових точок, порівнювати прогнози з результатами, мають можливість оцінити рівень продуктивності нововведень, тощо. А також побудувати стратегію розвитку підприємства для збільшення ефективності його функціонування.

Примітки:

1. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К.: УФИМБ, 1997.
2. Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход. Восьмое издание. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003.

Oksana Dilna
Ivan Franko National University of L'viv

MODEL ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF COMMERCIAL NETWORKS

In the theses presented model analysis of the effectiveness of retail trade that is of such a form as a trading network. Modeling stands as one of the most effective in developing strategies and improvement of the objects of retail trade. The report focuses on the main advantages of mathematical modeling for retailers.

Вероніка Дмитренко
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЛЬ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОГО ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

Надзвичайно важливими для прогнозування поведінки споживачів є дослідження в області психології людини, які також є вирішальним фактором у маркетинговій діяльності. Адже можливість дослідження, вивчення та аналізу споживчої поведінки дає нам великі можливості для ефективної роботи спеціалістів з маркетингу. Тому, саме поєднання психології і маркетингу може дати позитивні результати. Поєднання таких категорій втілюється у нейромаркетингу. Саме поняття «нейромаркетинг» з'явилося зовсім недавно, але вже було проведено багато досліджень на його основі. Результати таких досліджень дозволяють зрозуміти психологію споживачів, визначити мотиви, якими вони керуються при здійснені певних покупок.

У 1990-ті роки в Гарвардському університеті вперше з'явилась концепція нейромаркетингу, в результаті поєднання економіки та науки про людський мозок. Основу даної концепції поклали дослідження психологів, відповідно до яких було з'ясовано, що біля 95% всієї пізнавальної діяльності та всього мислення, включаючи емоції, відбувається у підсвідомості. Тому одним із основних завдань маркетингу є вивчення підсвідомості споживачів.

Існує шість основ психології, які привели до розвитку нейромаркетингу:

– людина ірраціональна істота;

– людина не завжди говорить правду і це не означає, що людина обманює, просто вона не завжди може правильно висловлювати свої думки;

– головну роль в житті людини відіграють емоції;

– людина не завжди може точно пояснити чому вона знає ті чи інші речі (прихована пам'ять);

– підсвідомість має могутню силу, її можна вивчати за допомогою цифр;

– автоматичний розум (більшість реакцій людини автоматичні) [1].

Таким чином, можна сказати, що нейромаркетинг стосується, в першу чергу візуального аспекту, тому що зорова інформація має більше значення при сприйнятті навколишнього світу, в тому числі й у продажу. Основні дослідження свідчать про те, що розум більше не визначає поведінку людини, бо нею управляють емоціональні процеси, які базуються на генетичних глибинах мозку. Як людина сприймає оточуючий світ залежить саме від них.

Зараз вже доведено, що свідомість знаходиться під впливом нейрологічних механізмів, які діють на рівні підсвідомості. Можна досягти максимально точного уявлення про нейрологічні процеси і пов'язані з ними когнітивні і емоційні можливості завдяки технологіям, які досліджують такі механізми. Основні аспекти нейромаркетингу засновуються на тому, що необхідно переглянути відношення до досліджень та сфокусуватися на вивченні людського сприйняття, досліджувати свідоме та несвідоме в людини, її поведінку.

Наприкінці 1990-х років гарвардський професор-маркетолог Джері Залтнем розробив загальні методи нейромаркетингу, а також запатентував спеціальну технологію, яка отримала назву ZMET, від Zeltman Metaphor Elisitation Method – «метод отримання метаморфоз Залтмена». В цьому методі ZMET для глибокого пізнання підсвідомості людини використовуються набори картинок, які викликають у клієнта позитивний емоційний відгук і приховані «образи – метафори», які стимулюють покупку. На основі виявлених метафор за допомогою комп'ютера конструюються графічні колажі, які закладаються в рекламні ролики. Відомо, що маркетингова технологія ZMET досить популярна у замовників, її використовують біля двохсот фірм, в тому числі Coca-Cola, Procter and Gamble, General Motors, Eastman Kodak, General Mills і Nestle. Новий метод нейромаркетингу на основі магнітно-резонансного сканування також використовує спеціально підібрані картинки і фотографії, але можна сказати, що реакція клієнта на них визначалася не у спілкуванні з психологом, а шляхом аналізу знімків мозку [2].

Більшість прагматичних керівників компаній прямо заявляють про те, що при вивченні реакції людини їх абсолютно не цікавить, подобається, їй реклама чи ні. Головне – це встановити, наскільки вона є ефективна у підсвідомій стимуляції покупки конкретного товару чи виробленні великої лояльності до бренду фірми-замовника.

Як не дивно, багато автовиробників вже заявили, що у їхні плани входить використання нової технології. Представники компанії Ford, наприклад, стверджують, що за допомогою нейромаркетингу сподіваються зрозуміти, як у споживачів формується емоційне сприйняття автомобілів тієї чи іншої марки.

Була проведена вже велика кількість досліджень на основі теорії нейромаркетигу. У світі існує 13 дослідницьких центрів. Хоча вартість кожного з них є дуже високою.

Одна із компаній, а саме Shop Consult by Umdasch провела ряд експериментів, які підтверджують дієвість прийомів нейромаркетингу. Щоб проаналізувати вплив емоцій споживачів на сприйняття продуктів,а також готовності їх придбати, організували дослідження, в якому прийняли участі 400 людей, яким було запропоновано оцінити продукти, презентовані на фоні зображень з різноманітною емоційною окраскою. Одні продукти були представлені на позитивному гарному фоні (приємні кольори, смішні фотографії), інші – «на негативному» (чорний колір, неприємні заголовки, війна тощо).

При цьому кожній групі респондентів показували тільки одну серію картинок.

Результати досліджень показали, що група, яка розглядала позитивні зображення мала на 16% більше симпатії до продукту, ніж та, яка розглядала негативні зображення. Крім того, позитивний настрій споживачів продемонстрував більш високу готовність до витрат.

В ході іншого експерименту оцінювали емоційний вплив на покупців з боку цінників – важливої складової в точках продажу. Багато досліджень в області сприйняття показали, що сучасний споживач при великій пропозиції товарів не має ясного і об'єктивного уявлення про ціну. В більшості випадків споживач керується суб'єктивною ціновою оцінкою. Вона показує йому, чи співпадає вказана ціна з його уявленням про продукт чи ні. А суб'єктивна оцінка ціни залежить від декількох змінних величин: симпатії до продукту, довіра до цінової політики продавця, настрою.

Під час самих досліджень до людей підключається спеціальний пристрій, який дозволяє провести комп'ютеризовану томографію мозку. На екрані можна бачити за зміною кольору, як область мозку активізується. В цей час людині демонструють картинки, музику, їй дають відчути якийсь запах. І дивляться, як реагує її мозок. Ще є другий спосіб: до обличчя, рук людини підключають маленькі датчики, котрі контролюють рівень потовиділення.

За допомогою елементів нейромаркетингу також можна тестувати рекламу. Одним із елементів досліджень є тестування роликів на цільовій аудиторії. Під час обговорення пропонують подивитися ток-шоу на дану тему і яке переривають рекламними роликами. Учасники залишаються самі і поводять себе невимушено. За їх реакцією видно, який ролик "попадає" в цільову аудиторію, а який є неефективним.

З одної сторони, нейромаркетинг дозволяє аналізувати різні стимули. З іншої сторони, завдяки ньому стає можливим вивчення складних інтегративних функцій людини: пам'яті, мови, емоцій, виникнення асоціацій, впливу підсвідомості, процесу прийняття рішень та ін. Можливості нейромаркетингу дозволяють глибше зрозуміти механізм і принципи організації комерційної поведінки людини.

Таким чином, зауважимо, що поява нейромаркетингу зробила певний прорив в області вивчення поведінки споживачів і може привести до великих прибутків для компаній, які будуть його використовувати. Але з іншої сторони, в певній мірі, він порушує основу маркетингу, яка полягає у вивченні та задоволенні потреб споживачів. Адже, нейромаркетинг – це не спосіб задоволення потреб, а підштовхування споживачів до здійснення покупки вже існуючого товару. Можливо, з комерційної точки зору це привабливий спосіб, але не з етичної. Головне не переходити допустимої межі, можна вивчати та прогнозувати поведінку споживачів, але не намагатися нею керувати.

Примітки
1. Малхотра Н. К. Нейромаркетинг: / Н. К. Малхотра / Під ред. О. А. Третяк, А. Л. Волкової. К.: ВД "Професонал", 2001. – 340 с.
2. Джобэр Д. Принципи и практика нейромаркетинга : / Д. Джобер [Пер. с англ.] – М. : Прогресс, 1995 – 124 с.

Veronika Dmytrenko
Oles Honchar National University of Dnipropetrovs`k

A ROLE OF NEYROMARKETING IN FORMING OF EFFECTIVE INFLUENCE ON THE CONDUCT OF BEHAVIOR OF CUSTOMERS

Appearance of neyromarketing did a breach in the area of analyze of behavior of customers and can leave to result in large incomes for companies, which will use it. The neyromarketing allows to analyze different stimulus. By the elements of neyromarketing it is also possible to test advertising. Possibilities of neyromarketing allow deeper to understand a mechanism and principles of organization of commercial of behavior of customers.

Людмила Дорощук
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

Моделювання соціальних мереж допомагає зрозуміти те, як формується і розвивається соціальні мережі а також допомагає зрозуміти і прогнозувати поширення інформації, поширення захворювань, вибір поведінки людьми, поведінки ринку і т.д. Під соціальною мережею на якісному рівні розуміється соціальна структура, що складається з безлічі агентіві визначеної на безлічі стосунків.Формально соціальна мережа є граф G(N, E), в якому N ={1, 2, ..., n} - безліч вершин(агентів) і E - безліч ребер, що відображають взаємодію агентів. Вплив - процес і результат зміни індивідом поведінки іншого суб'єкта його установок, намірів, представлень і оцінок(а також що базується на цих діях) в ході взаємодії з ним. Вплив - здатність впливати на чиї-небудь представлення або дії .

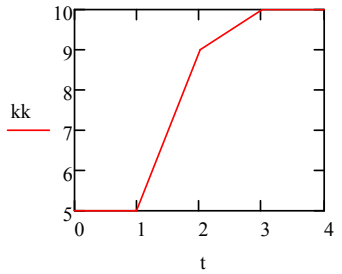


Рис. 1 Динаміка кількості агентів системи

Для дослідження використаємо уявну соціальну мережу. Будь-яка мережа може бути представлена графом. Дана мережа являє собою неорієнтований граф, ребрами якого є існуючі зв'язки між агентами, а вершинами – самі агенти. Нехай, відповідно до моделі, розглянутої у попередньому розділі кожен агент приймає рішення про участь (= 1) або неучасті (= 0) в колективній дії. Участь вимагає загальних витрат c і приносить додаткове благо для кожного агента мережі. Нехай заданий наступний початковий вектор участі агентів у колективній дії. Його структура може мінятися протягом життя системи. Наявність неорієнтованого зв'язку між i- им і j- им агентами позначається як =1 (відсутність - як = 0), петлі в графі зв'язків відсутні, а загальна кількість зв'язків i- го агента рівна. Нехай значення адитивного стимулу b1 становить 0,3 (від прийняття сусідом аналогічного як і сам агент рішення, приносить агенту користь в розмірі 0,3 ютилі), а пропорційного стимулу b2 – 0,5. Тобто коли усі сусіди агенти одностайні з ним у виборі позиції щодо підтримки чи не підтримки соціальної дії, то агент отримує додаткову корисність у розмірі 0,5 ютилі, або пропорційну цьому значенню величину корисності у випадку коли з ним згідна лише частина сусідів. Крім того, кожен сусід, незалежно від його вибору позиції приносить додаткову корисність досліджуваному агенту в розмірі s=0.4 ютилі. Задамо правило вибору рішення кожним агентом про участь або не участь у колективній дії:

$$\pi(\sigma_i = 1) = r_i s + r_{ic} b_1 + \frac{r_{ic}}{r_i} b_2 + \alpha\left(\sum_{j=1}^{n} \sigma_j + 1\right),$$

$$\pi(\sigma_i = 0) = c + r_{id} b_1 + \frac{r_{id}}{r_i} b_2 + \alpha \sum_{j=1}^{n} \sigma_j .$$

Таким чином, для раціонального агента вигідніше брати участь , якщо

$$r_i s + (r_{ic} - r_{id})(b_1 + \frac{b_2}{r_i}) + \alpha \geq c.$$

Для простоти приймемо $r_i > 0, \quad i \in N$. Тоді участь в колективній дії усіх агентів буде рівноважним по Нешу, якщо мережа має наступну властивість:

$$\min_i \{r_{ij}\} \geq \frac{c - a - b_2}{s + b_1}.$$

Після проведених обрахунків на рис. 1 можемо побачити динаміка кількості агентів системи, які згідні брати участь у колективній дії. Як видно з рисунку, дана система швидко прямує до рівноважного стану, в якому всі агенти беруть участь в колективних діях і таким чином максимізують загальну корисність в соціальній мережі. Даний підхід є перспективним для розвитку і може повністю застосовувати весь спектр кібернетичного аналізу динамічних систем для дослідження поведінки соціальних мереж. Навіть більше, можливе навіть прогнозування їх поведінки на основі побудованих моделей. Необхідно лиш детально описати досліджувану систему.

Liudmyla Doroshchuk
Ivan Franko National University of L'viv

A DESIGN OF INFLUENCE IS IN SOCIAL NETWORKS

This work is sanctified to the short review such to the intensive area that develops, as a design of influence in social networks. On the whole it is possible to draw conclusion, that models of influence in social networks while yet only become independent

discipline, being the synthetic " alloy" of theory of the graphs, game, social psychology, sociological theory of small groups, theory of Markov chains, theory of synthesis of mechanisms and other scientific directions theory.

However, it is possible with the sufficient measure of confidence to assume that in the nearest years the models of social networks will become the independent branch of researches, that attracts attention of all greater number of scientists, - specialists in area of the applied mathematics, psychology, economy and sociology.

Руслан Дорощук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ ВЕЙВЛЕТ-ПЕРЕТВОРЕНЬ ДЛЯ ОБРОБКИ ФІНАНСОВИХ ЧАСОВИХ РЯДІВ НА ПРИКЛАДІ РЯДУ ДИНАМІКИ КОТИРУВАНЬ АКЦІЙ ПАТ «ЦЕНТРЕНЕРГО»

Однією з найбільших проблем при аналізі часових рядів є наявність у них шумів, які спотворюють аналізовані дані, і призводять до похибок при їх дослідженні. У фінансових задачах дані зашумлені особливо сильно. Наприклад, укладення угод може реєструватися базі даних з запізненням, причому в різних випадках - з різним. Пропуск значень або неповну інформацію також іноді розглядають як шум: у таких випадках береться середнє або найкраще значення, і це призводить до зашумлення бази даних. Саме тому для успішного прогнозування необхідна ефективна обробка вхідних даних, зокрема, мінімізація випадкових флуктуацій і шуму. Для зниження рівня шуму використовують вейвлет-аналіз.

При багаторівневому одновимірному вейвлет-аналізі сигнал розкладається на апроксимуючі коефіцієнти cA_N і деталізуючі коефіцієнти $cD_1 \ldots cD_N$. Ці вектори отримуються згорткою вихідного сигналу s з фільтром нижніх частот Lo_D для апроксимації і з фільтром високих частот Hi_D для деталізації, а потім супроводжуються двійковою децимацією. Вейвлет-розклад сигналу s, проведений до рівня N, є вектором, який має наступну структуру: $[cA_N, cD_N, \ldots cD_1]$

Апроксимуючі коефіцієнти, які отримані при розкладі є згладженим сигналом, а деталізуючі коефіцієнти описують коливання. Оскільки шумова компонента найбільше відображається у деталізуючи коефіцієнтах cD_j, то для видалення шуму обробляють саме ці коефіцієнти. Видалення шуму реалізується за допомогою методу порогової обробки коефіцієнтів (трешолдинг) і полягає в обнуленні значень коефіцієнтів, менших деякого порогового значення.

Для дослідження використаємо динамічний ряд котирувань акцій ПАТ «Центренерго» на фондовій біржі ПАТ «ФОНДОВА БІРЖА ПФТС» (CEEN). Аналізуватимемо вартість акції на момент закриття торгів кожного торгового дня з 1 грудня 2003 року по 17 квітня 2012 року (2050 значень рівнів ряду).

Отриманий сигнал має шумову компоненту, тому спочатку обчислимо поріг для видалення шуму, видалимо цей шум і оцінимо фрактальність сигналу. Для видалення шуму використовуємо вейвлет db4 та рівень розкладання 3. Оригінальний і очищений сигнал зображені на рис. 1.

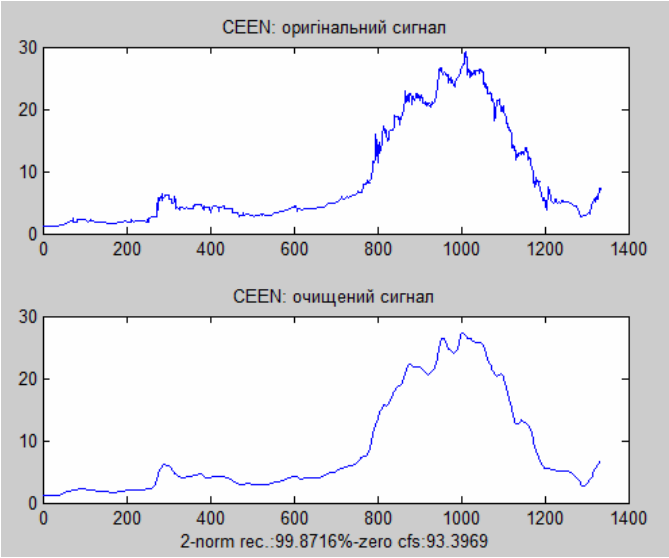


Рис.1. Оригінальний і очищений сигнал котирувань CEEN

В результуючому сигналі видалено 87.4573% коефіцієнтів. Це дозволяє ефективно стискати такі сигнали для їх зберігання. При цьому в очищеному сигналі коливання ціни видно більш явно, добре відображена їх форма хвиль, що дозволяє чіткіше ідентифікувати фігури технічного аналізу на графіку. Очищені від шуму патерни фігур зручно використовувати для навчання нейронних мереж з метою розпізнавання подібних пат тернів в майбутньому і відповідно прогнозування тренду. Можна також отримати всю видалену шумову компоненту у вигляді різниці вихідного сигналу і очищеного. Шумова компонента може бути використана для отримання статистичних і стохастичних характеристик високочастотної частини сигналу. Наприклад, з шумовий складової сигналу можна виділити таку характеристику акції, як межі коливання її ціни.

Проведемо оцінку показника Херста для вихідного S і очищеного від шуму So сигналів.

$H_S = 0{,}6523$

$H_{So} = 0.9824$

Про відносну хаотичність зміни котирувань оригінального ряду свідчить значення показника Херста, яке наближається до 0,5. Одночасно близькість цього показника для очищеного ряду до 1 свідчить по персистентність даного ряду, тобто наявність у ньому певних стійких тенденцій розвитку.

Таким чином вейвлет-аналіз можна успішно використовувати для обробки часових рядів перед їх подальшим дослідженням. Незважаючи на громіздкість усіх обчислень, необхідних для його застосування, методи цього аналізу є широко досліджені і автоматизовані. Наприклад використання прикладного пакету Matlab дозволяє здійснювати дані операції без значних зусиль, залишаючи за дослідником лише вибір параметрів перетворень та аналіз отриманих результатів.

Ruslan Doroshchuk
Ivan Franko National University of L'viv

APPLICATION OF WAVELET TRANSFORMS FOR PROCESSING FINANCIAL TIME SERIES FOR EXAMPLE OF STOCK PRICE PJSC "CENTERENERGO"

The author speaks about the importance of efficient coding information in the prediction of financial time series. To minimize the noise content input signal is proposed to use wavelet analysis. In the example research data on stock price PJSC "Centerenergo" for 2003-2012 was shown positive results using this approach. Also analyzed the fractal properties of financial time series.

Зоряна Дошна
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗМІЩЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО КЛАСТЕРА

Кластерні об'єднання на сьогоднішній день є однією з рушійних сил конкурентоздатності не тільки окремого міста чи регіону, а й держави загалом. Вони є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, за якої на ринку конкурують не окремі підприємства, а цілі комплекси, що отримують вигоду у вигляді синергетичного ефекту. Під цим поняттям розуміють сукупний ефект від виробничої діяльності отриманий в результаті господарювання кожної окремої організацій та ефект від кооперації. В більшості випадків, кластерні структури наділені такими перевагами як доступність кваліфікованої робочої сили, наявність спрощеної системи телекомунікації, обмін досвідом та надбаннями, вільний доступ до інформаційної бази та науково-дослідних розробок, наявність новітніх технологій.

Вперше поняття кластера як такого ввів у кінці XX ст. Альфред Маршал. Особливого поширення це поняття набуло завдяки американському економісту, вченому Майклу Портеру, котрий у 1990 році у своїй праці "Конкуренція" описав діяльність виробничого кластера за допомогою теорії, що носить назву "Діамант Портера". За Портером, кластер – це група взаємозалежних компаній, що географічно знаходяться поруч, організацій що діяють у визначеній сфері, вони характеризуються спільною діяльністю і характеризують один одного. В сучасному ж розумінні, кластер – це неформальні обєднання фірм-лідерів із середніми і малими підприємствами, розробниками технологій, необхідними ринковими інститутами та споживачами і постачальниками, що взаємодіють між собою в межах єдиного ланцюга створенння додаткової вартості. [1]

Залежно від виду діяльності, поставленої мети та цілей виділяють різні типи кластерів. Одним з найпоширеніших типів таких кооперацій у наш час стали інноваційні кластери – об'єднання організацій різного масштабу з метою ведення спільної діяльності, основою яких є ВНЗ, венчурні фонди, технопарки та технополіси, бізнес-інкубатори та інші науково-дослідні об'єднання. Серед найвідоміших інноваційних кластерів світу можна виділити інноваційно-виробничий кластер "Силіконова Долина" у США, де зосереджено майже 55% усього трудового потенціалу, та де виробляється щорічно майже 60% ВВП. До складу кластеру входять такі відомі компанії-розробники програмного забезпечення та високих технологій як Google, eBay, Oracle, Intel, Adobe System та університети – Стенфордський, Каліфорнійський в Санта-Крузе, Санта-Клари і Санта-Хосе.

Існує також ряд Європейських аналогів "Силіконової Долини". Зокрема, в Німеччині працюють три кращі світові кластери високих технологій (всього 7), що одержали назву " Силіконова Долина XXIст " – це Мюнхен, Гамбург та Дрезден. У Великобританіїї особливого розвитку інноваційний кластер набуває в районі Кембриджу, який незважаючи на розміщення відомого у всьому світі університету ще кілька десятків років тому був сільською місцевістю. Навколо нього за останні два десятки років було створено 1600 компаній з високими технологіями, де зараз працевлаштовані більше як 45 тис. науковців та вчених. Ці компанії проводять дослідницькі роботи у галузях починаючи від біотехнологій та вимірювальної техніки і закінчуючи програмними продуктами. Що ж стосується ще одного відомого університету – Оксфорда, то з 1998 року ним створено 22 венчурні компанії під керівництвом корпорації Isis, що забезпечує конгломерацію університетських наукових досягнень та розробок.

Що ж стосується України, то перший інноваційний кластер тут був створений у 1998 році і має назву Асоціація "Поділля Перший". Основні види діяльності організації – створення та підтримка промислових галузевих кластерів, підтримка та розвиток міжсекторного діалогу і партнерства, реалізація освітніх проектів для молоді та бізнесу, впровадження інноваційних технологій, сприяння співробітництве бізнесу та науково-освітніх закладів.

19 грудня 2011 року у Львові відбувся круглий стіл під назвою "Ефект співпраці – можливості IT індустрії України". На ньому було обговорено питання щодо розвитку IT технологій у Львівській області. Міський голова пообіцяв виділити місце під будівництво технопарку, оскільки, тут сформовано сприятливе середовище для створення програмного продукту, розвивається співпраця влади, навчальних закладів та IT-компаній в межах IT-кластеру, центром якого стає Львів.

Місце розташування інноваційного кластера визначається на основі ряду характеристик, зокрема до уваги береться зайнятість населення у даному регіоні та в окремих галузях. Для цього розраховують коефіцієнт локалізації, який показує відношення частки зайнятих в окремій галузі в загальній кількості зайнятого населення до частки, що показує зайнятість населення у галузі по відношенню до регіону.

Існує кілька підходів до моделювання розміщення та розвитку інноваційного кластера. Перші моделі беруть свої витоки ще з праць Шумпетра та Альфреда Маршала, що займались проблемами мережевих взаємозв'язків між фірмами. Все більшого розвитку набували інституціональні теорії. Однією з найпопулярніших на даний час є модель Портера, так званий "Діамант Портера". Модель базується на розумінні конкурентної переваги, визначниками якої є чотири сторони діаманта: факторні умови (людські т природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, фактори якості життя), умови внутрішнього попиту (якість попиту, відповідність попиту світовим тенденціям на ринку, розвиток обсягу попиту), суміжні та обслуговуючі галузі (сфери надходження сировини та напівфабрикатів, сфери надходження устаткування, сфери використання сировини, технологій), стратегія та структура фірм, внітрішньогалузева конкуренція (цілі, стратегії, способи організації, менеджмент). Проте існує і ряд додаткових змінних – випадкові події, такі як наприклад державна політика.

Окрім системного підходу, однією з важливих характеристик, що забезпечують успішний розвиток інноваційного кластера є така властивість як динамізм, що врахована у моделі компанії – "газелі" Девіда Бірча. "Газелі" – це компанії, які за останні 4 роки своєї діяльності отримувала постійне зростання виручки не менше як на 20% щорічно, починаючи зі 100 000 доларів. Саме такі компанії, на думку Бірча , мають бути ядром інноваційного кластера для його успішного розвитку та функціонування.

Не останню роль в процесі моделювання розміщення та розвитку інноваційного кластера відіграють і такі математичні моделі та методи як диференціальне числення, економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання, економетричні моделі та моделі міжгалузевого балансу. Особлива увага ж приділяється динамічним моделям, що дають змогу на основі диференціальних рівнянь описати розвиток інноваційного кластера на кожному етапі життєвого циклу.

Примітки:

1.Соколенко С.І. Світовий і національний досвід формування інноваційних кластерів [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://ucluster.org/sokolenko/2008/11/svitovyj-i-nacionalnyj-dosvid-formuvannya-innovacijnix-klasteriv/
2.Портер М.Е. «Конкуренція» – Москва: Видавничий дім «Вільямс», 2005. – 608 с.
3.Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sme.ukraine-inform.org.ua.

Zoriana Doshna
Ivan Franko National University of L'viv

MODELING OF PLACEMENT AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE CLUSTERS

Cluster union today is one of the driving forces of competitiveness. They are one of the most effective forms of innovation processes in which market competition is not individual companies and entire complexes derived benefits in the form of synergy. Under this concept to understand the cumulative effects of industrial activity resulting from the management of each organization and the effect of cooperation. In most cases, the cluster structures are endowed with such benefits as access to skilled labor, availability of simplified communications, exchange of experience and heritage, free access to the knowledge base and research and development, availability of new technologies.

Location of innovative cluster based on a number of characteristics, in particular to consider the employment in the region and in some areas. This calculated coefficient of localization, which shows the ratio of the employment in a specific industry in the total employed population to share that shows employment in the field relative to the region.

Галина Драган
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Постановка проблеми. Актуальність проблеми боротьби зі злочинністю у сфері оподаткування обумовлюється тим, що, як свідчить практика боротьби з цими злочинами, в державі спостерігається тенденція росту і підвищення їх суспільної небезпеки. Крім того, на динамічність процесів, які відбуваються в економіці країни, значною мірою впливають об'єктивні і суб'єктивні обставини, які сприяють вчиненню злочинів у цій сфері, що безумовно відбивається на заходах щодо їх попередження. Необхідним є вироблення комплексу правових, організаційно-управлінських та інших заходів, спрямованих на виявлення і попередження правопорушень у сфері оподаткування, які повинні проводитися тільки в рамках чинного законодавства і ні в якому разі не обмежувати або порушувати права і законні інтереси платників податків.

Аналіз та напрями дослідження. Припинення спроб несплати на сьогодні зведено в ранг державної податкової політики і є основним напрямом діяльності багатьох державних органів (наприклад, податкової міліції), а також головною метою поточної податкової нормотворчості.

У більшості випадків, зниження або ухилення від сплати податків здійснюється за рахунок:

- зниження або приховування об'єкту оподаткування (доходу, прибутку і т.д.);
- порушення правил ведення бухгалтерського і податкового обліку;
- надання недостовірних даних;
- несвоєчасне надання або ненадання необхідних документів;
- неправомірне використання податкових пільг.

Оскільки мова йде про протизаконні дії платника податків, то відповідно за здійснення таких дій відповідно до ст.111 Податкового кодексу України[2] (далі – ПКУ) передбачена фінансова, адміністративна та кримінальна відповідальність.

Незважаючи на це, усі способи незаконного ухилення від сплати податків неоднакові. Залежно від тяжкості порушення законодавства, можна виділити декілька видів[5]:

1. *Некримінальне ухилення від сплати податків*. В даному випадку платник податків своїми діями із зменшення податкового зобов'язання порушує податкове законодавство, що спричиняє за собою застосування фінансової та адміністративної відповідальності. Порушення податкового законодавства проявляється в здійснення таких дій, як:

- неправильне віддзеркалення операцій в бухгалтерському і податковому обліку;
- неправильне укладення договорів, їх фіктивний характер, переоформлення їх після здійснення операції;
- виплата санкцій за неіснуючі податкові порушення і так далі.

2. *Кримінальне ухилення від сплати податків*. В даному випадку платник податків з метою ухилення від сплати податку або для зниження сум податків, здійснює протизаконні дії, що тягнуть не лише порушення податкового, але і кримінального законодавства. Відповідно, кримінальні правопорушення тягнуть застосування до порушників кримінальної відповідальності відповідно до ст. 204, 205, 207, 209, 212 Кримінального кодексу України[1].

Платник податків може притягуватися до фінансової та адміністративної відповідальності за здійснення наступних правопорушень[5]:

- порушення встановленого порядку взяття на облік (реєстрації) в органах державної податкової служби (стаття 117 ПКУ).
- порушення строку та порядку подання інформації про відкриття або закриття банківських рахунків (стаття 118 ПКУ).
- порушення платником податків порядку подання інформації про фізичних осіб - платників податків (стаття 119 ПКУ).
- неподання або несвоєчасне подання податкової звітності або невиконання вимог щодо внесення змін до податкової звітності (стаття 120 ПКУ).
- порушення встановлених законодавством строків зберігання документів з питань обчислення і сплати податків та зборів, а також документів, пов'язаних із виконанням вимог іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи (стаття 121 ПКУ).
- порушення правил застосування спрощеної системи оподаткування фізичною особою - підприємцем (стаття 122 ПКУ).
- штрафні (фінансові) санкції (штрафи) у разі визначення контролюючим органом суми податкового зобов'язання (стаття 123 ПКУ).
- відчуження майна, яке перебуває у податковій заставі, без згоди органу державної податкової служби (стаття 124 ПКУ).
- порушення порядку отримання та використання торгового патенту (стаття 125 ПКУ).
- порушення правил сплати (перерахування) податків (стаття 126 ПКУ).
- порушення правил нарахування, утримання та сплати (перерахування) податків у джерела виплати (стаття 127 ПКУ).
- неподання або подання з порушенням строку банками чи іншими фінансовими установами податкової інформації органам державної податкової служби (стаття 128 ПКУ).

Кримінальні способи ухилення від сплати податків, наприклад[5]:

- підробка документів;
- фальсифікація даних бухгалтерського обліку;
- умисне неоприбутковування грошей, що надійшли в касу підприємства за реалізовану продукцію (робота за "готівку");
- фіктивний прийом на роботу "мертвих душ" та інше.

Аналізуючи вищенаведене, можна ще раз переконатися в тому, що не існує понять законного і легального ухилення від сплати податків. Будь-які дії підприємства, спрямовані на зменшення сплачуваних податків або ухилення від їх сплати, припускає недоотримання коштів до бюджету і призводить до настання фінансової, адміністративної або кримінальної відповідальності.

Багато пропонованих способів по зменшенню податків спрямовані на якісь «хитрі дії», наприклад оформлення договорів із «фіктивними» суб'єктами господарювання незважаючи на те, що згідно ст. 215 Цивільного кодексу України [3] такі угоди визнаються не дійсними. Тобто «фіктивні» угоди, якщо вони оформлені тільки для виду, без наміру створити будь-яку юридичну ситуацію.

Наприклад, при виявленні податковими органами факту фіктивного придбання товарів, в результаті дана угода може бути визнана судом недійсною, що у свою чергу приведе до донарахування податку на прибуток, нарахуванню пені і застосуванню до підприємства фінансових (штрафних) санкцій за недоплату податку на прибуток.

До категорії законного зменшення податків можна віднести тільки ті способи, при яких економічний ефект досягається за допомогою кваліфікованої організації роботи. При цьому йдеться не про ухилення від податків, а про таку організацію роботи, при якій знижуються необґрунтована переплата податків і не нараховуються пені, штрафи. Іншими словами, мінімізація податків визначається поняттям "Як податки не переплачувати і як не платити штрафи" – це і є легальне зменшення податкових платежів.

Податкова оптимізація, мінімізація податків (легальне зменшення податків) – це зменшення розміру податкових зобов'язань за допомогою цілеспрямованих правомірних дій платника податків, що включають повне використання усіх наданих законодавством пільг, і інших законних прийомів і способів. Іншими словами, це організація діяльності підприємства, при якій податкові платежі зводяться до мінімуму на законних підставах, без порушення норм податкового і кримінального законодавства. Ці способи з юридичної точки зору не припускають порушення законних інтересів бюджету.

Тепер ми можемо виділити головну відмінність податкової оптимізації від ухилення від сплати податків. В даному випадку платник податків використовує дозволені або не заборонені законодавством способи зменшення податкових платежів, тобто не порушує законодавство. У зв'язку з цим такі дії платника не мають складу податкового злочину або правопорушення, і отже, не тягнуть несприятливих наслідків для платника податків, таких як донарахування податків, а також стягнення пені і податкових санкцій.

Можуть бути також випадки, коли ухилення від сплати обов'язкових платежів сталось тоді, коли в особи не було умислу на несплату їх. У цьому разі вона може бути притягнута лише до адміністративної відповідальності за невчасне подання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою обов'язкових платежів. Зменшення податків у будь-якому вигляді, будь то ухилення від сплати податків або податкова оптимізація (податкова мінімізація), викликає активну і жорстку протидію держави в особі його фіскальних і правоохоронних органів. Природно, від того, яким способом здійснюється зменшення податкових платежів, залежить і реакція у відповідь держави: у кращому разі, Ви можете зіткнутися з відвертим несхваленням вашої "податкової політики" (при податковій оптимізації), в гіршому, можливе застосування усього репресивного механізму у вигляді донарахування податків, нарахування пені і накладення санкцій аж до кримінальної відповідальності (при ухиленні від податків). Помилки платника податків, а також недооцінка можливостей податкових органів можуть привести замість податкової економії до величезних фінансових втрат, банкрутству або до позбавлення волі.

Висновки. Ухилення від сплати податків є формою зменшення податкових зобов'язань, при якій платник податків умисно або необережно уникає сплати податків або зменшує розмір своїх податкових зобов'язань з порушенням чинного законодавства. Незаконне зменшення податків спричиняє негативні наслідки як для економіки держави, так і для держави в цілому. При цьому державний бюджет недоотримує кошти, що належать йому, і отже, йому доводиться обмежувати себе у витратах. Наслідком цього є призупинення реалізації деяких державних програм, невиплата заробітної плати працівникам бюджетної сфери і так далі, аж до процедури скорочення бюджету. Крім того, ухилення від сплати податків може мати серйозні економічні наслідки у вигляді порушення законів конкуренції.

Примітки:

1. Кримінальний Кодекс України № 25-26, 2001р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14
2. Податковий Кодекс України № 13-14, 15-16, 17, 2011р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page11
3. Цивільний Кодекс України № 40-44, 2003р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15
4. Коржанський М.Й. Популярний коментар Кримінального кодексу України. – К.: Наукова думка, 1997.
5. Сайт http://www.podatki.in.ua/. Податкова оптимізація чи ухилення від сплати податків? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.podatki.in.ua/komenttema_optim.html

Halyna Drahan
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEM TAX EVASION IN UKRAINE AND AREAS OF IT'S SOLUTION

Of problem is to combat crime in the area of taxation due to the fact that, as thepractice to combat these crimes in the state trend growth and improve their public danger. It is necessary to develop complex legal, organizational, administrative and othermeasures to detect and prevent violations of tax that should be conducted only within the law and not in any way limit or violate the rights and legitimate interests oftaxpayers.

Олег Дубецький
Львівська державна фінансова академія

ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ЯКОСТІ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми та її актуальність. Забезпечення громадян України житлом, утримання й підвищення рівня благоустрою залишається однією із нагальних соціально-економічних проблем України. На жаль, стан забезпеченості населення житлом на території окремих регіонів не відповідає сучасним потребам суспільства та держави, світовим тенденціям. Із-за погіршення загальної економічної ситуації різко зменшились обсяги житлового будівництва. Існуючий порядок будівництва, обслуговування та ремонту державних будинків у містах, коли практично всі витрати здійснюють за

рахунок держави, призвів до споживацького ставлення найманців житла до його отримання і збереження. Значна частина житлового фонду знаходиться в незадовільному технічному стані, потребує, негайного ремонту. Такий стан справ вимагає вироблення ефективних механізмів усунення диспропорцій у житловому забезпеченні регіонів та застосуванні математичного апарату для їх оцінки, зокрема й методів кластерного аналізу.

Мета дослідження – здійснити комплексне дослідження якості житлового фонду регіонів України методами кластерного аналізу, зокрема згрупувати регіони України за рівнем забезпеченості населення житлом, та якістю наданих комунальних послуг, окреслити характеристики кожного кластера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні й практичні питання, присвячені проблемі розвитку житлового фонду як галузі, яка є одночасно найважливішим елементом і соціального середовища, знайшли своє відображення у працях багатьох учених-економістів: В. Андрійчука, П. Гайдуцького, М. Дем'яненка, М. Долішнього, Т. Дудара, С. Дусановського, М. Коцупатрого, О. Крисального, Г. Купалової, І. Лукінова, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, М. Орлатого, П. Саблука, В. Юрчишина та інших.

Незважаючи на численні дослідження цього питання, необхідність управління житловим будівництвом на місцевому рівні з урахуванням конкретної специфіки населеного пункту, чисельності населення, території міста, соціальної структури потребують подальших розробок, зокрема оцінки рівня забезпеченості населення регіонів України житлом методами кластерного аналізу.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі окреслені різні погляди на кластер. По-перше, кластер розглядають як деяку причинно й функціонально зв'язану (інформаційними, економічними, логістичними й ін. каналами) спільність. По-друге, під ним розуміють "групи", "скупчення" об'єктів, що не мають один з одним зв'язків, але вони схожі за зовнішніми ознаками. Дані кластери здатні сформувати відмінні одну від одної підгрупи всередині загальної сукупності, ввести об'єктивну класифікацію об'єктів, виходячи з наявної інформації, що враховується показниками, стратифікувати (розмістити) весь набір об'єктів за значеннями показників.

Даний підхід до поняття кластера й кластеризації дозволяє виділити із загальної сукупності об'єкти з потрібними властивостями, виявити розшарування об'єктів по розглянутих параметрах. Причому генеральна сукупність об'єктів і параметри кластеризації можуть бути будь-якими.

У рамках даного підходу можна застосувати кластерний аналіз для дослідження якості житлового фонду регіонів України. Зокрема згрупувати їх за показниками, що характеризують рівень забезпеченості населення жилом, та якістю наданих комунальних послуг у 2010 р. [1]

Кластеризацію регіонів здійснимо методом одиничного зв'язку (передбачає приєднання одиниці сукупності до кластера, якщо вона близька (знаходиться на одному рівні схожості) хоча б до одного представника цього кластера) [2, с. 94-119] з використанням засобів пакету Statistica 8.0. Результати ієрархічної класифікації спостережень представлені на рис. 1 у вигляді дендограми, де по осі абсцис приводяться відстані між поєднуваними на даному етапі кластерами.

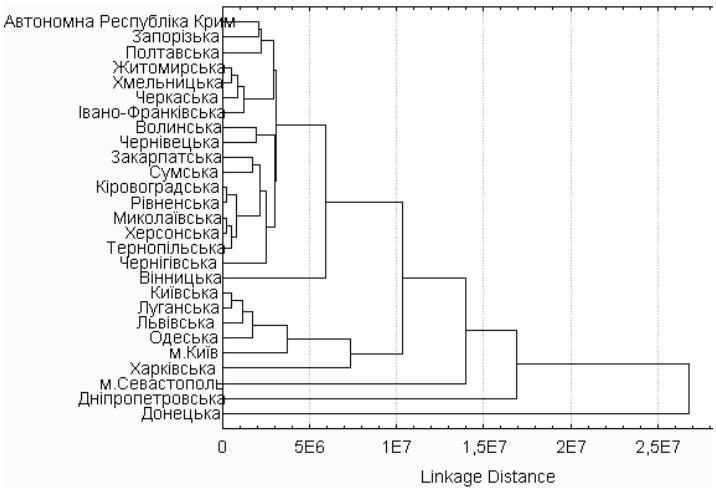


Рис. 1. Вертикальна деревовидна дендограма

Для визначення кількості кластерів, на які доцільно розбити всі регіони України, потрібно вибрати граничну відстань - тобто таку відстань, при перевищенні якої об'єднуватися будуть уже занадто далекі з погляду дослідника об'єкти.

Вибір кількості кластерів може визначатися на основі аналізу спеціальних функціоналів якості, на основі порівняння розбивок на різну кількість класів, можливості зі змістовною інтерпретацією й інших критеріїв. Остаточний вибір залишається за дослідником.

За допомогою величини ентропії [3, с. 160-174] переконаємося, що саме об'єднання регіонів у 7 кластерів буде оптимальним. Їх склад наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Склад кластерів, виділених методом одиничного зв'язку

Номер кластера	Кількість регіонів у кластері	Склад кластеру
1	1	Донецька область
2	1	Дніпропетровська область
3	1	м. Севастополь
4	1	Харківська область
5	5	м. Київ, Одеська область, Львівська, Луганська та Київська області
6	1	Вінницька область
7	17	Чернігівська область, Тернопільська, Херсонська та Миколаївська, Рівненська, Кіровоградська, Сумська та Закарпатська. Чернівецька, Волинська, Івано-Франківська, Черкаська, Хмельницька, Житомирська, Полтавська, Запорізька області та АР Крим

Загальну характеристику кожного кластеру зробимо на основі середніх значень показників у кластерах.

Перший кластер характеризується значною забезпеченістю населення житлом у міських поселеннях, найбільшою з поміж регіонів кількістю квартир, загальна площа котрих також є найбільшою. Донецька область є густонаселеним регіоном, це обумовлює наявністю великої кількості міських поселень, а отже і житлових приміщень.

Характерною особливістю другого кластеру є те, що показник забезпеченості населення житлом у міських поселеннях є одним із найбільших, значення інших показників є також високими (другі за величиною в порівнянні із першим кластером). Це пояснюється тим, що у кластер входить місто мільйонер – Дніпропетровськ.

Особливістю третього кластеру є те, що показник забезпеченості населення житлом є досить високим, проте величина кількості квартир, та їх загальної площі є найнижча з поміж регіонів. В свою чергу кластер характеризується практично найбільшими значеннями по показниках питомої ваги обладнаної газо та водопровідних ліній.

Четвертий кластер сформовано на основі Харківської області, котра є густонаселеним регіоном, тому по показниках кількості квартир та їх загальної площі посідає провідне місце.

П'ятий кластер включає в себе п'ять регіонів, кожен з котрих характеризується наявністю міста-мільйонера. Саме тому показник забезпеченості населення житлом як у місті так і в селі є високим, щодо показників кількості та площі квартир, то їх значення поступаються попереднім кластерам, проте залишаються на високому рівні.

Характерним для шостого кластеру є те, в регіоні, котрий попав у даний кластер є практично найвище значення показника кількості квартир в середньому на одного мешканця.

Сьомий кластер включає в себе найбільшу кількість регіонів, котрі характеризуються невисоким рівнем забезпеченості населення житлом, значно меншою (в порівнянні з іншими кластерами) кількістю квартир. Величина питомої ваги обладнаної газо та водопровідної ліній не перевищує 50 %.

Висновки. Кластерний аналіз, за оцінкою науковців, має велике значення в проведенні аналітичних досліджень завдяки можливості перетворити великий обсяг різнобічної інформації в упорядкований, компактний вигляд. Це сприяє підвищенню рівня наочності, зрозумілості та сприйняття результатів аналізу, а також створює підґрунтя для прогнозування та управління розвитком регіонів, зокрема для реалізації програм житлового забезпечення населення по регіонах України. Адже, кластерне групування є достатньо ефективним підґрунтям для виявлення основних тенденцій у забезпеченні населення регіону житлом, можливості отримувати якісні комунальні послуги такі, як водопостачання та газопостачання будинків.

Результати кластерного аналізу засвідчили неподібність до інших регіонів України Донецьку область, яке є лідером за більшістю показників, що характеризують рівень якості житла. Загалом в Україні існують суттєві диспропорції в житловому забезпеченні населення.

Примітки:

1. Житловий фонд України: Статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. –376 с.
2. Григорук П.М. Багатомірне економіко-статистичне моделювання: Навчальний посібник / П.М. Григорук. – Львів: «Новий світ - 2000», 2006. – 149 с.
3. Колемаев В.А. Экономико-математическое моделирование / В.А. Колемаев. – М.: Юнити – Дана, 2005. – 295 с.

Oleg Dubetsky
Finance State Academy of L'viv

APPLICATION OF CLUSTER ANALYSIS TO ASSESS THE QUALITY OF HOUSING OF UKRAINIAN REGIONS

The problem of providing housing for the population of Ukraine is analyzed. Complex research of the quality of housing in some regions of Ukraine by the method of cluster analysis have been conducted. The grouping of regions into seven clusters by the level of housing is carried out. The analysis of the results have been provided.

Павліна Дубинецька
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У НІМЕЧЧИНІ: ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ

Для ФРН властива множинна податкова система, що налічує близько 40 окремих податків. У залежності від закріплення за окремими ланками бюджетної системи податки розділяються на п'ять груп: загальні (надходять у бюджети різних рівнів); федеральні; земельні; общинні (місцеві); церковні. Так, до загальних належать податки (називаємо лише найбільш фіскально значимі з них): прибутковий, корпоративний, на додану вартість, на доходи від капіталу; до федеральних: акцизи на нафтопродукти, тютюнові та спиртогорілчані вироби; страховий податок; до земельних: податок із власників автомобілів, майновий, на спадщину і дарування, акциз на пиво; до общинних: промисловий і поземельний податки. Сучасна система розподілу податків під назвою Великого податкового союзу склалася в ході фінансової реформи 1969 р., у концептуальному плані підготовленої ідеологом і фундатором соціального ринкового господарства в Німеччині Людвігом Ерхардом (1897–1977). [1]

Одним із найбільш вагомих джерел наповнення бюджету виступає надходження від сплати прибуткового податку з громадян. Базою прибуткового податку в ФРН є сукупний дохід фізичної особи. Податок сплачується на основі декларації або стягується безпосередньо з джерела доходу. Так, податок із заробітку найманих працівників утримується роботодавцем. В основу оподатковування покладено принцип рівного податку на рівний дохід незалежно від його джерела. Всі, хто отримує доходи з декількох джерел, подають податкову декларацію.

Правильність суми податку визначається після закінчення відповідного календарного року на основі декларації платника. Декларація перевіряється відповідним фінансовим органом і підтверджується у формі податкового повідомлення, якщо перевіркою порушень не виявлено. Платники, що працюють не за наймом, зобов'язані щоквартально робити авансові відрахування фінансовому відомству на рівні платежів попереднього року.

При визначенні величини оподатковуваного доходу із сукупного доходу вираховуються так звані особливі та непередбачені витрати. До особливих витрат віднесені затрати, що мають характер матеріального забезпечення платника та його сім'ї в майбутньому: страхові внески, цільові внески на житлове будівництво, витрати на професійне навчання та підвищення кваліфікації, аліменти. У групі особливих витрат – також витрати на підтримку благодійних, церковних, наукових установ (загальний обсяг таких пожертвувань не може перевищувати 5–10% загальної суми доходів платника). До непередбачуваних витрат належать вимушені витрати у випадку лікування, інвалідності, догляд за хворими членами сім'ї (в межах установленого рівня).

Крім того, при визначенні оподатковуваного доходу з нього вираховуються знижки за віком (для платників, старших 64 років), неоподатковуваний мінімум, знижки на дітей.

У Німеччині традиційно існує так звана класова система оподаткування, де в основу класифікації платників на класи покладений їх соціально-громадянський статус:

1) неодружені працюючі без дітей;

2) неодружені, розлучені, овдовілі;

3) одружені, при умові, що в сім'ї працює один із подружжя; а якщо працюють обоє, то один із них може за спільною згодою перейти до V класу;

4) працюють обоє з подружжя, але оподатковуються нарізно;

5) одружені працюючі, один із них оподатковується за умовами III класу;

6) працюючі, котрі одержують заробітну плату в декількох місцях.

Наявність податкових класів за соціальною ознакою створює додаткові можливості користування пільгами шляхом переходу з класу в клас. Наприклад, працююче подружжя може саме собі створити пільгу таким чином: один із них переходить з третього в п'ятий клас, в такому разі їх сукупний дохід ділиться на дві рівні частини, податок справляється з кожної половини доходу окремо за зниженою в силу прогресивної шкали податковою ставкою, а потім подвоюється. В результаті сума двох податкових зобов'язань, взятих окремо, буде меншою, ніж оподаткування сукупного доходу [2].

Процедуру справляння прибуткового податку суттєво спрощують так звані податкові таблиці, за допомогою яких за семи видами оподатковуваного доходу визначають суму податку для всіх шести класів платників. Стосовно найчисленнішої категорії платників – працюючих за наймом – прибутковий податок стягує роботодавець при кожній виплаті заробітної плати на основі податкової карти, що містить всю необхідну інформацію про платника. Карта, яку заповнюють за місцем проживання, відображає податковий клас, кількість дітей, віросповідання (для нарахування церковного податку), сімейний стан, вік працюючого.

Така схема справляння прибуткового податку була закріплена в результаті проведення у 2000 р. податкової реформи. Основними етапами проведення реформування прибуткового податку були такі:

1-й етап (2001-2002 рр.) – зменшення ставки податку з доходів фізичних осіб з 22,9 до 19,9 % та зменшення максимальної ставки податку з доходів фізичних осіб з 51,0 до 48,5 %.

2-й етап (2003-2004 рр.) – мінімальна ставка податку з доходів фізичних осіб – 17 %, максимальна – 47 %.

3-й етап (2005 р.) – мінімальна ставка податку з доходів фізичних осіб – 15 %, максимальна – 45 % [3].

Головна мета цієї реформи – створення в Німеччині позитивного інвестиційного клімату, передумов для економічного зростання в державі. Прогнозований темп розвитку мав сягнути 1 % приросту темпів розвитку.

Реакція суспільства на податкову реформу була неоднозначною. Коаліція Християнсько-демократичного союзу / Християнсько-соціального союзу (ХДС/ХСС) висунула свій варіант реформи. По-перше вони пропонували провести реформу за коротший строк (3 роки). По-друге, максимальну ставку податку з доходів фізичних осіб зменшити до рівня 35%.

Економічні дослідні центри Німеччини за своїм статусом займали нейтральну позицію стосовно податкової реформи уряду. Так, Інститут німецької економіки в Кельні випустив статтю під назвою "Альтернатива з певним шармом". У ній було зазначено, що проект, запропонований ХДС/ХСС, має чіткішу логіку і системність. Наприклад, розробники альтернативного проекту вважають, що стосовно власників виробничих факторів "капітал" і "праця" слід використовувати близькі за рівнем податкові ставки [4].

На думку експертів Мюнхенського інституту економічних досліджень, заходи уряду не мають обмежуватись зменшенням податків. Умови міжнародної конкуренції вимагають завершального кроку у вигляді реформування ринку праці та системи соціального забезпечення у ФРН.

Примітки:

1. Андрущенко В.Л., Данілов О.Д. Податкові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник. – К.: Комп'ютер прес, 2004. – 300 с.

2. Світовий досвід оподаткування: Німеччина // Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Доступно з:http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/germany/

3. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського союзу: Навчальний посібник [Електронний ресурс]. – Доступно з: http://pidruchniki.ws/15840720/finansi/finansi_krayin_yevropeyskogo_soyuzu_-_karlin_mi

4. Boss A. Steuerpolitik für Deutschland. Ein Reformvorschlag und Schritte zu seiner Verwirklichung. - Kiel: Institute for the World Economy, 2011 [Електронний ресурс]. – Доступно з: http://www.ifw-members.ifw-kiel.de/publications/steuerpolitik-fur-deutschland-ein-reformvorschlag-und-schritte-zu-seiner-verwirklichung/kwp_1707.pdf

Paulina Dubynetska
Ivan Franko National University of L'viv

PERSONAL INCOME TAX IN GERMANY: PROBLEMS OF REFORM

Tax reform is a permanent topic of the economic policy debate in Germany. The report said about the German experience in the taxation of personal income and problems towards the realization of the tax reform.

Мар'яна Дубравська
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОРАЛЬНІ ЦІННОСТІ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

Моральність в бізнесі є актуальною і водночас дискусійною темою сьогодення. Визначальним є те, що для подальшого розвитку інституцій приватної власності, її носіїв, та реалізації цивілізованого підприємництва, потрібне формування основних моральних цінностей, без яких у принципі неможливе й вирішення основних економічних проблем. Розвиток підприємництва на сьогодні має ґрунтуватися на основних моральних чеснотах, гідності, гуманності та принципах соціальної відповідальності.

Упродовж двадцяти років триває загальна криза, за якої для більшості людей нормою стало виживання, а не життя. Відомий український філософ Мирослав Попович так висловився з приводу суспільних перетворень в Україні: "Наше прагнення якомога швидше та простіше "ввести капіталізм" призвело не тільки до руйнації продуктивних сил, але й до моральних втрат, що можуть бути виміряні масштабами корупції". Подолання цього негативного явища – завдання набагато складніше, ніж подолання економічної кризи, оскільки це мають робити люди високої моралі, з почуттям громадянської відповідальності, чого бракує нинішній владі. Духовно-моральна криза в Україні охопила всі шари суспільства, зокрема молодь – найбільш чутливу його частину, яка не має ні пріоритетів, ні авторитетів [1].

Мораль є формою суспільної свідомості, спрямованою на утвердження самооцінки людини, її прав на гідне і щасливе життя. Це те, що у реальному житті керує поведінкою людини. Розглядаючи мораль, маємо на увазі:

• по-перше, як характеристику особистості, сукупність її моральних якостей (правдивість, чесність, доброчинність та інші);

• по-друге, як характеристику взаємин між людьми, сукупність моральних норм (заповідей, правил і законів).

Оскільки людина живе в суспільстві і залежить від нього, то події, які відбуваються в окремій країні та у світі загалом, змушують підприємства переглядати і створювати свою систему цінностей, які б формували кодекс поведінки і моралі, що має ставати внутрішнім стержнем кожної людини і створювати гармонію при прийнятті рішень [3].

Потрібно сформувати таку модель моральних цінностей ведення підприємницької діяльності, яка б включала можливості, шляхи її впливу на формування у людини не тільки матеріальних, але й духовних цінностей. С.Кримський з цього приводу висловився так: "Відомо, що жодна країна в жодну епоху не виходила з кризи завдяки виключно економічним обставинам. Адже в основі економічної діяльності лежить певна психокультура, що потребує відповіді на запитання: для чого заробляти гроші? Усвідомлення такої психокультури як чинника діяльності й окреслює антикризовий вектор духовності, вказує орієнтири до берега спасіння".

Українське суспільство переживає економічну кризу, наслідки якої вплинуть на майбутнє країни. В умовах кризового буття формується певний тип свідомості людей, який базується на масовому відчуженні, втраті національної ідентичності, дезінтеграції соціальних норм, економізмі, конформізмі [2].

За даними психологічних досліджень в Україні останнім часом відбувається зміна цінностей (куди поділися такі цінності, як солідарність ідей, патріотизм тощо). Пріоритетними стають інші цінності — більш приватні, індивідуалістичні. Люди, переважно молодь, орієнтуються на ті цінності, які є важливими для облаштування власного життя. Ті ж цінності, які є важливими для суспільства та держави, їх цікавлять менше. Найчастіше можна почути таке: "А що я від цього матиму?". Відбувається відчуження людини від суспільства, від інших людей, у деяких домінує бажання отримувати прибутки будь-якою ціною, за рахунок інших. Прикладом може слугувати випуск та продаж контрафактної продукції, тобто продукції, що випускається з порушенням виключних прав патентовласників, авторських прав (піратське тиражування аудіовідеопродукції, програмного забезпечення, використання чужих товарних знаків тощо) [3].

Духовні цінності є тим джерелом, яке підживлює вольову наполегливість людини щодо здійснення процесу життєтворчості. Звернення до духовності допомагає їй відшукати сенс життя, наново відродитись, зберегти самоповагу, гідність, впевненість, радість. Пріоритетною тенденцією розвитку нашої незалежної держави в умовах кризового буття мають бути напрямки пов'язані з відродженням духовності серед українців. Духовність - це фундамент успішного процвітання України, вона постає як інтегральна категорія, що виражає теоретико-пізнавальну, художньо-творчу та морально-аксіологічну активність людини. За словами В.Воронкової: "Тільки духовність репрезентує узагальнений конструктивний принцип організації всього морального буття розглянутого з боку його творчості і цілепокладання, певний ступінь ідентифікації індивіда з суспільними цілями самопізнання, шляхів вибору індивідом себе як суб'єкта моральної дії, активізуючи механізми цілісного осмислення світу і людини як самої себе" .

Для формування духовних цінностей та цивілізованого підприємництва необхідні певні умови:

1)стабільність державної економічної та соціальної політики, що є основою формування у підприємців та інвесторів упевненості в тому, що вони не стануть жертвами кон'юктурних рішень чи політичних кампаній;

2)система пільгового оподаткування, яка стимулює відкриття нових підприємств та інвестиційну діяльність вже існуючих;

3)існування розвиненої інфраструктури підприємництва;

4)існування налагодженої банківської системи, що забезпечує пільгове кредитування бізнесу на етапі становлення та сучасний рівень обслуговування;

5)позитивний суспільний клімат, престижність підприємницької діяльності;

6)ефективна система захисту всіх видів власності, включаючи інтелектуальну;

7)духовна підтримка (релігія, мистецтво, ЗМІ тощо) [2].

При роботі моделі моральних цінностей ведення бізнесу, необхідно, щоб діяла система відкритої конкуренції; по-друге, має бути вільне перетікання капіталу з однієї галузі в іншу; по-третє, стосунки між людьми необхідно будувати на морально-християнських етичних принципах; по-четверте, треба спростити до мінімуму процедуру створення й діяльності підприємств і ведення приватного бізнесу; п'яте - це витіснення держави з економічної сфери як абсолютно неефективної системи ведення бізнесу. За цих умов можна сформувати підвалини для ведення бізнесу згідно моральних чеснот [4].

Кожне підприємство має власну систему моралі, але спостереження доводять, що люди ідуть на компроміс із власними цінностями під впливом умов ділової організації, в якій вони працюють. З метою підвищення етичності поведінки керівників і рядових співробітників слід застосовувати заходи і методи, розроблені дослідниками етики бізнесу Ю.Петруніним, В.Борисовим:

1) етичні кодекси. Вони описують систему загальних цінностей і правил етики, яких, на думку організації, повинні дотримуватись її робітники. Етичні нормативи розробляють з метою описати цілі організації, створити нормальну робочу атмосферу і визначити рекомендації для процесу прийняття рішень. Як правило, організації надають етичні нормативи своїм робітникам у вигляді надрукованих матеріалів.

2) карти етики. Це набір етичних правил і рекомендацій, що конкретизують етичний кодекс корпорації для кожного співробітника компанії. Також вони містять ім'я і телефон консультанта компанії з етичних питань. Метод активно застосовується в японських компаніях.

3) комітети з етики. Їх створюють деякі організації для оцінювання повсякденної практики, майже всі члени таких комітетів - керівники вищого рівня. Організації, що їх не створюють, наймають фахівця з етики бізнесу, так званого адвоката з етики. Його роль - вироблення позиції з етичних питань, пов'язаних із діями організації, а також з виконанням функції "соціальної совісті" організації.

4) соціальні ревізії. Їх запропоновано для оцінювання та упорядкування звітів стосовно соціального впливу дій і програм організації. Прихильники соціальної ревізії вважають, що звіти такого типу можуть свідчити про рівень соціальної відповідальності організації, а також з виконанням функції "соціальної совісті" організації.

5) навчання етичній поведінці. Його використовують організації для підвищення показників етичності поведінки керівників і рядових співробітників. При цьому робітників ознайомлюють з етикою бізнесу, що підвищує їхню сприйнятливість до можливих етичних проблем.

6) етична експертиза. Це всебічний аналіз конкретного аспекту діяльності організації, що викликає стурбованість вищого керівництва, персоналу або громадськості та може вплинути на імідж і перспективи організації. Результатом такої експертизи стає система пропозицій, спрямованих на поліпшення морального клімату і моральної респектабельності організації, а також внесення корективів у практику діяльності організації.

7) етичне консультування. Його виконують, коли проблеми організації не можуть бути вирішені власними силами організації через складність і суперечливість ситуації, пов'язаної з конкретними моральними дилемами, для чого запрошують компетентних незалежних фахівців з етики бізнесу .

Основними моральними критеріями розвитку підприємницької діяльності в сучасних умовах є: дотримання культура ділової поведінки на ринку, професіоналізму, справедливості, довіри, завоювання репутації чесного, компетентного та порядного партнера, гідної конкуренції. Участь в економічній діяльності духовних цінностей, надає можливість суб'єктам підвищувати ефективність економіки спільно з моральною культурою суспільства, вдосконалюючи, гармонізуючи та доповнюючи один одного [2].

Слід пам'ятати, що ми всі є дійовими особами сучасного історичного процесу і несемо за це відповідальність. Якщо молодь не виявлятиме активної громадянської позиції щодо припинення подальшої моральної деградації суспільства, ситуація приречена на погіршення. Вихід із морального занепаду – у найшвидшому подоланні стереотипів поведінки на приклад "моя хата скраю", створенні добровільних товариств за інтересами, об'єднань за науковими і культурними уподобаннями, клубів вихідного дня, використанні різноманітних форм зацікавлення студентів громадською діяльністю.

Моральні збитки, які несе наше суспільство, повністю ще не усвідомлені і відшкодовуються вони значно складніше, ніж економічні. Від утрати духовності – прямий шлях до фізичної смерті. Сьогодні недостатньо бути чесним і добрим – треба діяти! Практичне втілення моральності у суспільстві здійснювати за принципом, сформульованим знаменитим співвітчизником М. Амосовим: "Головне – доброта, доброзичливе ставлення до людей. Більше віддавати і менше вимагати" [1].

Примітки:

1.Мораль і бізнес: Духовні орієнтири майбутнього підприємця / Н. А. Шип. – К.: Видавництво ТОВ "НВП Інтерсервіс", 2011. – 132 с.
2.Сидоренко С.В., Підприємницька етика та шляхи її регулювання//Культурологічний вісник нижньої Наддніпрянщини. – 2009. – с.167-170.
3.Соскін О.І, Етика ведення бізнесу: міжнародні стандарти і українські реалії // Інститут трансформації суспільства. – 2010. – с.37-39.
4.Будзан Б.П, Етика ведення бізнесу: міжнародні стандарти і українські реалії// Міжнародний інститут менеджменту. –2010. – с.24-26.

Mariana Dybravska
Ivan Franko National University of L'viv

MORAL VALUES IN TODAY'S BUSINESS

Morality in business is relevant and also controversial subject today. The fundamental difference is that the further development of institutions of private property, its media and of civilized business,requires the formation of basic moral values without which, in principle, impossible and solve basic economic problems. Development of business today is based on fundamental moralvirtues, dignity, humanity and the principles of social responsibility. Participation in the economic activity of spiritual values, enables subjects to improve economic efficiency with moral culture of society, improving, harmonizing and complementing each other.

Ірина Дутчак
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

Визначальним етапом розроблення методики економічного аналізу є процес його моделювання. Він полягає у визначенні задач, їх сукупностей та алгоритму розв'язку для реалізації системного підходу при виконанні функцій аналітичного забезпечення управління. Моделювання дає змогу: визначити оптимальну структуру інформаційних потоків для розв'язку всієї сукупності задач, передбачених методикою аналізу; забезпечити максимальну оперативність та економічність аналітичного процесу; виявити взаємозв'язки у розв'язку задач за видами економічного аналізу; досягти максимальної адаптації методики аналізу до запиту користувачів [2, С.93].

Для проведення аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками потрібно виокремити інформацію про розрахунки підприємства з постачальниками і підрядниками серед великого потоку господарських операцій пов'язаних не тільки з контрагентами. За допомогою системи рахунків бухгалтерського обліку складно проводити оперативний моніторинг взаємовідносин підприємства з постачальниками і підрядниками. Інформацією про стан виконання замовлень більшою мірою володіють особи, які керують безпосередньо постачанням та є відповідальними за матеріальне забезпечення основних процесів і робіт у рослинництві. Проте, ці особи володіють інформацією про розрахунки з постачальниками і підрядниками лише з погляду виробничих потреб, а щодо системи рахунків бухгалтерського обліку, то вона всебічно відображає потрібний обсяг інформації про взаємовідносини підприємства з постачальниками і підрядниками на рівні бухгалтерії.

Методика аналізу дозволяє простежити роль аналізу взаєморозрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками у системі аналізу основних показників діяльності підприємства. Під методикою аналізу розуміють певну послідовність операцій, прийомів, дій і правил найдоцільнішого виконання аналітичної роботи, які можна подати у вигляді моделі [3, С.24]. Існує декілька видів економічного аналізу, які класифікуються залежно від часу проведення (попередній, поточний, подальший) і залежно від ступеня охоплення діяльності (комплексний, тематичний) [1].

Аналіз розрахунків з постачальниками і підрядниками відноситься до тематичного аналізу за змістом. По відношенню до часової форми аналіз розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками може бути усіх видів: поточним – необхідно постійно здійснювати оперативний моніторинг розрахунків підприємства, а для цього потрібно проводити поточний аналіз стану розрахунків; ретроспективним – при виборі постачальника чи підрядної організації необхідно провести аналіз усіх попередніх розрахунків з ними, укладених договорів та їх виконання, для того, щоб прийняти доцільне рішення про залучення того чи іншого постачальника чи підрядника до виконання замовлення; стратегічним – проводячи стратегічний аналіз розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками можна розрахувати усі можливості їх

залучення до виконання виробничої програми, оскільки контрагенти розраховують на стабільну подальшу співпрацю з підприємством, то керівництву доцільно провести стратегічний аналіз відносин підприємства з постачальниками і підрядниками. Концептуальна модель комплексного економічного аналізу запропонована проф. Мнихом Є.В. [2, С.94].

Для того, щоб побудувати модель проведення тематичного аналізу необхідно визначити мету, предмет та об'єкт аналізу розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками.

Метою аналізу є визначення резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Предметом вивчення є господарська діяльність суб'єктів господарювання, відображена у планових, звітних, облікових та інших джерелах інформації. Об'єктом аналізу є підприємства різних форм власності, а також, власне, розрахунки підприємства з постачальниками і підрядниками.

На нашу думку, загальна модель аналізу взаєморозрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками повинна включати основні етапи проведення такого аналізу та має відповідати тематичним завданням (рис.1).

Рис. 1. Модель аналізу взаємовідносин підприємства з постачальниками і підрядниками

У даній моделі пропонуємо розглядати 7 основних етапів проведення аналізу розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками. Перший етап є підготовчим, з другого по шостий етапи – власне проведення аналізу, а сьомий етап є завершальними. При необхідності можна розширити додатковими процедурами певні етапи дослідження.

Для підприємства актуальним при здійсненні аналізу розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками є аналіз отримання поставок запасів загальногосподарського призначення. Не менш важливим є аналіз поставок запасів за складністю транспортування та за терміном виконання.

В аналізі взаємовідносин підприємства з постачальниками і підрядниками використовують абсолютні та відносні показники. Абсолютні показники – це показники, які виражають певні події чи значення у абсолютному виразі, тобто є результатом підрахунку загального числа одиниць деякої сукупності даних (обсяг поставок, кількість поставок, кількість укладених договорів з постачальниками і підрядниками). Відносні величини характеризують кількісні співвідношення різнойменних чи однорідних показників. До відносних показників відносяться показники виражені у відсотковому вигляді і вони показують певні співвідношення між абсолютними показниками. Наприклад, співвідношення обсягів виконаних поставок у певному звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом, або плановими даними [1]. У системі показників економічного аналізу показники поділяють на кількісні та якісні показники. До кількісних відносяться: обсяг виробництва і реалізації, а до якісних – рентабельність діяльності, торговельний оборот одного постачальника, прибутковість підприємства тощо.

Вцілому система показників, які відображають інформацію про взаємовідносини підприємства з постачальниками і підрядниками, включає у себе більшість загальних показників, які використовуються в системі економічного аналізу та дозволяють всесторонньо оцінити співпрацю підприємства з постачальниками і підрядниками.

Примітки:

1. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз. – К.: КНЕУ, 2005. – 592с.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз: Монографія. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412с.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с.

Iryna Dytchak
Ivan Franko National University of L'viv

The Analysis Model of Settlements with Purveyors and Contractors

The thesis exposes the organization of payments with purveyors and contractors on the enterprise. The analysis model of settlements with purveyors and contractors is described and the methods of analysis of settlements with purveyors and contractors are represented.

Володимир Дух
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ДВОСЕКТОРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Довільна економічна система може бути представлена як сукупність кількох пар взаємопов'язаних підсистем. Кожну таку пару можна розглядати як двосекторну економічну систему. В ринкових умовах функціонування цих підсистем кожна з них розвивається самостійно. Розглянемо приклад функціонування двосекторної економічної системи.

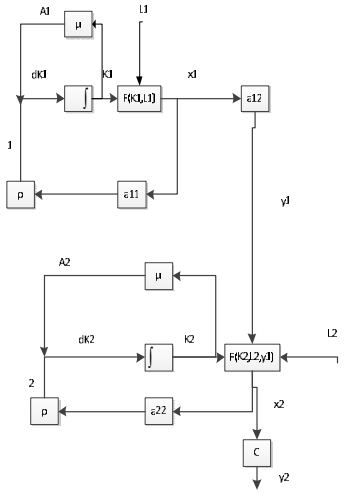
Нехай маємо структурну схему такої підсистеми (з врахуванням лінеаризованої виробничої функції, яка використовується в кожному секторі цієї підсистеми), побудованої на припущеннях моделі Солоу[1]:

На підставі даної структурної схеми будуємо відповідну кібернетичну модель. На підстави цієї схеми будуємо її математичну модель. Провівши спрощення цієї моделі отримуємо наступне характеристичне рівняння, яке є добутком двох інших рівнянь, кожне з яких відноситься до відповідного сектору:

$$\left[D_6\left(s+\mu\right)-D_7\left(s-\Theta_3\right)-D_8\left(s-\Theta_4\right)\left(s+\mu\right)\right]\left[D_1\left(s+\mu\right)-D_2\left(s-\Theta_1\right)-D_3\left(s-\Theta_2\right)\left(s+\mu\right)\right]=0 \quad (1)$$

В загальному випадку корені цих характеристичних рівнянь будуть різні, однак виходячи із можливих значень параметрів моделі виявляється, що корені не можуть бути комплексними та однакового знаку.

Малюнок 1



Таким чином, кожне з цих характеристичних рівнянь повинно мати один корінь додатній, другий від'ємний.

Від'ємний корінь характеризує складову розвитку підсистеми, яка з часом згасає. Відповідно розвиток кожної з підсистем залежить від значень додатного кореня відповідного характеристичного рівняння.

Якщо додатній корінь першого сектору більший за додатній корінь другого сектору, тоді це означає, що перший сектор розвивається вищими темпами ніж другий. Тобто відбувається перевиробництво продукції першого сектору.

Якщо додатній корінь другого сектору більший за додатній корінь першого сектору, тоді це означає, що другий сектор розвивається інтенсивніше, ніж перший сектор. Перший сектор не встигає задовольнити попит першого сектору. Тобто темпи розвитку першого сектору сповільнюють темпи розвитку другого сектору.

З усього вищезазначеного випливає, що додатні корені першого та другого сектору повинні бути рівні. Це означає, що оптимальною ситуацією є коли темпи розвитку обох секторів були б рівні.

Виявляється, що здійснюючи належне керування капіталом та кількістю праці можемо добитися що корені обох характеристичних рівнянь будуть рівні. А це означає, що застосовуючи належне керування можна добитися повної взаємоузгодженості їх функціонування.

Розглядаючи дану взаємоузгоджену систему як один із секторів іншої підсистеми можемо аналогічно добитися взаємоузгодженості їх функціонування.

Цей процес можна теоретично продовжувати, а отже можна добитися, що довільна складна система буде функціонувати як сукупність взаємоузгоджених систем без коливань і з однаковими темпами росту.

Примітки:

1. Solow, Robert M. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth". Quarterly Journal of Economics (The MIT Press) 70 (1): 65–94.

Volodymyr Dukh
Ivan Franko National University of L'viv

DYNAMIC MODEL OF TWO-SECTORS ECONOMY

Economic system can be represented as a set of several pairs of interconnected subsystems. Each such pair can be regarded as two-sectors economic system. In terms of market functioning of these subsystems, each of them develops independently. Considering the example functioning two-sectors economic system.

Ірина Жовнір
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ «МАКДОНАЛЬДЗ»

У ринкових умовах господарювання успіх підприємства на ринку в першу чергу залежить від продукту, який виробляє компанія, його особливостей та конкурентних переваг. Тому детально розроблена та добре спланована продуктова стратегія займає центральне місце в рамках загальної маркетингової стратегії будь-якого підприємства. Комплекс маркетингу ґрунтується на особливостях продукту компанії, відтак розробка ефективної маркетингової товарної стратегії у сучасних умовах господарювання, коли виробники для забезпечення підприємницького успіху мають виробляти товари, які найповніше задовольняють потреби споживачів, є актуальною [2, с. 271].

Продуктова стратегія як підсистема корпоративної стратегії передбачає аналіз, розробку і прийняття стратегічних рішень щодо номенклатури, асортименту, якості й обсягу виробництва продуктів, а також їх реалізації на відповідних ринках.

Товарна стратегія фірми – це правила та прийоми дослідження і формування потенційних ринків товарів і послуг, що відповідають місії фірми. Товарна стратегія визначає методи пошуку найбільш бажаних для фірми напрямків діяльності,

методи формування такого набору напрямків діяльності, які забезпечать гнучкість фірми в зовнішньому середовищі [1, с. 218].

Товарна стратегія спрямована на вирішення таких питань:

- Що виробляти і продавати (визначення товару, його номенклатури, асортименту та якості)?
- Кому продавати (визначення споживачів, цільових ринків збуту)?
- Де продавати (визначення регіонів і місць для продажу продукції)?

Критерії вибору продуктових стратегій можна поділити на дві основні групи: ринкові та виробничі. До ринкових відносять − місткість ринку, прогноз попиту (розвиток/скорочення), загальне положення на ринку (конкурентну позицію), частку ринку, рівень цін і прибутковості в галузі, наявних та потенційних конкурентів, прогноз у розвитку конкуренції, існуючих та можливих товарів-замінників; можливу тривалість «життєвого циклу» товару тощо. Серед виробничих факторів вибору товарної стратегії виділяють: можливі обсяги виробництва, потребу в інвестиціях (обсяги та терміни), рівень і терміни окупності проектів, рівень патентного захисту (товару, технології, способу виробництва) та інші [2, с. 299].

Для аналізу товарного портфелю підприємства використовують матричний аналіз. Найпопулярнішими матрицями є: матриця Бостонської консалтингової групи (матриця BCG розроблена Брюсом Д. Хандерсеном), «Скандстрат», «аналіз прихильності» (розробка консалтингової фірми BZB), матриця «Дженерал-Електрик-Мак-Кінсі» (розроблена консультаційною групою McKincey спільно з корпорацією General Electric), а також матриця «балансу життєвих циклів» (розробник Hofer-Arthur D. Little).

Вдалим прикладом для аналізу особливостей формування товарної стратегії підприємства є компанія «МакДональдз» − світовий лідер у галузі швидкого харчування, яка сьогодні представлена у більш ніж 119 країнах світу і налічує понад 31 000 закладів, у яких щодня обслуговують близько 52 мільйонів відвідувачів. Україна стала 102-ю країною, де почала розвиватися мережа «МакДональдз». Перший заклад «МакДональдз» в Україні відкрився 24 травня 1997 року у м. Києві.

Місія компанії «Макдональдз» — швидке обслуговування людей, надання дешевої і гарячої їжі. Стратегічне бачення «МакДональдз» полягає в тому, щоб стати кращим сімейним рестораном в Україні. Успішне функціонування компанії «МакДональдз» полягає у правильному виборі стратегії бізнесу. Можна виділити наступні стратегії ведення бізнесу, які розробляє компанія: стратегія зростання, франчайзингу, будівництва і розташування ресторанів, асортименту продукції, організації роботи ресторанів, а також стратегія продажів, збуту і маркетингу. Оскільки предметом дослідження є товарна стратегія, проаналізуємо її детальніше.

Стратегія продукції компанії «МакДональдз» полягає у наступному:

- пропонувати обмежений набір страв;
- покращувати смакові якості пропонованих страв (особливо бутербродів);
- випробовувати нові категорії страв швидкого приготування (курча, мексиканський салат, піца, гострі бутерброди);
- додавати страви для любителів здорової їжі;
- швидко впроваджувти у виробництво нові потенційно популярні страви і настільки ж швидко знімати з виробництва ті, які не завоювали популярність [4].

Компанія «МакДональдз» пропонує своїм споживачам широкий асортимент продукції та цікаві пропозиції щодо її комплексів. Товарний асортимент повністю відповідає місії і цілям фірми. Усю продукцію, яку компанія «МакДональдз» сьогодні пропонує українським споживачам, можна об'єднати у 7 груп. Це:

- ✓ Сандвічі та роли (Дабл Чізбургер, Біф Рол, Біг Тейсті, Чізбургер, Чіз Лаваш, Гамбургер, Роял Чізбургер, Біг Мак);
- ✓ Картопля (Картопля Фрі, Картопля по-селянськи);
- ✓ Чікен та Фіш (Філе-о-фіш, Чікен Рол, Фіш Фреш Рол, МакЧікен, Чікен МакНагетс);
- ✓ МакСніданок (МакМафін з котлетою зі свинини, МакМафін з яйцем і котлетою зі свинини, МакМафін з яйцем і сиром, МакМафін з яйцем і беконом, Подвійний МакМафін з яйцем і котлетою зі свинини, Фреш МакМафін, Подвійний Фреш МакМафін, МакТост із сиром, Омлет, Омлет із шинкою, Великий Сніданок, Великий Чікен Сніданок, Млинці з джемом, медом або маслом, Хешбраун);
- ✓ Салати (Шеф-салат, Овочевий Салат, Чикен прем'єр салат);
- ✓ Десерти (Мафіни, Морозиво «Ріжок», МакФлурі, МакСанді, МакШейк, МакПиріг);
- ✓ Напої (Американо, Лате, Капучіно, Еспресо, Чай, Кока-Кола, Холодний чай «Ліптон»).

Пріоритетними завданнями для «МакДональдз» є якість і безпека продуктів. У всіх аспектах своєї діяльності компанія зосереджується на тому, щоб забезпечити споживачів високоякісними і безпечними продуктами харчування. На всіх ланках – від постачальників до безпосередніх закладів – компанія докладає якнайбільше зусиль для виконання стандартів «МакДональдз» і постійно контролює дотримання цих вимог. «МакДональдз» завжди використовує тільки якісні та натуральні продукти, які відповідають стандартам «МакДональдз» та законодавству України.

Якість продуктів харчування залежить передусім від якості сировини, з якої їх виготовляють. А якість сировини залежить від постачальника. Тому компанія «МакДональдз» ретельно відбирає постачальників і висуває до них суворі вимоги щодо відповідності їх продукції вимогам в Україні та самої компанії. Більшість продуктів, що використовує «МакДональдз Юкрейн Лтд.», виробляють в Україні. Серед постачальників є такі українські компанії, як «Галактон» (молочні суміші), ПІІ «Іст Болт Україна» (булочки для сандвічів), «Кока-Кола Беверіджис Україна Лтд.» (напої Кока-Кола), «Еска Фуд Солюшнс» (яловичина), «Чумак» (мариновані огірки), «Славянский Дім» (салат латук, салатна суміш, огірки, томати, цибуля), «Бліц-пак» (картонні упаковки), «Діфлон» (одноразовий посуд), «Крафт Фудз Юкрейн» (кава Jacobs) та багато інших [4].

Слід зазначити, що продуктова стратегія компанії «МакДональдз» на міжнародних ринках також має свої особливості. Так, наприклад, у деяких ресторанах «МакДональдз» у Великобританії та Канаді готують страву під назвою *McLobster* – бутерброд з м'ясом канадського омара, у Німеччині − *Nürnburger* – бургер з трьома жареними ковбасками і гірчицею (і тільки в Німеччині можна побачити у «МакДональдз-меню» пиво *McBeer)*, в Австралії та Новій Зеландії подають *McPasta*, в США та Індії – *McPizza*, Індонезії − *McRice* – гамбургер з рисом. В Ізраїлі можна з'їсти справжню шаурму або шашлик, який називається *McKebab*. На Гавайях користується популярністю сніданок під назвою *Spam&Eggs*, в який входять яйця, картопля або рис і дієтичне м'ясо. В Іспанських ресторанах можна купити холодний томатний суп з маслиновою олією і оцтом під назвою *McGazpacho* тощо [3].

Таким чином, ефективно розроблена товарна стратегія компанії «МакДональдз» забезпечує їй високу прибутковість, популярність серед споживачів та гнучкість у зовнішньому середовищі.

Примітки
1. Міщенко А. П. Стратегічне управління : Навч. посіб. – Київ : «Центр навчальної літератури», 2004. – 336 с.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. http://nibler.ru/cognitive/2718-menyu-makdonaldsa-v-raznyx-stranax-mira.html
3. http://www.mcdonalds.ua/

Iryna Zhovnir
Ivan Franko National University of L`viv

FEATURES OF FORMATION OF PRODUCT STRATEGY OF MCDONALD'S

The article highlights the essence of product strategy and its importance in the enterprise. The features of the strategy production of McDonald's and its role in ensuring the profitability and popularity among consumers.

Микола Жук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ПОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ З УРАХУВАННЯМ ЕКОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ

У сучасній економіці підприємство не може обійтись без використання інвестиційних ресурсів. З допомогою економіко-математичного інструментарію підприємці-інвестори можуть приймати оптимальні рішення під час управління певними проектами. Оскільки світ загалом та економіка зокрема розвиваються дуже швидко, старі класичні підходи стають мало ефективними під дією змін, тому завжди необхідно удосконалювати старі методи та придумувати нові для досягнення найкращого результату.

Об'єктом дослідження у даній роботі виступає процес інвестування та проблеми управління інвестиційними проектами. Предмет дослідження у свою чергує являє собою вивчення підходів до вибору інвестиційних проектів. Головною метою дослідника є визначити і описати нові економіко-математичні методи, які будуть мати практичну користь у вирішені проблем вибору інвестиційних проектів.

В науковій літературі [1] запропоновано до розгляду динамічну модель побудови ефективного інвестиційного портфеля підприємства, яка дає змогу сформувати оптимальний портфель інвестиційних проектів підприємства, реалізація якого відбувається у визначеному періоді часу *(0,T)* та при заданих величинах наявних ресурсів підприємства. Цільова функція моделі відображає рівень доходу портфеля із урахуванням ризику реалізації проектів та ризику зміни їхньої ефективності, зумовленої відтермінуванням їхнього впровадження[1].

Проте для використання у сучасних умовах запропоновану модель доцільно дещо змінити. Певні реалії сучасного розвитку не враховані, наприклад, екологічні чинники. При реалізації інвестиційного проекту можуть бути здійснені певні негативні впливи на навколишнє середовище і хоча зазвичай у вітчизняних умовах підприємці мало зважають на навколишнє середовище, ми рухаємось в перед до європейських стандартів.

Реалізовуючи реальні інвестиційні проекти, слід враховувати витрати зі сторони інвестора на відновлення заподіяної шкоди природі, а також треба врахувати, що при здійснені певних проектів держава може надати дотації для допомоги у відновлені навколишнього середовища або за використання екологічно безпечних ресурсів, технологій, тощо. В новому обмежені (3) пропонується врахувати вище згадані витрати на відновлення навколишнього середовища, а також витрати на реалізацію самого інвестиційного проекту, тобто кошти, які витрачатимуться для купівлі основних фондів, здійснення будівельних робіт, тощо. Ці витрати не повинні перевищувати виділену суму коштів на реалізацію проектів в *t*-ий період часу.

Також, обмеженнях слід врахувати податкові збори із реалізованої продукції, тобто мінімальну економічно обґрунтовану кількість виготовленої продукції переводимо у грошовий еквівалент, помноживши на собівартість виготовлення одиниці продукції. Врахуємо, що виручка від реалізації після оподаткування має бути більша за мінімальну економічно обґрунтовану кількість виготовленої продукції у грошовому еквіваленті (обмеження (4)).

Обмеження на максимальну кількість виготовленої продукції залишимо без змін (обмеження (5)).

Отож, остаточно запропонована модель матиме наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^{N}\sum_{t=1}^{T} NPV_i \cdot d_{r_i^{еф},t} \cdot x_{it} \to \max, \tag{1}$$

$$\sum_{i=1}^{N} b_{ij}^t x_{it} \le B_j^t,\ t=\overline{0,T},\ \ j=\overline{1,m}, \tag{2}$$

$$\sum_{i=1}^{N} c_i^t x_i^t + \sum_{i=1}^{N} e_i^t x_i^t \le Z^t + \sum_{i=1}^{N} D_i^t,\ \ t=\overline{0,T}, \tag{3}$$

$$\sum_{t=0}^{T} a_i p_i x_{it} - \sum_{t=0}^{T} \lambda a_i p_i x_{it} \ge Q_i^{\min} \cdot s_i,\ \ i=\overline{1,N}, \tag{4}$$

$$\sum_{t=0}^{T} a_i x_{it} \le Q_i^{\max},\ \ i=\overline{1,N}, \tag{5}$$

$$x_{it} = \sum_{k=1}^{K_i} \omega_{ik} \delta_{ik}^t,\ \ i=\overline{1,N},\ t=\overline{0,T}, \tag{6}$$

$$\sum_{t=1}^{T}\sum_{k=1}^{Ki} \delta_{ik}^t = 1,\ i=\overline{1,N}, \tag{7}$$

$$\delta_{ik}^t(1-\delta_{ik}^t)=0,\ \ k=\overline{1,K_i},\ \ i=\overline{1,N},\ \ t=\overline{0,T}. \tag{8}$$

де i – індекс інвестиційного проекту, $i = \overline{1, N}$;

j – індекс виду ресурсу, $j = \overline{1, m}$;

t – індекс періоду часу реалізації інвестиційного проекту, $t = \overline{0, T}$;

k – індекс варіанту часткової реалізації проекту, $k = \overline{1, K_i}$;

NPV_i – чиста теперішня вартість і-го проекту;

$d_{r_i^{еф},t}$ – коефіцієнт дисконтування;

x_{it} – частка реалізації і-го проекту у t-му періоді;

ω_{ik} – k-тий варіант реалізації і-го проекту;

$$\delta_{ik}^t = \begin{cases} 1, \text{якщо k - ий варіант часткової реалізації i - го проекту приймається} \\ \text{у t - му періоді;} \\ 0, \text{якщо k - ий варіант часткової реалізації i - го проекту не приймається} \\ \text{у t - му періоді;} \end{cases}$$

$Q_i^{\min}$ – найменший економічно обґрунтований обсяг виготовлення продукції в межах і-го проекту у t-му періоді;

$Q_i^{\max}$ – найбільший економічно обґрунтований обсяг виготовлення продукції в межах і-го проекту у t-му періоді;

a_i – обсяг виготовлення продукції в межах і-го проекту;

b_{ij}^t – обсяг ресурсу j-го виду для виготовлення продукції в межах і-го проекту при одиничній інтенсивності його реалізації у t-му періоді;

B_j^t – наявний обсяг ресурсу j-го виду у t-ий період часу;

λ – ставка податку на прибуток;

e_i^t – витрати на відновлення навколишнього середовища при впровадженні і-го проекту в t-ий період часу;

D_i^t – дотації від держави при впровадженні і-го проекту в t-ий період часу;

s_i – собівартість виробництва одиниці продукції і-го проекту;

c_i^t – кошти необхідні для реалізації і-го проекту в t-ий період часу;

Z^t – кошти наявні у інвестора для реалізації інвестиційних проектів у t-ий період часу.

При апробації моделі (1) – (8) на практиці було використано програмне забезпечення Matlab. Обчислення здійснювались в утиліті Optimization Tool. Були отриманні результати, що свідчили про практичну користь використання запропонованої моделі.

Використовуючи модель (1) – (8), інвестор може вибрати оптимальну схему реалізації своїх бізнес проектів та вибрати найкращу сферу діяльності. Наступним етапом дослідження може бути застосування наведених економіко-математичних моделей в інвестиційних проектах, реалізація яких буде здійснюватись у найближчому майбутньому. Також, не слід зупинятись на досягнутих результатах та намагатись провести ще більше наближення запропонованої моделі до реальних умов.

Примітки:

1. Вовк В.М. Інвестиції та їхні оптимізайні моделі: навч. посіб. / Вовк. В.М., Паславська І.М. – Львів: Видавничий центр Львівський національний університет імені Івана Франка, 2009. – 286 с.
2. Вовк В.М. Моделювання економічних процесів підприємства: монографія / Вовк В.М., Камінська Н.І., Прийма С.С. – Дрогобич: Коло, 2011. – 448 с.

Mykola Zhuk
Ivan Franko National University of L'viv

OPTIMIZATION OF REAL INVESTMENT PORTFOLIO CONSIDERING ENVIRONMENTAL FACTORS

Today it is usually hard to make the right decision in any economic area without economic and mathematical modeling. The author suggests an optimization model that can help the investor to make the decision of choosing the best portfolio of real investments considering some environmental factors and taxes.

Ірина Жук
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

На сьогоднішній день учасники туристичного ринку звертаються до маркетингу, усвідомлюючи раціональну практичність його теорії та теоретичну обґрунтованість і прогресивність цієї передової практики.

Передусім, зазначимо, що існують дві важливі особливості маркетингу в туризмі. Перша – досліджуване вчення значно випереджає практику його застосування суб'єктами галузі, особливо це стосується вітчизняних підприємств туристичного бізнесу. Другою особливістю теорії маркетингу в туризмі є те, що на його розвиток в Україні величезний вплив справляє зарубіжний досвід, адже практично кожне вітчизняне підприємство туристичного бізнесу співпрацює із закордонними споживачами та партнерами.

Отже, сутність маркетингу підприємств туристичного бізнесу досліджували з огляду на взаємозв'язок його теоретичного та практичного аспектів.

Маркетинг як функція розвитку товарообмінних процесів. Маркетинг можна розглядати як цілком закономірний результат безперервного розвитку цивілізації, зокрема, товарного виробництва, яке, досягнувши у найбільш розвинених країнах надзвичайно високих темпів зростання, ще на початку епохи індустріалізації призвело до перевиробництва.

На передумови розвитку маркетингу значний вплив справила науково-технічна революція, яка сприяла прискоренню та географічному поширенню нововведень [10, с.10].

Важливою передумовою поширенню маркетингу не можна залишити поза увагою як інтеграція ринків, вихід їх за межі державних кордонів і континентів.

Маркетинг як функція часу. Розвиток досліджуваної теорії у часі віддзеркалений передусім в еволюції тлумачення маркетингу як філософської категорії, яка стосується досліджень туристичного маркетингу.

Вперше у сфері туристичної діяльності маркетинг почали застосовувати у 50-ті роки XX ст. у Європі. Пояснюється це, насамперед тим, що у цей період туризм досяг найвищого розвитку саме у європейських країнах. Сутність змісту поняття „маркетинг" за визначення Американської Асоціації Маркетингу (AAM) зводилася до його функції сприяти просуванню потоку туристичних продуктів від виробника до споживача [10, с.11].

У 60-ті роки акцент змінився у сторону видів діяльності, що обслуговують процес виробництва туристичного продукту: „Маркетинг – це система взаємопов'язаних прийомів та методів, що надають змогу туристичній фірмі досягати позитивних результатів на ринку туристичних послуг" [1].

У 70- ті роки поняття „туристичний маркетинг" трактували як систему, що призначена для виявлення фірмою необхідної інформації щодо потреб споживачів з метою прийняття обгрунтованих рішень стосовно розробки і пропозицій турів, на які існує попит. Переосмислення поняття відображено в іншій дефініції AAM, яка до цього часу набула такого змісту: „Маркетинг – це діяльність, яка передбачає планування і втілення в життя ціноутворення, розповсюдження та просування ідей, товарів і послуг шляхом обміну з метою задоволення потреб окремих осіб та організацій" [3]. При цьому акцент ставився також на економічній доцільності впровадження маркетингу: „Маркетинг – це система внутрішньофірмового управління, яка спрямована на вивчення і врахування ринкового попиту, потреб і вимог конкретних споживачів до продукту, щоб забезпечити фірмі отримання запланованого рівня рентабельності" [4].

80-ті роки – це період виникнення сучасного розуміння маркетингу як системи функцій, що орієнтовані на споживача. За визначенням відомого американського маркетолога Ф. Котлера: „Маркетинг – це вид діяльності орієнтований на задоволення потреб споживачів за допомогою обміну" [6]. У більш сучасному виданні Ф. Котлер визначив маркетинг як „спосіб ведення бізнесу, направлений на клієнтів" [7].

У 90-ті роки XX ст. покращити ситуацію покликана популяризація прогресивного трактування маркетингу, згідно якої у центрі системи, повинно бути довготривале благополуччя кожного споживача і суспільства в цілому.

За новим підходом туристичний маркетинг розглядали як серію основних методів і прийомів, вироблених для дослідження, аналізу та вирішення поставлених завдань з урахуванням психологічних та соціальних чинників, а також потреб споживачів [5].

Французькі спеціалісти Р. Ланкар і Р. Оллє зазначають, що туристичний маркетинг – це серія основних методів і прийомів, вироблених для дослідження, аналізу і вирішення поставлених завдань. Головне, на що мають бути направлені ці методи і прийоми, – виявлення можливостей найбільш повного задоволення потреб людей, з точки зору психологічних і соціальних факторів, а також визначення способів найбільш раціонального, з фінансової точки зору, ведення справ туристичними підприємствами, які дозволяють враховувати виявлені або приховані потреби в туристичних послугах [9].

Деякі автори вкладають в поняття маркетингу в туризмі глобальний зміст, як, наприклад, швейцарський спеціаліст Є. Крипендорф: туристичний маркетинг – це систематичні зміни і координація діяльності туристичних підприємств, а також приватної і державної політики в галузі туризму, яка здійснюється за регіональними, національними чи міжнародними планами. Мета таких змін полягає в тому, щоб якнайповніше задовольнити потреби певних груп споживачів, враховуючи при цьому можливість отримання відповідного прибутку [11].

Із викладеного можемо зробити висновок про те, що маркетинг туристичного підприємства – це система виявлення, задоволення та формування потреб споживачів з метою зміцнення конкурентних позицій на основі ефективнішого ніж у конкурентів пристосування його ресурсів до сучасних і майбутніх умов функціонування, а також вибору і реалізації доцільної концепції підприємництва.

Примітки:

1. Исмаев Д.К. Маркетинг иностранного туризма в Российской Федерации. Теория и практика деятельности туристских фирм: Учеб. пособие. – М.: 2002. – 192 с.
3. Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг: Пер. с англ. / Дж. Р. Эванс, Б. Берман. – М.: Сирин, 2002. – 308 с.
4. Титова Н.Е. Маркетинг: Учеб. пособ. для студ. вузов / Н.Е. Титова, Ю.П. Кожаев. – М.: Владос, 2003. – 352 с.
5. Дайан А., Букерель Ф. Академия рынка: маркетинг: пер. с фран. / науч. ред. Е. Худокормов. – М.: Экономика, 1993. – 572 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 640 с.
7. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учеб. для вузов / Пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
8. Котлер Филип, Армстронг Гари, Сондерс Джон, Вонг Вероника. Основы маркетинга: Пер. с англ. 2-е изд. – М.; СПб.; К.: Издат. дом „Вильямс" 1999. – 1056 с.
9. Ланкар Р. Туристический маркетинг. Академия рынка: маркетинг / Р. Ланкар, Р. Оллье. – М.: Экономика, 1993.– 572 с.
Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2005. – 597 с.
10. Kripendorf J. Marketing et tourisme. – Bern: Lang II, 1971. – 131 s.

Iryna Zhuk
Ivan Franko National University of L'viv

ESSENCE AND STAGES OF DEVELOPMENT OF MARKETING ENTERPRISES IN TOURISM BUSINESS

Essence and stages of development of marketing of enterprises of tourist business are considered. Interpretation over of maintenance of concept „is brought tourist marketing" and „marketing of enterprises of tourist business" of the known scientists of economists. The features of application of marketing are analysed in the sphere of tourism.

Ірина Загоруйко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Якщо донедавна бізнесом прагнула займатися чи не більша частина населення, то сьогодні, зважаючи на останні нововведення в українському податковому законодавстві, на ринку склалася тенденція до його згортання. Причиною такої ситуації, як висловлюються самі підприємці, є відсутність сприятливих умов для ведення та розвитку бізнесу. Перипетії з приводу нового Податкового кодексу України потрохи починають втихати, інвестори переглядають свої рішення, на жаль, не на користь фінансування українських проектів, а підприємцям за таких умов залишається «виживати», тобто, принаймні, втриматися на ринку.

Якщо звернутися до статистики, то сьогодні на Львівщині працюють понад 200 тисяч підприємців і понад 30 тисяч юридичних осіб[1]. Переважна їх більшість є суб'єктами малого підприємництва. Якщо врахувати, що у Львівській області проживає близько півтора мільйона працездатного населення[1], то виходить, що кожен шостий мешканець є підприємцем, керівником або власником фірми. Саме тому, на нашу думку, зміни в оподаткуванні потрібно проводити не тільки з користю для держави, а в першу чергу для суспільства – пересічних громадян.

Вже проминув рік, як Україна живе за Податковим кодексом[2] (далі – ПКУ), яким були внесені зміни майже до всіх податків. Особливим «каменем спотикання» був єдиний податок для суб'єктів малого бізнесу, стосовно якого зміни були практично відсутні, оскільки такий сектор економіки планувалось поставити в однакові умови з великими платниками, через що в Україні тривалий час відбувалися всілякі протести з боку підприємців. Як наслідок – 20 жовтня 2011 р. Верховна Рада прийняла Законопроект №8521 "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності"[3].

Насамперед, нововведення полягає в тому, що суб'єктів спрощеної системи оподаткування розділили на декілька груп. Фізичних осіб-підприємців, залежно від специфіки діяльності, поділили на 3 групи (категорії), юридичних осіб віднесли до окремої групи[4]. Так щодо фізичних осіб:

– до I та II груп віднесли власників бізнесу, які надають послуги населенню (наприклад, перукарні, салони краси, майстерні, ринкові торговці, власники невеличких крамничок, та інші дрібні підприємці), які займають близько 65-70% від всіх підприємців, що перебувають на спрощеній системі оподаткування;
– в III групу відокремили підприємців, які працюють з підприємцями та юридичними особами, що оподатковуються на загальній системі оподаткування;
– до IV групи віднесли юридичних осіб – платників податку, що перебуватимуть на спрощеній системі оподаткування;
– особливе відокремлене місце займають фізичні особи (не підприємці), які при несистематичній реалізації продукції повинні отримувати короткотермінове свідоцтво платника.

Спрощена система оподаткування, або як тепер її називають – єдиний податок, який покликаний забезпечити розвиток малих підприємств, які в свою чергу збагачують економіку країни. Розвиток малого бізнесу є найбільш ефективним інструментом ринкового реформування економіки. Важливість цього сектору проявляється в тому, що збільшується кількість зайнятого населення, який в результаті збільшує рівень доходів населення, що, в свою чергу, призводить до зростання сукупного попиту, наслідком якого є збільшення виробництва, а також формує значну частку ВВП та намагається широко впроваджувати різні інновації.

Переходячи на спрощену систему оподаткування, малі підприємства оберігають себе від непорозумінь та штрафів, а також чисельних перевірок з боку контролюючих органів. Після впровадження спрощеної системи оподаткування, згідно Указу №746/99 від 28.06.99. Президента України[4], кількість суб'єктів, що сплачували єдиний податок збільшилася в 6 разів, у результаті чого частка податкових надходжень до бюджету збільшилась у 12 разів[1]. Власник зацікавлений у збільшенні прибутку, тому висвітлює у звітності реальні дані, що, відповідно, не створює фіктивних або приховуваних відносин.

У разі перебування на єдиному податку підприємство звільняється від наступних податків та зборів[3]:

1) податок на прибуток підприємств;
2) податок на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані згідно з главою 1 розділу XIV Податкового кодексу України;
3) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали ставку єдиного податку у розмірі 3 % доходу (у разі сплати ПДВ згідно з Податковим кодексом України);
4) земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;
5) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
6) збору за розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Не дивлячись на позитивні сторони спрощеної системи оподаткування, поряд існують і негативні, що спричиняють гальмування розвитку малого підприємництва в Україні. Це насамперед [5]:

1. Обмеження кількості найманих працівників.
2. Обмеження обсягу доходу за рік.
3. Неможливість добровільної реєстрації платником ПДВ.
4. Заборона на зайняття деякими видами діяльності, що перелічені у пункті 291.5 ПКУ[3].

Головним недоліком, на нашу думку, із цього списку є обмеження щодо зайняття деякими видами діяльності. Із всіма іншими пунктами цілком можна змиритися. Десять найманих працівників – це не так вже і мало, так само як і три мільйони дозволеного доходу за календарний рік. А неможливість добровільно зареєструватися платником ПДВ – це зовсім не критично, оскільки мало хто з підприємців прагне отримати свідоцтво платника податку на додану вартість.

Платники просто не встигають вчасно відреагувати на всі зміни. Існування великої кількості податків та високих ставок є чи не найзначнішою перешкодою для розвитку малого підприємства. Візьмімо хоча б термін, за який вступив в дію Податковий кодекс: 2 грудня цей документ був затверджений Верховною Радою, а вже з січня 2011 бізнес був змушений працювати за новими правилами. Практично за місяць підприємці мали адаптувати свій бізнес до запроваджених змін, хоча чинне законодавство передбачає, що будь-які зміни в оподаткуванні повинні бути прийняті мінімум за пів року до введення

їх у дію.

Спрощена система оподаткування малих підприємств в Україні потребує наступних змін[6]:

– врегулюванню законодавчої бази;

– збільшити максимально допустиму кількість працівників удвічі, що сприятиме детінізації доходів, підвищення рівня зайнятості;

– приваблення інвестицій шляхом зменшення або скасування податку на прибуток від інвестицій в малі підприємства;

– звільнити ту частину прибутку, яка реінвестується в розвиток підприємства;

– при створенні малого підприємництва необхідно втілювати державні програми підтримки малого бізнесу, а саме звільняти новостворених підприємців на кілька років від податків чи запровадити пільгові умови кредитування, щоб дана сфера могла досягти певних результатів, а в подальшому сплачувала б податки в повному обсязі в бюджет.

Таким чином, спрощена система оподаткування є запорукою розвитку малого бізнесу в Україні, проте існують проблеми, що потребують швидкого розв'язання, що дасть можливість забезпечити населення робочими місцями та податковими надходженнями до бюджету.

Примітки:

1. "Економічна активність населення" Державний комітет статистики / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstar.gov.ua
2. Зазуляк А. Податковий вирок малому та середньому бізнесу, або як вижити у світі оподаткування // Власний бізнес. – 2011. – №4. – С. 46-48.
3. Податковий Кодекс України, №4453-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
4. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України №746/99 від 28.06.99р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/727/98
5. Борейко В.І. Тенденції розвитку малого бізнесу в Україні // Економічний простір. – 2009. – №22/2. – С. 57-64.
6. Спрощена система оподаткування у сфері малого бізнесу: вітчизняний та зарубіжний досвід. Дані аналітичного центру Академія. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academia.org.ua/?p=351

Тетяна Задорожна
Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВОГО ДЖЕРЕЛА БЮДЖЕТНИХ НАДХОДЖЕНЬ УКРАЇНИ

Державні доходи – це виражені у грошовій формі відносини власності (привласнення) між державою і юридичними та фізичними особами в процесі вилучення (привласнення) державою частини необхідного та додаткового продукту[1].

Їх необхідність зумовлена появою держави, виконуваних нею функцій, неспроможністю недержавних організацій та інститутів забезпечити стабільний розвиток суспільства. Тому із найбільш важливих факторів стійкості дохідної бази держави є склад і структура її доходів, тобто науково обґрунтований перелік податків, зборів, відрахувань до бюджету. Дохідна частина бюджету складається в основному з податкових надходжень. Менша її частина – це неподаткові надходження.

Застосування податків, а зокрема прямих є одним з економічних методів керування і забезпечення взаємозв'язку загальнодержавних інтересів із комерційними інтересами підприємців і підприємств, незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності й організаційно-правової форми підприємства. За допомогою податків регулюється зовнішньоекономічна діяльність, включаючи приплив іноземних інвестицій, формується прибуток підприємства. Прямі податки встановлюються безпосередньо щодо платників і їх розмір залежить від масштабів об'єкта оподаткування. Прямі податки зручніші, їх простіше вирахувати, легше контролювати надходження, з їх допомогою можна регулювати підприємницьку активність[2].

Тому в останній час проблемі удосконалення системи прямого оподаткування в Україні приділяється дуже багато уваги: по-перше, реформовано податок на прибуток підприємств і прибутковий податок з громадян у бік зниження ставок, що сприятиме розширенню бази оподаткування та стимулюванню економічної активності платників, по-друге, внесено суттєві зміни зі спрощення процедур адміністрування, по-третє, зменшено обсяг податкових пільг (як правило, необґрунтованих).

Досліджуючи проблему створення напрямів щодо удосконалення справляння прямих податків до державного бюджету слід зауважити можливості збільшення доходів бюджету за рахунок виведення значної частини економіки з тіні. Для досягнення цієї мети потрібні заходи, з одного боку, контрольно-карального характеру, з другого у напрямку раціоналізації податкового законодавства. Треба створити у платників бажання добровільно сплачувати податки, тобто одержувати легальні високі доходи. В цілому в ході податкової реформи необхідний перехід від виконання податками переважно фіскальних функцій до переважно стимулюючих та регулюючих.

Слід запровадити механізм оподаткування доходу фізичної особи, отриманого нею від продажу рухомого і нерухомого майна, за яким цей дохід обчислюватиметься як різниця між ціною продажу та витратами платника податку, пов'язаними з придбанням та продажем такого майна, який має забезпечити основи для створення реального ринку нерухомості в Україні. Це також потягне за собою легалізацію вартісного майна громадян та створення початкових умов для реалізації механізму оподаткування нерухомості, адже при подальшому продажу майна виникає потреба документального підтвердження[3].

Досвід країн-учасниць ЄС свідчить, що зниження верхньої межі оподаткування, по-перше, сприяло зростанню особистих нагромаджень населення, що дозволило використовувати звільнені від оподаткування кошти на інвестиційні цілі. По-друге, сприяло збільшенню самого споживання, що, звичайно, дало імпульс для розвитку цілих галузей економіки, зменшило запаси товарної маси, вплинуло на зниження рівня цін. Завдяки цьому зменшився рівень інфляції, зміцніла національна валюта. Загалом у багатьох країнах збільшився неоподаткований мінімум доходів громадян, що сприяло економічному зростанню[4].

Фіскальна політика дає змогу вирішувати завдання стратегічного характеру: встановлювати оптимальне співвідношення між прямими і непрямими податками, персоналізувати податок залежно від платоспроможності платника. Таким стратегічним інструментом можна назвати перехід до спільного оподаткування доходів сім"ї як бази

оподаткування. Так, у Франції з 1947р. використовується система сімейного коефіцієнта, яка послаблює прогресивність оподаткування залежно від стану та наявності інших членів сім'ї[5].

В інших країнах ЄС спільне оподаткування сім'ї застосовується поряд із окремим (у Великобританії) чи застосуванням податкових класів (як у Німеччині), проте позитивний вплив такого підходу є очевидний. Це дасть змогу диференційовано оподатковувати різні верстви громадян залежно від сімейного стану, кількості утриманців, а саме, досягти позитивних соціальних зрушень[6].

Також для більш перспективного розвитку є стратегія поетапного зниження податкового навантаження за рахунок скасування неефективних податків і зборів, підвищення фіскальної ефективності податків на основі розширення бази оподаткування, надання пільг службам підприємництва, покращення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, формування доходів бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики на середньострокову перспективу та спрямування податкових надходжень у сфери, від яких залежить довгострокове економічне зростання.

Отже, слід зазначити, що питанню підвищення ролі системи прямого оподаткування приділяється багато уваги, проте ще зарано говорити про позитивні його наслідки, так як податкова система в цій сфері знаходиться ще на початковій стадії. Потрібно й надалі розвивати прямі податкові надходження і переймати зарубіжний досвід, особливо на цій стадії для швидкого розвитку євроінтеграції України.

Примітки:

1. Романенко О.Р., Огородник С.Я., Зязюн М.С., Славкова А.А. Фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-75.htm
2. Концепція реформування податкової системи України // Вісник податкової служби. – 2007. – №9. – С. 35-45.
3. Тропіна В.Б. Податок із доходів фізичних осіб: новий закон – нові питання \\ Фінанси України, 2004. – С.63-69.
4. Кисельова О.М. Податковий кодекс як інструмент втілення конкретної економічної політики / О.М.Кисельова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №3. – С. 44-49.
5. Лещак В.В. "Удосконалення системи прямого оподаткування в Україні"\\ Фінанси України, 11"2004. – С.27-33.
6. Катрук Н. Світовий досвід оподаткування доходів громадян і його використання в Україні // Схід. –№2 (93). – 2009. – С.11-15.

Tetiana Zadorozhna
Ivan Franko National University of L'viv

DIRECTIONS OF INCREASE OF ROLE OF THE SYSTEM OF DIRECT TAXATION, AS ONE OF SOURCES OF FORMING OF PROFITS OF BUDGET OF UKRAINE

In theses concerned with the increasing role direct taxation system directions, as one of sources of forming of profits of budget of Ukraine. Application of taxes, and in particular lines is one of economic methods of management and providing of intercommunication of national interests with commercial interests of businessmen and enterprises, regardless of department subordination, patterns of ownership and legal form of enterprise. By means of taxes foreign economic activity is regulated, including the wave of foreign investments, the income of enterprise is formed.

Наталя Заходило
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ

Україна ввійшла у третє тисячоліття. Перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки вже завершився, тому Україна повинна йти далі на шляху до світової інтернаціоналізації та глобалізації, повинна налагоджувати співпрацю з стратегічними партнерами та крокувати до європейського співтовариства. На даному етапі дуже важливо використовувати досвід країн, що пройшли цей шлях, намагатися використовувати міжнародні загальноприйняті стандарти ведення бухгалтерського обліку, використання міжнародних норм права через ратифікацію інтернаціональних договорів, брати участь у міжнародних форумах.

Важливою умовою успішної діяльності підприємств є досягнення максимального доходу та оптимального рівня витрат на виробництво, внаслідок чого зросте конкурентоспроможнысть продукції та стане реальним досягнення довгострокового економічного зростання підприємств.

Суб'єкт підприємницької діяльності здійснює, як правило, декілька видів виробничо-господарської діяльності, його метою є отримання прибутку. Результативність такої діяльності залежить від співвідношення отримуваних доходів та розміру понесених витрат [1].

Основним видом доходів підприємств, одержаних у процесі їх виробничої діяльності, є дохід (виручка) від продажу продукції, товарів, послуг і від інших видів діяльності. За П(С)БО 15 "Дохід" під доходами розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) [3].

Вона являє собою суму грошових коштів, отриманих підприємством від продажу продукції, товарів, послуг в оцінці за діючими цінами (тарифами). Продаж продукції та надходження виручки – це остання завершальна стадія кругообігу коштів підприємства. І є свідченням того, що вона відповідає суспільному попиту тобто потребам покупців [1].

На практиці можуть використовують два методи визначення моменту реалізації продукції:

а)продукцію відвантажено або відпущено споживачу (відбулася передача права власності), - метод нарахування;

б)одержано кошти на рахунок постачальника за реалізовану продукцію - касовий метод.

Виторг від реалізації є фінансовою категорією, яка виражає грошові відносини між постачальником та покупцями. Отже, виторг від реалізації - це сума грошових коштів які надійшли на рахунок або в касу підприємства за реалізовану продукцію , виконані роботи або надані послуги.

Виручка, яка поступила, використовується для придбання сировини, матеріалів, необхідних для здійснення нового циклу виробництва, на утворення амортизаційного фонду, який відображає знос основних засобів, що використовуються в процесі виробництва, на оплату праці робітників, на сплату податків та платежів до бюджету і в централізовані позабюджетні фонди, на погашення кредитів банку та відсотків по них, на сплату різного роду пені, штрафів та ін. [1].

Витрати підприємства відіграють значну роль у його діяльності. Вони обмежують прибуток і в такий спосіб впливають на величину одержуваних для подальшого розвитку підприємства ресурсів. Витрати підприємства визначають мінімальну ціну продукції відповідно до точки беззбитковості. З іншого боку, витрати підприємства визначають його цінову конкурентоспроможність, можливість використання цінових методів конкурентної боротьби та запас фінансової міцності за існуючою кон'юктурою ринку [2] .

Значення витрат у діяльності підприємств зумовлюють необхідність з'ясування їхньої сутності. За П(С)БО 16 "Витрати" під витратами розуміють зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). При цьому витрати в обліку відображаються в обліку та звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей [3].

Витрати визнаються витратами періоду в той момент, коли відбувається визнання доходу, для якого вони були здійснені [2].

Не включається до звіту про фінансові результати:

- Платежі за договорами комісії, агентськими угодами;
- Попередня оплата товарів, робіт, послуг;
- Погашення одержаних позик та інші, що не відповідають п. 6 П(С)БО 16.

Витрати відображаються в обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань [3].

Отже, дохід є основним джерелом відшкодування витрат на виробництво і продаж продукції, оплати рахунків постачальників за матеріальні цінності, сплати податків у бюджет, погашення довгострокових кредитів банку і відсотків по них, на сплату пені і штрафів. Таким чином витрати підприємства не відшкодовуються (відшкодовуються лише частково) за рахунок отриманих доходів і призводять до збільшення боргів підприємства та зростання непокритого збитку.

Примітки:

1.Управління витратами підприємства : Навчальний посібник / Ю.С. Погорелов , Л.М. Христенко , А.А. Алєйніков , Г.А. Макухін ; за заг. ред. Г.В. Козаченко . – Луганськ : Видавництво "Ноулідж" , 2011 .-628 с.
2.Філімоненков О.С. , Дема Д.І. Фінанси підприємства : Підручник .-К.: Алерта , 2009.- 496 с.
3.Бухгалтерський облік : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів . / за ред. М.Д. Корінька К.: ДП Інформаційне-аналітичне агентство , 2009.- 456 с.

Natalya Zakhodylo
Ivan Franko National University of L'viv

RESEARCH OF FORMING OF PROFITS AND CHARGES OF ENTERPRISE STRUCTURES IS IN UKRAINE

This article discusses the income and expenditures. Since the main indicators that reflect the financial results of enterprises are revenue and expenses. These parameters are crucial for the company since. that reflect the purpose of his activity and interest of investors, creditors, financial authorities, tax authorities, stock exchanges. The main indicator is profit, which is sometimes replaced by an indicator of income.

Віра Звір, Дмитро Задорожний
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ

Посилення соціальної відповідальності бізнесу, заохочення підприємців до соціальної активності виступає необхідною умовою економічної політики цих країн. Правильно впроваджена концепція соціальної відповідальності може забезпечити низку переваг як для держави і суспільства загалом, так і для компанії: розвиток партнерства між приватним та державним секторами в рамках реалізації загальнодержавних і регіональним програм розвитку, забезпечення підвищення життєвого рівня населення, гарантія покращення екологічної ситуації, формування позитивного іміджу компанії, що дасть змогу їй утримати клієнтів та працівників.

Соціальна відповідальність підприємництва є сукупністю добровільних формальних і неформальних прав і обов'язків суб'єктів підприємницького сектору національної економіки перед персоналом та суспільством щодо дотримання законодавства у сферах соціальної політики, зайнятості, умов та оплати праці, екології, оподаткування; забезпечення збереження та розвитку людського капіталу; ефективності виконання соціальних і суспільних функцій; здатності задовольняти поточні та створювати передумови для задоволення перспективних потреб[5].

Щодо соціальної відповідальності організацій існують дві популярні точки зору: класичний та соціально-економічний підходи[1].

Класичний підхід передбачає, що підприємство виступає інструментом для створення багатства, а вся його соціальна діяльність спрямована на досягнення економічного результату.

Соціально-економічний підхід передбачає соціальну відповідальність, яка виходить за межі створення прибутку, включаючи захист та підвищення добробуту суспільства.

Реалізуючими соціальну відповідальність суб'єктами є економічні агенти, об'єктом – персонал підприємств і суспільство загалом, а відповідальною за створення сприятливого соціально орієнтованого бізнес-середовища – держава. Державна активність у сфері соціальної відповідальності підприємництва залежить від стану соціально-економічного розвитку та фінансових і ресурсних можливостей держави та повинна мати стимулюючий характер.

Український бізнес вважає, що суспільна активність в основному направлена на поліпшення іміджу компаній, проте і це важко реалізувати через відсутність вільних засобів для соціальних інвестицій. Досить часто підприємці, навіть за умови усвідомлення необхідності участі в соціальних проектах, не уявляють собі, як їх реалізувати. З одного боку, підприємці практично не одержують замовлень соціального характеру, з іншого – у них недостатньо фахівців, які можуть розробити соціальну стратегію компанії. Згідно із західними стандартами кожне підприємство розробляє власну соціальну стратегію і щорічно виділяє кошти на фінансування витрат на соціальні програми[3]. На жаль, в сучасних умовах прояви соціальної активності українських підприємств мають спонтанний характер та не є частиною плану з формування іміджу компанії.

Результати соціологічних досліджень визначають такі перешкоди становлення та розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні: недосконалість законодавчої й нормативно-правової бази, що регулює можливості участі бізнесу в соціальних програмах та закладів освіти у формуванні соціально відповідальних фахівців; відсутність сформованої і дієвої

незалежної громадянської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки бізнес-фахівців; відсутність системи заохочення (морального та економічного) відповідальних суспільних суб'єктів [2].

Для створення сприятливих умов для розвитку соціальної відповідальності державі необхідно розробити певну стратегію розвитку. На думку Маліновської О.Я., дану стратегії слід формувати в трьох напрямах:

- перший напрям – реформа оподаткування, яка передбачає зниження податкового пресу, дає змогу підприємствам розвивати свої основні фонди і нагромаджувати обігові кошти. Таким чином, у підприємств з'являються додаткові засоби, які можуть бути використані, у тому числі і на розвиток соціальних програм;
- другий напрям – розвиток державної політики, яка спонукає соціальну активність бізнесу, зосереджена на вдосконаленні пенсійної системи. Річ у тому, що оновлене пенсійне законодавство підвищує зацікавленість працівників в отриманні легальної зарплати. Працедавець і працівник виступають як соціальні партнери, але працівник, зацікавлений у фінансовому забезпеченні власної старості, буде вимушений самостійно чинити тиск на господаря з метою отримання легальної заробітної плати. Побічно це відобразиться на відрахуваннях до бюджету і, своєю чергою, підвищить платоспроможність держави в соціальній сфері;
- третій напрям – це підтримка державою інноваційних і наукомістких проектів за допомогою накопичувальної схеми технопарків, яка припускає пільгове оподаткування. З розвитком третього напряму відкривається можливість підтримувати науково-технічний потенціал країни і зберегти вітчизняні наукові кадри. Крім того, діяльність технопарків забезпечить отримання високотехнологічної, а отже, дорожчої, ніж сировина і напівфабрикати, експортної продукції [3].

В Україні для реалізації стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу слід сформувати досконалий пакет законодавчих актів. Чинне вітчизняне законодавство має винятково примусовий характер, накладає на бізнес низку обов'язкових соціальних функцій, що проявляє їх винятково фіскальне забарвлення. Соціальне страхування побудовано на принципі безальтернативності[6]. Це примушує працедавців використовувати схеми «тіньової» оплати праці, а отже, обертається штучним скороченням соціальних виплат у майбутньому. Крім того, українське законодавство передбачає мізерний набір преференцій, що спонукають до витрат на соціальні акції. В той же час західний стандарт мотивує підприємця здійснювати добровільні соціальні інвестиції.

Реалізація стратегії розвитку соціальної відповідальності в Україні дозволить отримати такі переваги: лояльність працівників до власних організацій, наявність довготермінових планів та зобов'язань, сильні та надійні партнерства. Позитивний соціальний корпоративний імідж впливає на купівельні рішення споживачів, просування товарів та послуг, престижність самої корпорації.

Примітки:

1. Гирик О., Денис О., Дубовик О. Корпоративна соціальна відповідальність : підручник / О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик, І. Жеребило, А. Зінченко, Н. Реверчук, М. Саприкіна, Р. Семів, З. Скринник, К. Телюк; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко, д-ра екон. наук, проф. А.Я. Кузнєцової. – К. : УБС НБУ, 2009. – 258 с.
2. Жук В.І. Напрями підвищення соціальної відповідальності бізнесу на місцевому рівні [Електронний ресурс] / Аналітичні матеріали НІСД : Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку – 2007. – http://old.niss.gov.ua/Monitor/November/13.htm
3. Маліновська О. Я. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: етапи становлення // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 18.6 – 2008
4. Спільнота Соціально відповідальний бізнес [Електронний ресурс].- Режим доступу : http://www.svb.org.ua/
5. Стецик А. Р. Соціальна відповідальність підприємництва: суть поняття // Науковий вісник НЛТУ України . – Вип. 21.17 – 2011
6. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності // Актуальні проблеми економіки. – № 3(69) – 2007

Vira Zvir, Dmytro Zadorozhnui
Ivan Franko National University of L`viv

DEVELOPMENT OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

In theses have been considered the processes of development social responsibility in Ukraine. Business responsibility in social development of the state has been indicated. Explored direction of strategy of development social responsibility in Ukraine.

Діана Звонар
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИДИ АУДИТУ: ПРОБЛЕМА СТАНДАРТИЗАЦІЇ В АУДИТОРСЬКИХ ФІРМАХ

Визначення виду аудиту є одним з найважливіших факторів проведення аудиторської перевірки, оскільки визначає об'єкт дослідження, джерела та критерії перевірки, впливає на планування і методику аудиту, а як наслідок на достовірність аудиторських висновків. Види аудиту дозволяють зрозуміти суть аудиту. Для правильного розуміння змісту аудиторського контролю, його функцій і перспектив розвитку та використання в системі управління суб'єктами господарської діяльності важливе значення мають науково-обгрунтовані види аудиту. Проблема стандартизації видів аудиту відіграє у сучасному світі дуже важливу роль, коли йде мова про порівняння конкурентоспроможності аудиторських фірм. Стандартизація видів аудиту може чітко показати кількість видів аудиту, які надає аудиторська фірма.

Метою дослідження є аналіз видів аудиту та проблема використання аудиторськими фірмами стандартних видів аудиту.

Види аудиту досліджували такі науковці як Давидов Г. М., Савченко В. Я., Усач Б.Ф, Белуха Н.Т., Сірко Д.В. та інші.

Наукова новизна роботи полягає у дослідженні необхідності стандартизації всіх видів аудиту за однією системою.

Стандартизація видів аудиту є досить актуальним питанням, оскільки суб'єкти господарської діяльності шукаючи оптимального партнера (аудиторську фірму) для проведення аудиторської перевірки, суб'єкт повинен мати повну інформацію про спектр послуг, які надає та чи інша аудиторська фірма. Нажаль немає певного переліку видів аудиторських послуг, які б використовувались усіма аудиторськими фірмами (стандартизації). Деякі фірми надають дуже коротку характеристику своїх послуг, а деякі навпаки розписують сферу своїх послуг так, що важко зрозуміти, які саме це послуги. Певні види аудиту подаються у різних назвах, хоча містять одну і ту ж інформацію. Суб'єктам господарювання важко зробити свій вибір, оскільки не можна провести чіткої порівняльної характеристики кваліфікації аудиторської фірми. Саме тому стандартизація видів аудиту відіграє таку важливу роль. Звичайно ця стандартизація повинна базуватись на науково-обгрунтованих класифікаціях видів аудиту.

Науковці виділяють велику кількість видів аудиту, але розглянувши декілька джерел можна запропонувати таку стандартизацію видів аудиту за певними ознаками.

Дуже важливою класифікацією є поділ на атестовані та не атестовані аудиторські послуги.

Атестовані аудиторські послуги – це послуги за якими існує формальна аудиторська звітність безпосередньо у адрес замовника. До атестованих аудиторських послуг відносять оглядові та тематичні перевірки.

Неатестовані аудиторські послуги – це послуги за якими формальна аудиторська звітність безпосередньо у адрес замовника відсутня. До таких послуг відносять: відновлення та ведення фінансової звітності та податкової звітності, компіляція.

За формою і метою здійснення аудиту розрізняють: зовнішній - проводиться незалежним аудитором (аудиторською фірмою), який не має ніяких інтересів на підприємстві, яке перевіряється. Незалежність аудитора від замовника є головною ознакою зовнішнього аудиту.; внутрішній аудит - здійснюється спеціальним структурним підрозділом підприємства або його працівниками, які безпосередньо підпорядковані керівництву підприємства та є в штаті.

За характером виділяють: добровільний аудит - проводиться з власної ініціативи замовника та обов'язковий аудит – проводиться відповідно до чинного законодавства.

За характером виконуваної аудиторської роботи виділяють три типи аудиту: операційний аудит - це перевірка будь-яких існуючих на підприємстві, в організації процедур і методів з метою оцінки їх ефективності. Результатом проведення операційного аудиту стають рекомендації керівництву щодо шляхів підвищення ефективності роботи організації; аудит на дотримання нормативних вимог – передбачає визначення, чи дотримуються працівники бухгалтерського відділу компанії установлених для них керівництвом процедур ведення бухгалтерського обліку, перевірку ставок заробітної плати, з метою визначити, чи дотримуються при нарахуванні заробітної плати встановлених законодавством мінімальних ставок заробітної плати, перевірку дотримання компанією умов договорів із позичальниками та інші; аудит фінансової звітності - проводиться, з метою визначення, чи дотримано під час складання фінансової звітності в цілому спеціально встановлених критеріїв. Цими критеріями звичайно є загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку;

Також виділяють такі види аудиту: за організаційно-процесуальними ознаками аудит поділяють на: регламентований, договірний, внутрішній, однопредметний, багатопредметний, комплексний; за функціями: запобіжний, предметний, ретроспективний, стратегічний, за інформаційним забезпеченням виділяють: документальний, фактичний, та за видом замовника виділяють: загальний аудит, банківський аудит, страховий аудит, аудит бірж, аудит фінансів позабюджетних фондів та інвестицій, екологічний аудит.

Розглянувши, вище згадані види аудиту можна стверджувати, що їх можна стандартизувати за певними ознаками. Кожен вид аудиту вказує на певні критерії щодо проведення аудиту - об’єкт дослідження, джерела та критерії перевірки, планування і методику аудиту, функції аудиту, характер проведення. Види аудиту дозволяють зрозуміти суть аудиту. Стандартизація видів аудиту допоможе зробити вибір суб’єкту господарської діяльності простим, а також для аудиторські фірми самі зможуть порівнювати їх конкурентоспроможність, оскільки буде чітко видно, які саме види послуг вони надають.

Отже, досі не було чіткої стандартизації видів аудиту. У цьому полягає проблема неузгодженості, що призводить до суперечностей та непорозумінь у класифікації видів аудиту. Проблему потрібно вирішувати шляхом стандартизації видів аудиту з урахуванням наукового обґрунтування. З метою висвітлення чітко сформульованих видів аудиту для порівняння можливостей, конкурентоспроможності та кваліфікації аудиторських фірм. Це зробить вибір суб’єкта господарювання простим та швидким, а також допоможе аудиторським фірмам визначити свій рівень кваліфікації, можливостей та конкурентоспроможності. Отже, стандартизація буде сприяти розвитку аудиторських фірм.

Примітки:

1.Давидов Г. М. Аудит: навч. посібн. .- 2-ге вид., перероб. і доп. .- Київ: Т-во "Знання", 2001 .- 363с
2.Савченко В. Я., Золотов В. О., Кириленко С. А. та ін. Аудит: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. .- Київ: КНЕУ, 2003 .- 268с.
3.Усач Б.Ф. Аудит: навч. посібн. - Київ: Знання-Прес, 2002 .- 133с.

Diana Zvonar
Ivan Franko National University of L’viv

TYPES OF AUDIT: THE PROBLEM OF STANDARDIZATION OF AUDIT FIRMS

In theses considered essence and the main types of audit and the problem of standardization audits. The problem of standardization audits play in today's world a very important role when it comes to comparing the competitiveness of audit firms. Standardization audits can clearly show the number of audits provided by the audit firm.

Юлія Зіньцьо
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАН ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Посткризове сільське господарство продовжує функціонувати у складних та суперечливих умовах. У світовому масштабі існує нерівномірність між виробництвом та споживанням: понадвиробництво в одних країнах, виступає на противагу голоду в інших. Саме тому, проблема гарантування продовольчої безпеки є надзвичайно актуальною в Україні, насамперед через забезпечення населення продуктами харчування задля стабільного соціально-економічного розвитку [7].

Для того щоби у певній мірі розкрити потенціал аграрної економіки України і реалізувати механізм підтримки продовольчої безпеки, необхідно особливу увагу звернути на особливості сільськогосподарського виробництва. По-перше, це вплив природних умов, через яке ведення сільського господарства відносять до галузей із високим економічним ризиком. Так як діяльність фермера не може відбуватися у певному вакуумі, поза кліматичними умовами, таких як повені, заморозки, спека; поза нападами шкідників та загостреннями різноманітних хворіб. По-друге, забезпечення населення продуктами харчування. По-третє, сезонність аграрного виробництва. Затрати людської праці, техніки та матеріалів використовуються нерівномірно, лише впродовж декількох місяців. По-четверте, факт обмеженості землі. Мова йде саме про орнопридатні землі, які на жаль, продовжують використовувати екстенсивним, а не інтенсивним шляхом. По-п’яте, це особливості виробничої структури. Багаторічна діяльність колгоспів, радгоспів на теренах нашої країни, на противагу сімейним та фермерським господарствам країн Західної Європи та Північної Америки, не були прикладами раціонального та ефективного ведення господарства [6, ст.23-27].

Підтримка продовольчої безпеки у значній мірі залежить від вдосконалення законодавчої бази. Непоодинокими є факти, що одна стаття одного і тож кодексу суперечить наступним статтям. Така тенденція є притаманною у сфері регулювання аграрного підприємництва в Україні загалом.

Рівень продовольчої безпеки країни загалом, характеризує стан сільського господарства. Основним продуктом забезпечення населення продуктами харчування є зерно (пшениця) [6, ст.107-108]. Для розуміння ситуації стосовно забезпечення країни продуктом "номер один", наводимо далі наступну інформацію. Станом на 1 квітня 2012 року у сільськогосподарських підприємствах (крім малих) та підприємствах, що здійснюють зберігання, переробку зернових культур, було в наявності 17,1 млн.т зерна (на 70% більше у порівнянні з 1 квітня 2011 року), у тому числі 7,1 млн.т пшениці, 1,7 млн.т ячменю, 7,4 млн.т кукурудзи, 0,2 млн.т жита. Безпосередньо в аграрних підприємствах зберігалося 7,8 млн.т зерна (на 76% більше), у тому числі 3,1 млн.т пшениці, 1,2 млн.т ячменю, 2,8 млн.т кукурудзи, 0,1 млн.т жита. Зернозберігаючі та зернопереробні підприємства мали в наявності 9,3 млн.т зерна (на 65% більше), у тому числі зернозберігаючі – 7,0 млн.т (на 72% більше) [1]. Розвинутим країнам у аграрно-економічному аспекті, головними ознаками продовольчої безпеки є: орієнтація на національне виробництво, заради забезпечення населення продуктами харчування у асортименті, для задоволення потреб громадян; підтримка екологічної рівноваги у процесі аграрного виробництва; розбудова належної інфраструктури сільських територій та розв'язання соціальних проблем селян [4, ст. 34-36]. За даними, оприлюдненими у програмі стратегічного розвитку сільського господарства, зазначено що у 2008 та 2011 роках було отримано найвищий за всю історію України урожай зернових – відповідно 53,3 і 56,7 млн тонн проти 51 млн тонн у 1990 році [6, ст. 5].

Вигідне географічне розташування країни, сприятливий природний клімат, та вітчизняні чорноземи дають можливість отримувати високі урожаї фруктів та овочів. Проте країна практично не забезпечена відповідною аграрною інфраструктурою. В результаті чого вирощену, та зібрану продукцію продукцію немає де зберігати. Невистачає складів та сховищ, куди після збору урожаю можна відвантажити продукцію для подальшого її зберігання за належних умов зберігання (щоб продукція не псувалася та не втрачала товарний вигляд, та підлягала продажу) впродовж року. Таким чином, на полицях супермаркетів, взимку та весною, представлена переважно продукція закордонних виробників. Проведений аналіз, засвідчує перенасичення вітчизняного ринку імпортними товарами, у співвідношенні із пропозицією української продукції, але необхідно констатувати, що продукція вітчизняних виробників є на порядок дорожчою від закордонної продукції [3]. Згідно із даними державної служби статистики України, середні ціни продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямами реалізації за січень–березень 2012 року порівняно з відповідним періодом у 2011 році зросли на 8%, у тому числі продукції тваринництва – на 25%, рослинництва – знизилися на 14% [1].

Продовольча безпека в Україні має регіональні особливості. Підсумки діяльності агропромислового комплексу України за 2011 рік, оприлюднені на сайті Міністерства аграрної політики та продовольства дозволяють встановити рейтинг різних регіонів України. Вони розраховані на основі таких чотирьох показників (індексів): обсягу валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь; обсягу валової продукції сільського господарства на 1 особу (наявне сільське населення); промислової продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; середньомісячної зарплати одного штатного працівника. Рейтинговий список очолює Черкаський регіон, за ним відповідно на другому та третьому місцях, Донеччина та Дніпропетровщина, а Львівський регіон розташований на 14 місці, серед 25 у списку [2].

Для уникнення загроз та проблем у забезпеченні продовольчої безпеки країни необхідно: усунути усі суперечності у законодавчій базі; створювати та розбудовувати існуючу інфраструктуру; всіляко сприяти розвитку аграрного підприємництва та підтримувати вітчизняного виробника; створювати інвестиційно привабливе середовище; а також механізм продовольчої безпеки України повинен функціонувати згідно із стратегічними напрямами розвитку сільського господарства України затверджено на період до 2020 року. Програма розвитку передбачає розв'язання таких проблем, як: підвищення якості продукції та продуктивності праці, зростання обсягів виробництва та конкурентоспроможності галузі, зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності грунтів, екологічне землекористування на засадах сталого розвитку [5].

Стабільна продовольча безпека країни, є ознакою ефективного розвитку країни та її соціальних, економічних та політичних складових.

Примітки:

1. Аграрний сектор України за умов становлення нової соціально-економічної системи — глобалізму. Микитенко І.А. [Електронний ресурс]. Доступно з: http://www.info-pressa.com/article-534.html
2. Земельні ресурси світу. Мовою цифр. / Солов'яненко Ніна /Землевпорядний вісник. № 10, 2011р. ст.39-40.
3. Майовець Є.Й. Аграрне підприємництво в Україні: Монографія.– Видавничий центр Львівський національний університет імені Івана Франка,2006.–428 с.
4. Рейтинг регіонів України за підсумками діяльності агропромислового комплексу. [Електронний ресурс]. Доступно з: <http://www.minagro.gov.ua/page/?10327>
5. Статистична інформація. Експрес-випуски. [Електронний ресурс]. Доступно з: < http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Стратегія розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. Доступно з: <http://www.minagro.gov.ua/files/00013209/Strategiy.doc>
7.Сучасний стан і шляхи гарантування продовольчої безпеки України / Кирилюк Є.М. [Електронний ресурс]. Доступно з: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N153/N153p049-058.pdf>

Yuliya Zintso
Ivan Franko National University of L'viv

STATUS OF FOOD SECURITY OF UKRAINE

In these theses outlined the status of food security of Ukraine. Post-crisis agriculture continues to operate in complex and contradictory terms. Globally, there is uniformity between production and consumption. Therefore, the problem of ensuring food security is extremely important in Ukraine, especially through the provision of food to sustainable socio-economic development.

Христина Змінчак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РЕФІНАНСУВАННЯ НБУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Зменшення наслідків впливу світової фінансової кризи на банківську систему України та її стабілізація великою мірою залежить від ефективного регулювання діяльності банків державними органами та обрання ефективних інструментів такого регулювання. Застосування інструментів рефінансування для стабілізації банківської системи в кризових умовах є необхідним, оскільки вони дозволяють підтримувати банки в складних ситуаціях та стимулювати їх до подальшого розвитку та підвищення стійкості [4, с. 80–85].

Події світової фінансової кризи показали, що більшість вітчизняних банків не мали змоги здійснювати ефективне управління в кризових ситуаціях. Як результат, мала місце спадна динаміка головних показників діяльності банків України. В таких умовах державне антикризове регулювання стало визначальним для відновлення стабільної діяльності банківської системи країни.

Заходи, які вживав Національний банк України для стабілізації банківської системи під час кризи, сприяли послабленню напруги на грошово-кредитному ринку, переважна частина банків отримувала ресурси у скрутний період, коли інші джерела залучення коштів були важкодоступними. Проте, необхідно відзначити й певні проблеми політики рефінансування: відсутність чітко окреслених критеріїв отримання ресурсів банками, невизначеність цільового призначення цих ресурсів, не передбачений ретельний контроль та відповідальність банків за використання отриманих ресурсів, механізм рефінансування не був спрямований на відновлення ресурсів саме тих банків, які займаються активним кредитування реальної економіки, а надавав можливість окремим фінансовим посередникам використовувати ресурси НБУ для отримання надприбутків [2, с.115].

Для підвищення ефективності управління ліквідністю банківської системи шляхом рефінансування необхідні системний підхід та зусилля Національного банку України, уряду й безпосередньо банків. Процес регулювання банківської діяльності в Україні в сучасних умовах потребує глибокого переосмислення і трансформації. Насамперед це стосується питань участі держави в капіталізації банків, удосконалення і забезпечення ефективності процесу рефінансування банків та надання стабілізаційних кредитів. Не менш важливими факторами є політична стабільність в країні, ефективна співпраця з міжнародними фінансовими організаціями та розробка ефективної програми стабілізації банківської системи [3, с.40].

Вдосконалення процедури рефінансування є найважливішим аспектом у вітчизняній політиці підтримки банківської ліквідності. Передусім це стосується порядку надання кредитів з боку НБУ та контролю за подальшим використанням цих коштів. За період кризи у вітчизняній економіці були випадки нецільового використання коштів рефінансування, зокрема операції на міжбанківському валютному ринку. Для запобігання таким явищам, на нашу думу, доцільно було б ввести до чинної правової бази норми, які забороняють одержувачам коштів рефінансування здійснення спекулятивних операцій на фондовому ринку, викуп додаткового випуску власних акцій, а також надання за їхній рахунок позик. Такі операції є певною мірою способами нецільового використання коштів НБУ, а тому вимагають суворого контролю й відповідної реакції уповноважених органів.

Щодо критеріїв отримання емісійних ресурсів банками, то необхідно враховувати, що механізм рефінансування покликаний забезпечувати необхідний рівень ліквідності банків, а не їхню платоспроможність. Кредити рефінансування, навіть в умовах кризи, не можна надавати недокапіталізованим чи неплатоспроможним банкам. В таких ситуаціях необхідно спочатку вирішити питання поповнення капіталу банку, а вже потім розглядати можливість надання йому нових кредитних ресурсів. Комерційні банки повинні самостійно здійснювати заходи для підвищення ліквідності й запобігання кризовим ситуаціям, а ресурси, отримані через рефінансування, повинні тільки доповнювати й підсилювати їх.

Важливим моментом в системі рефінансування є також визначення оптимального обсягу та умов кредитування. Обсяги рефінансування не повинні бути ціллю як для Національного банку, так і для банків України. Обсяги, кількість учасників та період рефінансування залежать від загального стану грошово-кредитного ринку та поведінки Національного банку на валютному і фондовому ринках. Надання більшого обсягу кредитів рефінансування є негативним явищем, оскільки банки повинні залучати кошти юридичних і фізичних осіб та фінансувати реальну економіку. Національний банк повинен лише здійснювати регулювання грошової маси в обігу шляхом підтримання ліквідності банків на визначених умовах. Системою рефінансування банки повинні користуватися лише у випадку тимчасових проблем з ліквідністю. Варто також зазначити, що у розвинених країнах рефінансування – це перш за все інструмент грошово-кредитної політики, використання якого спрямоване на підтримку стабільності грошової одиниці, а для підтримки ліквідності банківської системи використовують міжбанківський ринок кредитних ресурсів [1, с.7].

Отже, на сучасному етапі виникає необхідність запровадження механізмів, які дозволили б комерційним банкам разом з Національним банком України ефективніше адаптовуватися до кризових умов.

Головними напрямами удосконалення інструментів та механізмів регулювання ліквідності банківської системи, на наш погляд, є такі:

– посилення ролі економічних нормативів ліквідності;
– спрощення процентної політики, зокрема шляхом скорочення кількості ставок за кредитами овернайт, що сприятиме чіткому формуванню орієнтирів щодо максимальної вартості кредитних ресурсів на ринку;
– проведення операцій рефінансування на регулярній основі залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку, що дозволить підвищити прозорість та прогнозованість операцій центрального банку, встановити ключову ставку-орієнтир для суб'єктів грошово-кредитного ринку;
– спрощення та стандартизація депозитного інструментарію регулювання ліквідності шляхом зменшення кількості депозитних інструментів у розрізі строків їхнього використання. Адже, як свідчить зарубіжний досвід, численні та не стандартизовані інструменти та процентні ставки центрального банку, а також різноманітна строковість операцій можуть зробити процентну політику недостатньо передбачуваною, що негативно позначиться на динаміці змін вартості ресурсів на ринку;
– застосування політики рефінансування під заставу корпоративних цінних паперів та кредитних зобов'язань підприємств, що сприятиме розвитку інструментів рефінансування та активізує функціонування фондового ринку в Україні.

Необхідно зазначити, що у зв'язку зі сформованою ситуацією у світі, всі центральні банки пом'якшують монетарну політику, знижують ставки рефінансування, наповнюючи систему ресурсами, щоб стимулювати економічне зростання у своїх країнах. Перспективи активізації кредитної діяльності банків безумовно передбачають подальшу лібералізацію політики рефінансування: поступове, виважене зниження облікової ставки, тимчасове введення довгострокового цільового

рефінансування життєздатних, платоспроможних банків з метою відновлення іпотечного кредитування, розвитку малого і середнього бізнесу, запуску загальнодержавних інфраструктурних проектів, що означає появу нових робочих місць і збільшення кількості кредитоспроможного населення. Головні принципи, на яких повинна базуватися політика рефінансування, – це виваженість, прозорість і контрольованість, тобто контроль НБУ за цільовим використанням банками коштів рефінансування.

Примітки:

1. Гребеник Н. Шляхи вдосконалення політики рефінансування Національним банком України / Н. Гребеник // Вісник НБУ – 2010.– № 10. – С. 3–8.
2. Міщенко В. Ліквідність банківської системи України / В. Міщенко, А. Сомик та ін. : Науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2008. – 180 с.
3. Міщенко В. Ліквідність банківської системи України: сучасний стан, чинники та напрями підвищення ефективності регулювання / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 38–41.
4. Міщенко С. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7 (164). – С. 75–88.

Khrystyna Zminchak
Ivan Franko National University of L'viv

WAYS TO IMPROVE REFINANCING POLICY OF NBU IN MODERN CONDITIONS

The article considers the refinancing policy of Natiomal Bank of Ukraine and its importance in post-crisis conditions. The job presents the main ways to improve refinancing policy.

Ірина Іванович
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ МІСТА

У статті досліджено теоретичні основи формування маркетингової стратегії міста, розглянуто основні етапи складання стратегічного плану, визначено найбільш поширені помилки при реалізації стратегії міста.

Мета роботи полягає в узагальненні теоретичних підходів до визначення сутності маркетингового стратегічного плану міста та виділенні основних етапів стратегії міста.

- Нові соціально-економічні відносини вимагають від органу місцевого самоврядування територіальної громади підготовки стратегічного плану, формуючи який можна було б більш детально оглянути та проаналізувати її потенціал, як складного соціально-економічного утворення в контексті розвитку держави. Майбутнє міста залежить від реалізації визначених органом самоврядування конкурентних переваг та можливостей на основі комплексного аналізу наявних ресурсів та тенденцій економічного розвитку. З цією метою місцевою владою формується маркетингова стратегія міста, яка допомагає досягти поставлених цілей та успішно розвиватися [3].

- Стратегія розвитку міста – це результат вибору цілей та шляху розвитку, в якому повинен рухатися об'єкт, до того ж вибору, який здійснюється на основі принципів прийняття управлінських рішень. Основна проблема – розробити, прийняти та реалізувати так стратегію, яка не просто би відповідала пріоритетам та інтересам окремих груп лобіювання, а об'єктивно була націлена на перспективні цілі міського розвитку, враховуючи прогнозовану економічну кон'юнктуру. На вирішення цього завдання націлена концепція ключових факторів успіху (ключових компетенцій) міст і територій, що розвивається в останні роки кількома західними дослідниками на підставі розробок професора Гарвардського університету Р.М.Кантера.

- Відповідно до цієї концепції для успіху міських спільнот в умовах глобалізованої ринкової економіки вирішальне значення має формування сукупності "твердих" і "м'яких" системних факторів, які забезпечують володіння таким набором ключових компетенцій: компетенція майстерності, тобто здатність виробляти товари і послуги в сфері матеріального виробництва на рівні вищих світових стандартів; компетенція знань, тобто здатність створювати і продавати нові знання, технології та наукоємні продукти і послуги; компетенція зв'язків, тобто здатність створювати і продавати послуги в сфері комунікації та комутації матеріальних, інформаційних і фінансових потоків; компетенція ефективного управління містом як єдиною системою (корпорацією), націлена на досягнення загальних цілей провідних груп впливу; компетенція співробітництва, тобто здатність ефективно виявляти і погоджувати інтереси різних груп впливу, стратегічних партнерів і на цій основі формулювати загальні цілі та стратегії їх досягнення; компетенція життєзабезпечення, тобто здатність створювати середовище проживання, що задовольняє і передбачає очікування представників провідних груп за сукупністю важливих для них аспектів якості життя.

- Стратегія народжується на основі системного, багаторівневого, детального аналізу стану системи і зовнішніх умов і дозволяє: оцінити умови, в яких буде проходити розвиток міста, його переваги і недоліки, щоб мінімізувати загрози (негативні ефекти) і максимізувати можливості (позитивні ефекти), - SWOT-аналіз; чітко визначити погоджені в територіальному суспільстві спільні цілі, позиціонувати його, в тому числі серед конкурентів, за ключовими напрямками; оптимально поєднувати політику продукту з політикою "ціни" території, розподілу ресурсів і просуванні території; скоординувати програми міського розвитку; отримати орієнтири та інструменти для вимірювання та оцінки результатів розвитку [2].

- Єдиної методики стратегічного планування розвитку міста поки що не вироблено, проте можна виділити перелік важливих етапів складання стратегічного плану [4].

- Першим етапом можна назвати етап постановки цілей, на якому варто сформулювати девіз міста, відображаючи в ньому головну ціль спільноти. Важливо, щоб вона відображала орієнтацію на задоволення потреб жителів міста, але при цьому симпатизувала суб'єктам, які є зовнішніми для цієї території.

- Після цього проводиться SWOT-аналіз міста, який поєднує аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, загроз та можливостей. До зовнішніх по відношенню до міста факторів можна віднести як чинники загальної дії, традиційні й істотні для країни в цілому, так і специфічні регіональні фактори, включаючи фактори його взаємодії з сусідніми муніципальними утвореннями. Аналіз зовнішнього середовища доповнюється детальним аналізом внутрішніх характеристик міста, його сильних і слабких сторін, вивченням потенціалу і постановкою проблем розвитку, результатом якого є матриця аналізу умов життєдіяльності системи, яку також називають матрицею аналізу переваг і недоліків, майбутніх можливостей і майбутніх небезпек. В результаті дається комплексна оцінка поточного стану міста. Показники, за якими оцінюється місто, можуть варіювати в залежності від цілей планування [2].

- Наступним маркетинговим інструментом стратегічного планування розвитку міста виступає його позиціонування,у ході якого, визначається положення (у тому числі в порівнянні з містами-основними конкурентами), в якому місто перебуває зараз, а також (і це не менш важливо) те положення (також в порівнянні з конкурентами), в яке місто має намір переміститися в майбутньому . Зумовлені при цьому основні терміни та засоби залежать від того, чи вибере місто стратегію поступового руху до нового стану зі збереженням наявних переваг (наприклад, самостійне добудовування економіки), або зважиться на різку зміну існуючої структури економіки (радикальне переструктурування і нещадна конкуренція з іншими містами), або ж буде намагатися поєднувати різні шляхи (включаючи, наприклад, вибіркове цільове стимулювання прискореного розвитку окремих напрямків, форм, структур господарювання) [1].

- Етап реалізації стратегічного плану та оцінки його виконання є не менш важливим, ніж етап його складання. Для цього необхідна розробка так званих приватних стратегій у вигляді взаємопов'язаних програм. Такі програми є пов'язані за ресурсами, виконавцями і строками комплексами конкретних заходів, спрямованих на вирішення певної проблеми, досягнення однієї з поставлених цілей. Тільки перетворення довгострокових цілей в конкретні проміжні завдання і розбиття стратегії дій на чіткі програми можуть створити передумови для отримання практичних результатів. Під кожну програму розробляється приватний план - визначений документ, в якому описуються конкретні компоненти загальної стратегії. Одна з перших завдань - збір відповідної інформації для перевірки ступеня "життєвості" цього плану, тобто для визначення адекватності економічних, технічних, управлінських та інших систем за розробленими проектами. План, в загальному вигляді, неодмінно, повинен описувати вхідні параметри, структуру управління та відповідні вихідні параметри (результати).

- Як тільки приймається рішення про стратегічне планування, працівники місцевої адміністрації повинні бути готові вести всю необхідну адміністративну роботу. Необхідно визначити орган, який відповідатиме за формалізацію процесу планування, складання розкладу зустрічей, встановлення форм взаємодії між усіма учасниками процесу, забезпечення наступних кроків стратегічного планування. Деякі органи місцевого самоврядування за кордоном наймають для цих цілей незалежного консультанта, наприклад авторитетного і компетентного представника місцевого бізнесу чи наукового співробітника з місцевого університету. В наших умовах, швидше за все, можуть створюватися особливі робочі групи, бажано - мережеві організаційні структури з розробки стратегії.

- При формуванні маркетингової стратегії міста влада часто припускається помилок, що може бути пов'язано з її прагненням до швидкого руху в досягнені мети. До найбільш поширених помилок можна віднести: сильну залежність влади від урядових програм; змішування, підміна стратегії окремими конкретними процедурами, інструментами, способами її реалізації; у розробці та оцінці варіантів не беруть участь зацікавлені верстви спільноти, суб'єкти, що представляють конкретні групи основних споживачів результатів реалізації стратегії; відсутність чіткості у формуванні пріоритетів мети та термінів її досягнення; процес стратегічного планування часто вважається завершеним на стадії розробки і особливо затвердженні плану; ставка невиправдано робиться на найбільш "зовні привабливі", модні напрями, такі як, наприклад, туризм, високі технології, у той час як в дійсності у території для розвитку даних напрямків може не бути необхідних особливих рис , умов, управлінських можливостей і т.д.[2].

- Успішна реалізація стратегії міста вирішальною мірою залежить від розвитку муніципальних інституцій, її підтримка та удосконалення системи управління. Проголошення відходу від централізованого управління, на жаль, не завжди супроводжується зміною конкретних функцій місцевих управлінців. І хоча прогресивність місцевої влади є потужною перевагою територіальної громади, система управління потребує удосконалення через впровадження комп'ютерних технологій, інформаційних баз, формування кадрового резерву управлінського складу, створення з боку влади сприятливого клімату економічної діяльності [3].

Висновки. Маркетингова стратегія розвитку міста є не лише адміністративним документом. Це, перш за все, взаємний договір, згідно якого влада, підприємства та населення беруть на себе певні зобов'язання. Вона розробляється та реалізовується всіма учасниками, які впливають на розвиток міста. Таким чином, особливості маркетингу територій в Україні полягають у тому, що на сучасному етапі становлення ринкової економіки неможливо максимально використати його потенціал та інструментарій для ефективного розвитку міст та територій у цілому. Разом із тим, ще не встигнувши остаточно розвинутися, він являє собою основу реформування економіки міста.

Примітки:

1. Кудрявцев Ю.Н., Харченко А.В.Территориальный маркетинг как основа стратегии устойчивого развития муниципальных образований // Аналитический вестник ВНТИЦ. 1999. №4.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. – СПб.: Питер, 2006. – 328 с.
3. Стратегічне планування розвитку територіальних громад. – Центр Муніципального і Регіонального Розвитку. – ЛМР, 2008. – 85 с.
4. Gordon G. Strategic Planning for Local Government ICMA.USA.1993.

Irina Ivanovych
Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN STAGES OF A MARKETING STRATEGY FOR THE CITY.

This article explores the theoretical basis of a marketing strategy for the city, the main stages of drafting a strategic plan, identified the most common mistakes in implementing the strategy of the city.

Іван Ізонін, Тарас Лагоцький
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ СТОХАСТИЧНОМУ ПОПИТІ

Одним із важливих етапів реалізації стратегії управління виробничими запасами є процес планування розміру та часу поставки запасів для промислового підприємства. Ефективність планування виробничих запасів значною мірою впливає на функціонування підприємства, оскільки визначення оптимального розміру запасів дозволяє зменшити величину "заморожених" обігових коштів у запаси та забезпечити неперервність виробничого процесу. Під виробничими запасами розуміють активи, які у формі сировини та інших матеріалів, призначених для споживання у виробничому процесі чи процесі надання послуг (сировина та матеріали) [1] та потрібні для забезпечення неперервного виробничого процесу і ритмічної роботи підприємства.

Задача планування запасів промислового підприємства полягає у пошуку такої стратегії управління виробничими запасами, при якій функція загальних витрат на поповнення та зберігання запасів буде приймати мінімальне значення. Головна мета застосування інструментарію стохастичного моделювання для оптимізації планування виробничих запасів полягає у врахуванні ймовірнісного характеру вхідної інформації, зокрема характеристик попиту на певні матеріали у виробничому процесі.

Розглянемо прикладне застосування методики стохастичного програмування в плануванні оптимального розміру поставок запасів підприємства при ймовірнісному попиті. Нехай виробнича система представлена підприємством, на якому необхідно створити запас з однорідних продуктів, які надходять до нього із суміжних підприємств. Для періоду [0, T] підприємство робить одне замовлення на поповнення своїх запасів. Позначимо через x_i, $i=\overline{1,m}$ – величину замовлення запасу *i*-го виду. Попит на запас w_i – випадкова величина, рівномірно розподілена на проміжку $[w_i^{\min}, w_i^{\max}]$. Позначимо через c_i – витрати на транспортування одиниці *i*-го виду запасу; α_i – витрати на зберігання одиниці *i*-го виду запасу; β_i – недоотриманий дохід через відсутність одиниці *i*-го виду запасу; b_i – масу одиниці запасу *i*-го виду; b – загальну масу виробничих запасів. Функція затрат $f_i(x_i, w_i)$, яка залежить від обсягу закупівлі запасів x_i та ймовірнісного попиту w_i може бути виражена у вигляді такої випуклої функції:

$$f_i(x_i, w_i) = c_i x_i + \begin{Bmatrix} \alpha_i(x_i - w_i), якщо(x_i \ge w_i), \alpha_i > 0 \\ \beta_i(w_i - x_i), якщо(x_i \le w_i), \beta_i > 0, i=\overline{1,m} \end{Bmatrix} \quad (1)$$

Таким чином задача полягає у визначенні такої величини замовлення запасів $x=(x_i,...,x_m)$, яка мінімізує загальні витрати:

$$F(x) = \sum_{i=1}^{m} c_i x_i + M \sum_{i=1}^{m} \max\{\alpha_i(x_i - w_i), \beta_i(w_i - x_i)\} \quad (2)$$

при обмеженнях:

$$\sum_{i=1}^{m} b_i x_i \le b \quad (3)$$

$$x_i \ge 0, i=\overline{1,m} \quad (4)$$

Для розв'язування моделі (2)-(4) доцільно застосовувати прямі методи, такі як метод стохастичної апроксимації, різновиди методів стохастичних квазіградієнтів, методи лінеаризації [2].

Для оптимізації побудованої моделі застосуємо метод стохастичної лінеаризації, який полягає у покроковій побудові послідовності $x_i^0, x_i^1, ..., x_i^s, x_i^{s+1}, ...x_i^n$ для знаходження оптимального розв'язку x^*. Побудова вищевказаної послідовності відбувається за допомогою таких формул [3]:

$$x_i^{s+1} = x_i^s + \rho^s\left(\overline{x_i^s} - x_i^s\right), 0 \le \rho^s \le 1, i=\overline{1,m}, s=\overline{0,n}$$
$$z_i^{s+1} = z_i^s + \gamma^s\left(\zeta_i^s - z_i^s\right)$$

де x_i^s, z_i^s – початкові точки; $\overline{x_i^s}$ – вектор, який знаходимо як розв'язок задачі лінійного програмування (у нашому випадку: $\sum_{i=1}^{m} z_i x_i \to \min$ при обмеженнях: $\sum_{i=1}^{m} b_i x_i < b; x_i \ge 0, i=\overline{1,m}$; ρ^s – величина кроку на s–ій ітерації (зокрема, для досліджуваної задачі $\rho^s = 1/(s+1)$); γ^s – коефіцієнт, який для моделі (2)-(4) пропонуємо обчислювати як $\gamma^s = 1/(s+1)^{\frac{4}{5}}$; ζ_i^s – випадковий вектор, який для побудованої моделі обчислюється за формулою:

$$\zeta_i^s = c_i + \begin{Bmatrix} \alpha_i, якщо(x_i^s \ge w_i^s), \\ \beta_i, якщо(x_i^s \le w_i^s), \end{Bmatrix} i=\overline{1,m}; s=\overline{0,n}$$

Для управління виробничими запасами було створене програмне рішення у середовищі програмування C++ Builder, яке дозволяє розв'язати поставлену задачу (2)-(4) методом стохастичної лінеаризації.

Простота програмної реалізації алгоритму стохастичної лінеаризації та точність обчислень на його основі дозволяє широко застосовувати цей метод для дослідження стохастичних задач планування виробничих запасів підприємства.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.
2. Ермольев Ю.М. Методы стохастического программирования. (Серия: "Оптимизация и исследование операций") / Ю.М.Ермольев. – М. : Главная редакция физико-математической литературы изд-ва "Наука", 1976. – 240 с.
3. Методы и алгоритмы решения задач оптимизации / Бейко И.В., Бублик Б.Н., Зинько П.Н. – К. :Вища школа. Головное изд-во, 1983. – 512с.

Ivan Izonin, Taras Lahotskyy
Ivan Franko National University of L'viv

PLANNING THE INVENTORY STOCKS FOR COMPANY WITH STOCHASTIC DEMAND

In these theses investigation the problem of management for inventory stocks company with stochastic demand. To solve the stochastic problem planning of inventory stocks for company was used the method of stochastic linearization, which is an approximate method to calculate such quantities of each type of ordering supplies, providing the minimum value function total cost.

Ірина Ілечко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ВПЛИВУ ПДВ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Прийняття Податкового кодексу України створило передумови трансформації податкової політики як на рівні держави, так і на рівні підприємств. Це все вимагає аналізу нових умов, пов'язаних із нововведеннями Податкового кодексу, зокрема в частині справлянні податку на додану вартість (далі – ПДВ) та його впливу на результати діяльності підприємств [1, с.260-261].

Метою дослідження є висвітлення характеру та форм впливу ПДВ на фінансову діяльність і фінансовий стан підприємств.

Теми економічної сутності, аналізу ефективності, механізму сплати та адміністрування ПДВ також стали об'єктами досліджень О.В. Войтків, Т.Н.Корнієнко, С.А.Корнієнко, М.В.Лесько, Т.М.Реви, І.Б. Хоми, Н.В. Ярової та інших науковців.

Механізм впливу податку на додану вартість на фінансово-господарську діяльність платників ПДВ – суб'єктів підприємництва є досить складним. Він залежить від низки положень, визначених законодавчими та іншими нормативними документами щодо податку на додану вартість. Це стосується: визначення об'єкта оподаткування та ставки податку, умов формування та відшкодування вхідного ПДВ, встановлення податкового періоду, формування податкового кредиту та його погашення, часу виникнення податкових зобов'язань щодо сплати ПДВ до бюджету, звільнення від ПДВ ряду сфер діяльності, надання податкових пільг за окремими видами діяльності.

З найбільш важливих питань, які стосуються справляння ПДВ і можуть чинити вплив на податкову й облікову політику підприємств, доцільно відзначити [2]:

1. Запровадження Єдиного реєстру податкових накладних, призначеного для податкових накладних, сума ПДВ в яких виявиться більшою за 10 тис. грн. з 01.01.2012 р. та без реєстрації якої за податковою накладною покупцю не можна буде відобразити податковий кредит.
2. Можливість відображення податкового кредиту (без податкової накладної) за транспортним квитком, готельним рахунком, рахунком за послуги зв'язку, за касовими чеками на суму (без ПДВ) не більше 200 грн на день за товарним чеком, розрахунковим або платіжним документом із зазначенням загальної суми платежу (у межах граничної встановленої НБУ суми готівкових розрахунків, тобто 10 тис. грн.).
3. Запровадження граничного строку на відображення податкового кредиту за отриманими податковими накладними, тобто можливість формування податкового кредиту протягом 365 днів з дати виписки податкової накладної.
4. Повідомлення платників податків податковими органами в разі виявлення розбіжностей за даними контрагентів і виявлення невідповідностей у поданих електронних реєстрах отриманих та виданих податкових накладних.
5. Нарахування ПДВ (визначення бази оподаткування) при продажу раніше ввезених (імпортних) товарів, виходячи з договірної вартості, але не нижче за їхню митну вартість, задекларовану під час митного оформлення при ввезені, тобто в розмірі не нижчими за суму ввізного ПДВ, сплаченого при імпорті.
6. Підтвердження відсутності нарахування податкових зобов'язань при ліквідації основних фондів відповідним первинним документом про знищення, розбирання або перетворення об'єкта, внаслідок чого об'єкт не може використовуватися за своїм первісним призначенням.
7. Формування податкового кредиту з ПДВ при операціях купівлі легкових автомобілів у звичайному порядку, на які поширюється загальне правило першої події.

Суб'єкти підприємництва є платниками ПДВ в процесі здійснення поточної господарської діяльності під час:

– закупівлі (оплати) матеріальних цінностей, оплати робіт, послуг, необхідних для забезпечення виробничої діяльності, під час придбання (оплати) основних засобів та нематеріальних активів, закупівлі товарів (підприємства торгівлі);
– реалізації: вироблених товарів, виконаних робіт, наданих послуг, закуплених товарів (торговельна діяльність).

ПДВ є ціноутворюючим елементом та може істотно впливати на загальний рівень цін, оскільки входить до ціни реалізованих товарів (виконаних робіт і наданих послуг). Цей податок обмежує величину прибутку підприємств, тому що в умовах конкуренції не завжди можливе підвищення ціни на величину цього податку, особливо у випадках підвищення ставки ПДВ. Збільшення цін на суму цього податку може призвести до зменшення попиту, тому що ПДВ, який сплачує підприємство, прямо пропорційний еластичності попиту на продукцію та обернено пропорційний пропозиції. Коли сформовані на ринку попит і пропозиція дають змогу встановлювати ціну, включаючи до неї ПДВ, на рівні, що задовольняє потреби підприємства для продовження господарської діяльності, то тягар податку несе кінцевий споживач. Якщо ж такі умови відсутні, то витрати зі сплати ПДВ лягатимуть на продавця товару (виробника). Враховуючи це, підприємству необхідно сформувати ціну на товари (роботи, послуги) таким чином, щоб сплачений податок не призвів до скорочення попиту, зниження обсягів продажу і прибутку, відволікання обігових коштів, зниження фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та фінансових труднощів у майбутньому[3, с.181-182].

Джерелом відшкодування ПДВ для підприємства можуть бути [4, с.233]:

– собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг);
– сума ПДВ, включеного до ціни товарів (робіт, послуг);
– кошти державного бюджету.

Виплата ПДВ за рахунок власних ресурсів забирає з обороту підприємства частину коштів. Зважаючи на те, що окремі підприємства мають різні обсяги закупівлі товарно-матеріальних цінностей, умови їх оплати, пільги, джерела і терміни відшкодування, виникає часовий розрив між періодом іммобілізації оборотних коштів на сплату ПДВ та її компенсацією за рахунок відповідного джерела. Чим тривалішою буде іммобілізація оборотних коштів, тим негативнішим буде вплив ПДВ на фінансовий стан підприємства. Час іммобілізації обігових коштів підприємства-платника на сплату податку залежить від часу списання коштів з його банківського рахунку за придбані товари (роботи, послуги) та часу надходження ПДВ від реалізації продукції, а саме зарахування коштів від покупця на рахунок платника податку. Термін іммобілізації обігових коштів також залежить від часу одержання відшкодування з державного бюджету. Тривалий розрив між моментом виникнення податкового зобов'язання і моментом надходження коштів на рахунок підприємства за реалізовані товари (роботи, послуги) призводить до істотного відволікання обігових коштів, що погіршує показники фінансового стану і в перспективі може спричинити банкрутство[3, с.182-183].

Разом з тим, якщо держава несвоєчасно виконує свої зобов'язання перед платниками з відшкодування ПДВ, це негативно позначається на результатах господарської діяльності підприємств, їхніх взаємовідносинах з бюджетом,

партнерами по бізнесу, кредитними установами. Несвоєчасне повернення ПДВ призводить до зниження економічної активності підприємств і обсягів їхнього виробництва, оскільки відволікання оборотних коштів зменшує можливості закупівлі сировини й матеріалів, інших ресурсів, виплати заробітної плати та здійснення інвестицій [4, с.235].

Крім того, ПДВ впливає на діяльність підприємства-продавця, який одержує його в складі виручки від реалізації товарів (робіт, послуг). За рахунок цих надходжень підприємство компенсує суми ПДВ, який був їм раніше сплачений при придбанні товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг). При цьому деякий час, до перерахування в бюджет, ПДВ може залишатися в розпорядженні підприємства. Необхідно враховувати, що окремі підприємства мають особливі умови реалізації і розрахунків, обсяги і напрямки реалізації товарів (робіт, послуг), пільги з ПДВ та строки його сплати і навіть під час здійснення суб'єктом підприємництва операцій, які звільнені від оподаткування ПДВ, його витрати на сплату ПДВ у ціні придбаних матеріальних цінностей, послуг відносять на собівартість виробництва продукції, товарів, робіт, послуг. Тому звільнення від ПДВ окремих операцій (видів діяльності) може супроводжуватись тільки частковим покращанням фінансових результатів діяльності платників ПДВ. Тому складаються різні рівні податкового впливу ПДВ на діяльність підприємств як виробничої сфери (з урахуванням галузі), так і тих, які провадять торговельно-посередницьку діяльність або надають послуги (у тому числі фінансові) [4, с.235].

За даними ДПА України[5], кожне четверте підприємство допускає порушення податкового законодавства щодо повноти нарахування і своєчасності сплати ПДВ. Основні порушення такі: завищення податкового кредиту в разі продажу продукції, звільненої від оподаткування; неправомірне застосування нульової ставки оподаткування в разі експорту продукції; неправильне застосування правила “першої події”; включення до податкового кредиту сум, отриманих від фіктивних фірм. Тому постало питання про вдосконалення механізму справляння ПДВ, підвищення його прозорості, прискорення погашення заборгованості зі сплати цього податку та запобігання її виникненню [6, с.125].

Як бачимо, ПДВ істотно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємств, їх фінансові результати та фінансовий стан. Однією з найважливіших проблем у діяльності підприємства залишається проблема податкового навантаження та його вплив на підприємницьку активність. Оптимальний розмір податкового тягаря – центральна макроекономічна проблема будь-якої держави. На мікрорівні рівень податкового тягаря є індикатором доцільності ведення бізнесу взагалі і ведення його в легальному полі зокрема. В економіці будь-якої країни підприємство не зможе існувати, якщо йому доводиться віддавати у вигляді податків більше половини своїх доходів. З іншого боку, дуже мала частка доходів, сплачена у вигляді податків, не дає підприємству відчуття причетності до формування макроекономічного добробуту країни. Тому можливість знати і контролювати свій рівень податкового навантаження для будь-якого підприємства є важливою в процесі ухвалення фінансових рішень.

Примітки:

1. Адаптація фінансового управління і податкової політики підприємств до Податкового кодексу/ М.В.Лесько// Актуальні Проблеми Економіки :Гроші, фінанси і кредит. – 2011. – №7(121). – С.260-267.
2. Податковий кодекс України. Редакція від 11.10.11р. (із змінами та доповненнями). / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/1/AppData/Local/Temp/Rar$EX00.085/ПодаткКУ.htm
3. Механізм впливу ПДВ на фінансово-господарську діяльність суб’єктів підприємництва / О.В.Войтків; І.Б.Хома // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2010. − №20.13. – С.180-186. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_13/180_Woj.pdf
4. Вплив ПДВ на фінансово-господарську діяльність підприємств /Н.В.Ярова// Актуальні проблеми економіки:Гроші, фінанси і кредит. – 2009. – №5(95). – С.230-236 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2009_5/230-236.pdf
5. Лист ДПАУ «Стосовно методів ухилення від оподаткування» від 24.05.2000 р. №7125/7/23-1117/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=140469
6. Адміністрування податку на додану вартість: проблеми та шляхи їх розв’язання /Т.Н.Корнієнко, С.А.Корнієнко //Вісник Академії митної служби України. Серія: «Економіка». – 2010. – №2 (44). – С.121-126.

Iryna Ilechko
Ivan Franko National University of L’viv

INFLUENCE OF VAT UPON FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

The article considers various aspects of VAT influence upon the financial and economic activity of enterprises and their financial condition. It is concluded that under certain conditions VAT may impact on the enterprises' finance being one of the major factors stimulating or hindering the taxpayers' economic activity. Also, author substantiates the need for improvement of mechanism of VAT collection.

Михайло Ільчишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЦІНА ЯК ПОКАЗНИК ЯКОСТІ ТОВАРУ

За умов сучасного, нестабільного розвитку вітчизняної економіки та постійного посилення конкурентної боротьби на ринку за споживача все більшого значення для успішного розвитку підприємств набуває застосування ефективної цінової стратегії, оптимальної як для виробника, так і для споживача. Саме ціни визначають структуру виробництва, чинять вирішальний вплив на рух матеріальних потоків, розподіл товарної маси, рівень добробуту населення тощо. Раціональна методика визначення ціни на товар, розважлива цінова політика та структурна і послідовна реалізація обґрунтованої цінової стратегії є запорукою успіху будь-якого підприємства [1, с. 54]. У зв’язку із цим в сучасних ринкових умовах виникла потреба у вдосконаленні застосуванні підприємствами маркетингового підходу щодо просування нової марки товару у співвідношенні «ціна-якість». При цьому ухвалення стратегічних цінових рішень та забезпечення їх обґрунтованості сприятимуть підвищенню ефективності діяльності та зміцненню ринкових позицій виробника.

Кінцевий споживач продукції в більшості випадків не може якісно оцінити продукцію, яку йому пропонують. В цьому випадку він схильний приймати ціну цього товару за своєрідний показник його якості, вважаючи, що висока ціна свідчить про високу якість товару, і навпаки. На цьому заснована широко поширена практика підвищення цін без реального поліпшення якості товарів. Фактично тут має місце спрямований вплив за допомогою ціни на думку споживачів про якість товарів. Ціна - єдиний елемент комплексу маркетингу, який формує прибуток, інші лише збільшують витрати підприємства.

Водночас, ціна - один з найбільш гнучких елементів маркетингової програми: на відміну від тих чи інших характеристик товару, каналів розподілу чи програм просування її можна швидко змінювати [2, с. 507].

Якість виробів зумовлюється різними факторами, основними з яких є: фактори технічного характеру (конструктивні, технологічні, метрологічні і т.д.); фактори економічного характеру (фінансові, нормативні, матеріальні і т.д.); фактори соціального характеру (організаційні, правові, кадрові та т.д.) тощо. Оцінка рівня якості продукції може здійснюватися диференціальним або комплексним методами. При застосуванні диференціального методу проводиться порівняння одиничних показників якості нової продукції з ідентичними базовими показниками якості, а при комплексному – фактичних комплексних показників з базовими комплексними показниками [3].

Розрахунки економічної цінності виявляються достатнім обґрунтуванням ціни лише в тих випадках, коли ми маємо справу з висококваліфікованим покупцем (наприклад, агентами з постачання великих промислових фірм). Логіка вибору товару такими покупцями цілком очевидна, а поведінку можна досить добре передбачити на основі критеріїв економічної раціональності. В інших випадках опора на модель розрахунку економічної цінності може виявитися недостатньою. Чутливість покупця до ціни - це міра його реакції на рівень пропонованої йому ціни і, відповідно, його готовності зробити покупку. Розглянемо осовні чинники впливу на ціну товару.

Ефект Веблена (ефект «снобу») ілюструє ситуацію, коли покупець орієнтований на придбання товарів, які на його думку, свідчать про його високий соціальний статус [4]. Таку функцію можуть виконати лише товари, доступ до яких обмежений. Зазвичай таким обмежувачем є висока ціна, тому величина «престижного» попиту зазвичай асоціюється з попитом на дорогі товари. Звідси ми робимо висновок, що підвищення цін таких товарів веде до зростання обсягу величини попиту за рахунок збільшення величини «престижного» попиту. Якби це було так, то ціни престижних товарів могли б рости нескінченно. Однак, як показала практика кінця 70 - початку 80-х рр., підвищення цін на такі товари, як ювелірні вироби, килими, кришталь, привело не до збільшення, а до зниження обсягу попиту на них. Хоча престижність таких товарів із зростанням цін зростає, але попит на них скорочується у зв'язку з усе меншою їх доступністю для широких кіл покупців. Елемент престижу, орієнтації на підвищення, демонстрацію чи, навпаки, маскування свого соціального статусу відіграє важливу роль у формуванні індивідуальних смаків і вподобань, а слідом за тим і попиту у всіх тих випадках, коли інформація про придбання, наявністю або споживанні того чи іншого товару легко доступна тим, чиєю думкою і оцінкою дорожить покупець. Тому престижною цінністю можуть володіти не тільки дорогі товари, але і ті, які надаються безкоштовно або за пільговими цінами, якщо доступ до них для широкого кола споживачів обмежений якимись іншими, нецiновими засобами.

Модель економічної цінності товару спрацьовує в тих випадках, коли покупець має всю існуючу інформацію про нього. Проте на практиці доводиться часто стикатися з ефектом уявлень про наявність товарів-замінників [5]. Це означає, що зіставлення альтернатив призводить до прийняття рішень на основі індивідуальних уявлень про наявність товарів і їх ціни. Чутливість покупців до рівня ціни та його змін тим вища, чим вищий абсолютний рівень цієї ціни порівняно з тими товарами, які покупцю видаються альтернативами. Чутливість покупця до рівня ціни набуває особливу форму в умовах розвинутого ринку, коли для задоволення однієї і тієї ж потреби пропонується багато різних марок товарів. Ніхто з покупців в цих умовах, звичайно, не займається створенням власної бази даних про всі товари-аналоги та їх ціни. Замість цього відбувається формування загального уявлення про прийнятний рівень ціни на продукт даного призначення, тобто свого роду середньоринкової ціни байдужості. Вона чимось нагадує середньовічну «справедливу ціну» - рівень вартості товару, який був майже незмінний протягом десятиліть через відсутність інфляції і тому був загальновідомий всім покупцям.

На практиці оцінити реальні переваги товару часто вдається лише після його придбання і початку використання. В цьому випадку невпевненість в отриманні бажаного результату також знижує чутливість покупців до рівня ціни [6]. Чим більш розвинений ринок, тим більше фірми намагаються позбавити покупця можливості порівняти навіть ціни аналогічних товарів. На практиці цей ефект проявляється в тому, що покупці вважають за краще не ризикувати і не купувати новий товар, оскільки невідомо: чи виявиться він хорошої якості, чи принесе розчарування. Вони продовжують купувати добре їм відомі товари. Саме цей ефект, по-суті, лежить в основі комерційної вигідності володіння відомою торгівельною маркою.

Нерідко конкретний товар є лише одним з елементів, необхідних покупцю для досягнення бажаного результату. Наприклад, для власника садової ділянки, цемент - лише невелика частина набору будівельних матеріалів, необхідних для зведення будинку, тобто проміжна цінність. Тут ми стикаємося з ефектом оцінки товару через кінцевий результат [7]. Якщо прикласти ці концепції до управління цінами в роздріб, то можна прогнозувати, що покупці спокійніше відреагують на підвищення цін на приправи, ніж, скажімо, на макарони; на фурнітуру для кухні, ніж на цемент; на кошти для посудомийних машин, ніж на посуд і т.д.. На цьому ефекті можна будувати успішні рекламні кампанії. В їх основі має бути ідея про те, наскільки мізерна вартість рекламованого товару в порівнянні з тим кінцевим результатом, який він допомагає отримати. Саме на такій ідеї побудовані, наприклад, реклами багатьох засобів для захисту автомобілей від корозії або пристроїв для резервного копіювання інформації з жорстких дисків комп'ютерів. Тобто, товар повинен мати цінність для покупця.

Можна зробити висновок, що показники якості — основні категорії споживчих цінностей, є базовим критерієм формування споживчої цінності, яка виступає основою формування рівня собівартості продукції залежно від її початкової якості. На основі базових показників якості формуються всі наступні показники, що входять до складу споживчої цінності продукції. Проаналізувавши широкий спектр психологічних ефектів, що впливають на ціночутливість споживачів, знання і вміння фірми ними маніпулювати відкриває широкі можливості для залучення споживачів і досягнення інших стратегічних цілей.

Примітки:

1. Пунин Е.М. Маркетинг, менеджмент, ценообразование на предприятии / Е.М. Пунин. –М. : Международные отношения, 2007. – 661 с.
2. Маркетинг [Энциклопедия] / под ред. М.Д. Бейкера. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
3. Ребрин Ю.И. Управление качеством [Учебное пособие]. - Таганрог. - Изд-во.ТРТУ, - 2004. - 174 с.
4. Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и её критики // Теория потребительского поведения и спроса. - СПб.: Экономическая школа. - 1993. - С.78 -116.
5. Ласинский А. Чеботарева В., Маркетинговая ценовая политика. Равнение на покупателей! А также на прибыль и, с оглядкой, на рыночную ситуацию...[електронний ресурс] / "Маркетинг и реклама" - №4. - 2006. - Режим доступу: http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=40972.

6.Восприятие потребителем цены ...[електронний ресурс] - Режим доступу:
7.http://www.costinfo.ru/cost-and-market/customer-perception.php.
8.Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование. - 2-е изд., доп. и испр. -М Изд-во БЕК, 2001.-576 с.

Mikhail Ilchyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

PRICE AS AN INDICATOR OF THE QUALITY OF THE PRODUCT

In this article are analysis an interrelationship of operator price and quality of the goods. Specified factors that determine the quality of the product: technical, economic, and social factors appear in nature, affecting the sensitivity of buyers to a certain type of product (Veblen effect representations about the product is a substitute, the effect of the uniqueness of the product, the effect of evaluation of goods through the end result).

Сергій Касян, Анастасія Тригуб
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В умовах динамічних ринкових процесів важливою складовою досягнення маркетингової ефективності виступає формування конкурентоспроможності підприємства та його продукції, тому доречним виглядає проведення економічного аналізу методів визначення та оцінки конкурентоспроможності. При оцінці економічної діяльності підприємств доречно використовувати такі методи:

аналіз економічної конкурентоспроможності;

метод бальної оцінки;

метод побудови профілю вимог;

метод бальної оцінки з урахуванням ступеня вагомості факторів.

Конкурентоспроможність підприємства є відносною економічною категорією, яку можна тлумачити як пріоритет його продукції та результатів фінансово-маркетингової діяльності у порівнянні з подібними показниками конкурентів [1].

Можна сказати, що фундаментальними факторами, які позначаються на рівні конкурентоспроможності є такі фактори макросередовища: економічні, політико-правові, законодавчо-нормативні, науково-технічні, соціально-демографічні, екологічні та випадкові. Процес формування конкурентоспроможності підприємства та його продукції відбувається під впливом таких факторів мезосередовища, як: інтенсивність конкуренції, стан приватизації, контактні аудиторії, кількість постачальників, ЗМІ, еластичність попиту і пропозиції, наявність постачальників та розвиненої інфраструктури. Окрім того, фактори мікросередовища чинять вплив на визначення конкурентоспроможності, до такого роду факторів належать: виробничі потужності, економіко-географічне положення, інформаційне забезпечення, ефективність витрат та збуту продукції, наявність техніко-технологічного, ресурсного, виробничого потенціалів тощо [1].

Конкурентоспроможність підприємства має відносний характер і через те вимагає обов'язкової оцінки її рівня, моніторингу показників, що її характеризують та дослідження джерел її формування: техніко-екологічних, виробничих, реалізаційних, маркетингових, професійно-кваліфікаційно-кадрових, інноваційно-інвестиційних, організаційно-економічних [1]. Оцінка конкурентоспроможності підприємства визначає проведення такої роботи за певними етапами:

1 етап – формулювання кола підприємств-конкурентів;

2 етап – збір інформації про діяльність підприємств-конкурентів;

3 етап – формування системи оціночних показників;

4 етап – обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства[1].

Вважаємо, що за інших рівних умов, величина частки на ринку свідчить про значення конкурентоспроможності підприємств. Основні виробники українського внутрішнього кондитерського ринку такі: Конті, Roshen, Крафт Фудз Україна, АВК. Зауважимо, що вони поки що успішно випереджають іноземних виробників. Поділ ринку кондитерських виробів в Україні основними операторами в 2010 р., у % відображено на рис.1 [2].

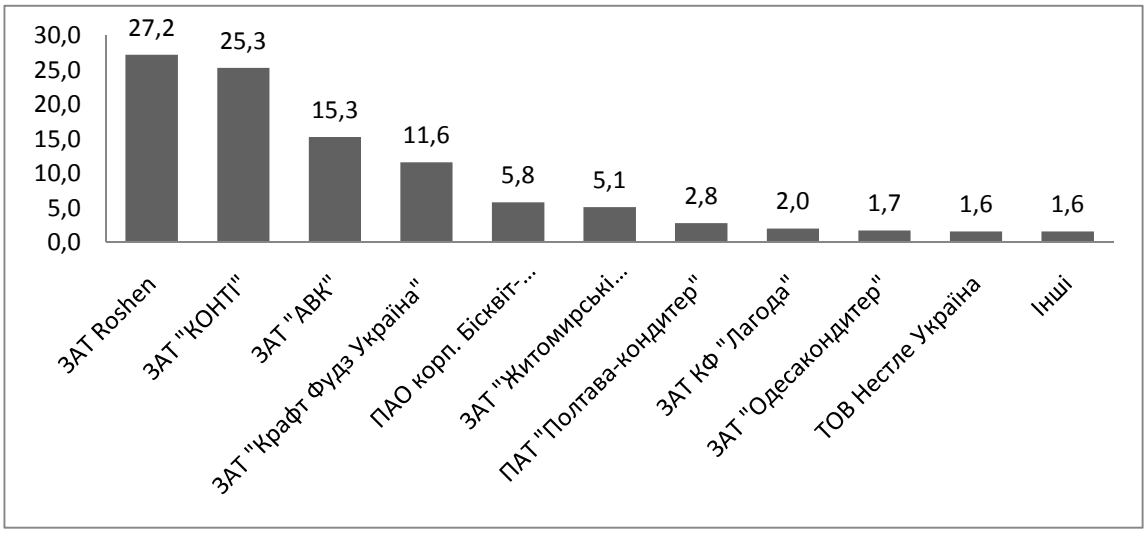


Рис.1 – Поділ ринку кондитерських виробів в Україні основними операторами в 2010 р., %

Як бачимо з рисунку, лідер кондитерських виробів в Україні це компанія ЗАТ Рошен – 27,2%, на другому місці ЗАТ Конті – 25,3%, а на третьому місці компанія ЗАТ АВК –15,3% , на четвертому місці ЗАТ Крафт Фудз Україна – 11,6%. А найменьш популярні компанії в Україні це – ПАО корп. Бісквіт-Шоколад, ЗАТ Житомирські ласощі, ПАТ Полтава-Кондитер, ЗАТ КФ Лагода, ЗАТ Одесакондитер, ТОВ Нестле Україна та інші компанії.

Таким чином, проведений нами аналіз конкурентоспроможності та частки на ринку кондитерських підприємств України свідчить, що на ринку існує велика конкуренція. Ринок кондитерських виробів складається з невеликого числа продавців, дуже чуттєвих до політики ціноутворення і маркетингових стратегій один одного. Кожен продавець чуйно реагує на стратегію і дії конкурентів. Це висуває високі вимоги до формування конкурентоспроможності кондитерських підприємств України та зумовлює важкість виходу на ринок кондитерських виробів нових компаній. Для того, щоб новій компанії вийти на ринок потрібні великі інвестиції.

Примітки:

1. Конкурентоспроможність підприємства в системі чинників її забезпечення [Електронний ресурс] // Режим доступу http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/ 8_shljakhi_pidvishhennja_konkurentospromozh osti_vitchiznjanikh_pidpriemstv/ konkurentospromozhnist_pidpriemstva_v_sistemi_chinnikiv_jiji_zabezpechennja/9-1-0-113
2. Ринок кондитерських виробів [Електронний ресурс] // Режим доступу - http://credit-rating.com.ua

Sergii Kasian, Anastasiya Trigub
Oles Honchar National University of Dnipropetrovs'k

FORMING OF COMPETITIVENESS OF CONFECTIONERY ENTERPRISES OF UKRAINE

The analysis of competitiveness and part at the market of production of Ukrainian confectionery indicates that the market is highly competitive. A market consists of small number of companies that are very perceptible to the pricing and marketing strategies of each other. Every enterprise sensitively reacts on strategy and actions of competitors.It predetermines complicacy of entering the market of confectionery for new companies. In order to enter the market new companies need large investments.

Марія Катарина
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ МАТЕРІАЛЬНОГО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Велика кількість чинників, які пропонуються в економічній літературі для аналізу ефективності функціонування різних підрозділів суспільного виробництва, окремих галузей економіки, в тому числі і в розрізі витрат, недосконала їх класифікація та не правильне їх тлумачення ступеня впливу на господарські процеси обумовлюють використання різних, чинників та їх груп навіть за умов однакової мети аналізу, що свідчить про відсутність єдиних вихідних методичних положень.

Правильний аналіз матеріальних ресурсів переробного заводу є дуже важливим в умовах ринку оскільки без обґрунтованого аналізу не можливо будувати подальшу стратегію підприємницької діяльності. Результати вивчення діяльності підприємства свідчить, що у більшості випадків (70-75 %) зростання рентабельності виробництва продукції відбувається за рахунок підвищення цін, але частково також і за рахунок раціонального використання виробничих ресурсів. Цьому сприяє відсутність державного регулювання цін і встановлення граничних меж рентабельності виробництва продукції.

Від того, наскільки конкретно і точно буде проведено аналіз і буде правильно здійснено синтез переробного промислового заводу, залежить доцільність і ефективність всієї виробничої діяльності. Тому в конкретних виробничих умовах необхідно проаналізувати кожний із чинників, який впливатиме на виробничий процес.

Економічний аналіз і синтез повинні проводитись постійно. Результати повинні впроваджуватися і змінювати тактику підприємства.

Основними джерелами інформації переробних заводів для аналізу матеріальних ресурсів повинні бути:

I. План матеріально-технічного постачання;

II. Заявки на постачання матеріальних ресурсів;

III. Форми статистичної звітності про наявність матеріальних ресурсів;

IV. Оперативні дані відділу матеріально-технічного постачання;

V. Аналітичні данні бухгалтерського обліку про надходження, витрати і залишки матеріальних ресурсів.

Підготовка і проведення аналізу матеріальних ресурсів переробного заводу потрібно виконувати впродовж п'яти етапів.

Під час першого етапу потрібно визначити і чітко окреслювати мету і завдання аналізу заводу.

На другому етапі потрібно старанно опрацьовувати програму дій, робочий (календарний) план, визначати коло учасників, розподіляти обов'язки між ними. Від так перед ними ставитимуться конкретні завдання, що випливатимуть із загальної мети, розроблятимуться схеми, методики, макети аналітичних таблиць, форм, методичні вказівки щодо їхнього заповнення, а також способи графічного оформлення результатів аналізу.

На третьому етапі забезпечуватиметься збір необхідної інформації статистичної звітності, дані синтетичного й аналітичного обліку, планова документація, результати спеціального досліджень тощо, перевірятиметься їх достовірність і повнота відповідно до мети аналізу.

На четвертому етапі здійснюватиметься аналітична обробка інформації за допомогою спеціальних методів і прийомів; забезпечуватиметься порівнянність показників; кількісно вимірюватиметься вплив чинників. В результаті групування виділятимуть матеріальні ресурси, від яких безперечно залежить вид роботи переробного підприємства.

На п'ятому, підсумковому, етапі необхідно визначити і звести підрахунок резервів виробництва, розробити пропозиції і економічно обґрунтувати їх в сенсі підприємницької реалізації, розрахувати економічну ефективність від впровадження нових технологій чи додаткових матеріальних ресурсів. Це найвідповідальніший етап, оскільки при цьому за результатами аналізу синтезують всі негативні чинники і проектуються моделі підприємницької діяльності. За накресленими пропозиціями і результатами їхніх впроваджень судять по глибині аналізу і синтезу та компетенцію спеціалістів, які брали участь у їх проведенні.

Необхідною умовою успішної реалізації поточних планів переробних заводів є забезпечення виробництва необхідними ресурсами, в тому числі матеріально-технічними.

Матеріальне забезпечення підприємства – це визначення потреби в ресурсах, їх розподіл за видами робіт і в часі.

Матеріальне забезпечення виробництва планується у її річному, квартальному та місячному розрізах.

Отже, процес матеріального-технічного забезпечення виробництва повинен бути направлений на своєчасне постачання на склади підприємства або безпосередньо на робочі місця матеріально-технічних ресурсів, забезпечення їх ефективного використання, застосування вторинних ресурсів, сировини і матеріалів місцевого виробництва.

Maria Kataryna
Ivan Franko National University of L'viv

FORMATION PROCESS OF LOGISTICS

In this thesis reveals that the correct analysis of material resources recycling plant is very important in a market because without thorough analysis is not possible to build future business strategy. Study of business shows that in most cases increase in profitability of production is due to higher prices, but partly also due to the rational utilization of resources.

Галина Качмарик
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА МОТИВУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В результаті переходу від централізованої до ринкової економіки в Україні необхідно створити власну економічну модель системи господарювання, в якій якомога повніше поєднувалися б традиційні ринкові атрибути, особливості національного менталітету та економіко-соціальної структури суспільства. В цих умовах значну роль має відігравати мотивація.

Мотивація як сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій, як усвідомлення прагнення до певного типу задоволення потреб до успіху ніби є "локомотивом" трудової діяльності працівників, а відтак здатна значно вплинути на соціально-економічний розвиток.

Мотивація працівників потребує неабиякого вміння, наполегливості та розуміння людської природи . Вона вимагає розвинутих здібностей менеджера, щоб спонукати його підлеглих до вищого рівня напруження зусиль, досягнення ефективних результатів праці.

В загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних завдань. Залежно від поведінки людини – це процес свідомого вибору нею того чи іншого способу дій, визначених комплексним впливом зовнішніх і внутрішніх чинників.

Мотивація – це функція менеджменту, яка відіграє надзвичайно важливу роль в управлінні організаціями. Оскільки вона стимулює працівників до вико-

нання своїх обов'язків та досягнення цілей підприємства.

Дуже часто мотивацію розглядають як процес, тобто сукупність етапів, проходячи через які особистість (чи група) обирають певні напрямки дій.

В науковій літературі існує два підходи до визначення послідовності етапів процесу мотивації. Перший підхід відображає структуру діяльності як ланцюг "ціль, мотив, спосіб, результат" і ставить мотиви в залежності від цілей. Прихильники цього підходу вважають, що ціль, створюючи точне уявлення про кінцевий результат діяльності, передбачає необхідність виникнення мотиву, який служить стимулом до дій.

Прихильники другого підходу пропонують розглядати структуру діяльності людини як послідовність "цінність – активність", де мотив як елемент цієї системи передбачає необхідність виникнення цілей: цінність – потреби – інтереси – мотиви – орієнтація – установки – цілі – рішення – дії. В цьому контексті мотив визначається потребою, він зв'язаний з потребою, і перш за все з цими об'єктами, які їй відповідають. Кожній дії обов'язково буде відповідати своя ціль [1, с. 30-31].

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення мотивації як поетапного, причинно-наслідкового процесу, можна зробити висновок, що мотивація – процес спонукання працівників до ефективної діяльності та досягнення цілей підприємства на основі узгодження їх цілей та потреб з цілями та потребами підприємства шляхом постійного дослідження структури мотивів трудової діяльності, який обов'язково передбачає наступні етапи:

– Виникнення потреби. Потреба проявляється як відчуття того, що людині чогось бракує і вона повинна знайти можливість задовольнити потребу.

– Пошук шляхів задоволення потреби. Людина усвідомлює необхідність знайти можливість задоволення потреби.

– Визначення цілей (напрямків) дії. Людина визначає, що необхідно зробити для задоволення потреби. Цей етап відповідає кільком моментам:

- що людина буде мати після задоволення потреби;
- що вона повинна зробити для одержання бажаного;
- наскільки досяжним є бажане;
- наскільки те, що можна отримати, задовольняє бажане.

– Здійснення дій. Людина докладає зусилля на те, що в кінцевому результаті повинно допомогти їй задовольнити потреби.

– Одержання винагороди за здійснення дії. Виконавши певну роботу, людина або безпосередньо одержує те, що зможе використати для задоволення потреби, або те, що може обміняти на бажаний об'єкт.

– Задоволення потреби. Людина повністю або частково задовольняє потреби [2, с. 205].

Отже, на сучасному етапі розвитку мотивацію класифікують за різними ознаками. Зокрема, виділяють два основних типи класифікації мотивації: дескриптивну та сутнісну. Дескриптивний тип пов'язаний із зовнішніми ознаками об'єкта, і допомагає з'ясувати в яких формах він існує. Сутнісний тип пояснює внутрішні характеристики досліджуваного об'єкта. Проте більш поширеним є дескриптивний тип мотивації.

Примітки:

1. Доронина М. С. Управление мотивацией. Научное издание / М. С. Доронина, Е. Г. Наумчик, О. В. Соловьев. – Харьков: Узд. ХНЭУ, 2006. – 240 с.
2. Пилипенко А. А., Пилипенко С. М., Костенко І. П. Менеджмент: Підручник. – Х.: ВД „ІНЖЕК", 2005. – 456 с.

Galyna Kachmaryk
Ivan Franko National University of L'viv

THE SYSTEM OF MOTIVATION WORK AT THE ENTERPRISE

In this thesis considers that as a result of transition from centrally planned to market economy in Ukraine to create its own economic model of economic system in which as much as possible would combine the traditional market attributes and peculiarities of national mentality and economic and social structure. In these conditions a significant role is played by motivation.

Ірина Кирилейза
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИКОРИСТАННЯ ГІБРИДНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ НАРОЩЕННЯ КАПІТАЛЬНОЇ БАЗИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Гібридні фінансові інструменти (фінансові деривативи) - ефективна інновація у сфері продуктів і інструментів, пропонованих на грошовому ринку та ринку капіталу в цілому. Їм притаманні різні можливості реалізації прав або прийняття зобов'язань щодо окремих параметрів базового фінансового інструмента та контролю над ним.

Основними деривативами є форвардні і ф'ючерсні контракти, опціони і свопи, а вже на їх основі можуть бути побудовані складніші субдеривативні інструменти.

Форвардні і ф'ючерсні контракти характеризуються встановленням в договірній формі взаємовідносин між різними учасниками фінансового ринку, що визначають зобов'язання купівлі-продажу базового активу або його частини в майбутньому. Покупець зобов'язаний прийняти чітко визначений актив на заздалегідь обумовлених і зафіксованих умовах, при цьому продавець не має можливості змінювати параметри активу або операції. Об'єктом договору є кількість і якість фінансових інструментів, параметри ціни, час і місце трансферту, форма платежу й інші елементи. Форвардні контракти ґрунтуються на індивідуальній домовленості двох сторін, тоді як у ф'ючерсних контрактів всі параметри стандартизовані біржею, за винятком ціни, яка і стає об'єктом ринкових котирувань [1].

Опціон - право купити або продати певний базовий актив у майбутньому періоді часу за заздалегідь фіксованою ціною. Премія, яка сплачується за отримання такого права, є ціною опціону. Істотне значення в даному випадку має та обставина, що опціон надає право, а не зобов'язання покупцю (продавцю) здійснити купівлю (продаж). Він може не реалізувати ці права, і таким чином мінімізувати можливі втрати до рівня опціонної премії. Проте інша сторона зобов'язана слідувати поведінці опціонера, що, в разі реалізації опціонного контракту, призводить до витрат, розміри яких необмежені, а величина прибутку визначається розміром одержаної премії [1].

Своп є комбінацією реальної купівлі-продажу даного фінансового інструмента (тобто на умовах спот) та майбутньої купівлі-продажу того ж активу (тобто на умовах форвард). У більш широкому аспекті своп можна охарактеризувати і як угоду про зустрічний обмін фінансовими інструментами у заздалегідь визначеному часовому інтервалі, не виключаючи одночасної заміни активів [1].

Синтетичні кредитні деривативи значною мірою нагадують свопи з повною компенсацією. Проте, на відміну від свопів, актив списується з балансу банку і зараховується на баланс трасту формально незалежної від банку юридичної особи. Синтетичні деривативи часто надаються банками своїм клієнтам, зацікавленим, наприклад, у придбанні активів, відсутніх у вільному обігу або з вмістом «кредитного пуску», тому що позики, які знаходяться в трасті списуються з балансу банку, що знижує вимоги за нормативами і звільняє капітал для інших операцій. За структуризацію та обслуговування банки отримують значні комісійні доходи [1].

До основних фінансових інструментів, що мають характеристики гібридного капіталу, відносяться насамперед облігації конвертовані в акції. Цей вид цінних паперів виник під впливом бурхливої інфляції. Їх власники мають право перетворити борговий папір на «титул» власності, що приносить дохід, який може змінюватися. Конверсія облігації в акцію відбувається через певний термін, зазначений в емісійному контракті. Як правило, йдеться про період від двох до шести років. Останнім часом набувають поширення конвертовані облігації, які можна перетворити в акції у будь-який час за бажанням кредитора [2].

Іншим видом гібридних фінансових інструментів є облігації зі змінюваним відсотком. Їхня мета - захистити власників від втрат, викликаних різкими коливаннями рівня відсотків за кредит [3].

До гібридних фінансових інструментів відносяться також облігації з бонами на підписку. Кожна така облігація дає право власнику на отримання облігацій нових емісій. Якщо утримувач облігації не хоче скористатися цим правом, він може продати бони на ринку. Бони, що дають право на збільшення пакету акцій або облігацій при їх додаткових емісіях, перетворюються на самостійний вид цінних паперів, що активно використовується в сучасній біржовій діяльності.

Зауважимо що, використання гібридних інструментів сприятиме підвищенню рейтингу вітчизняних банків у майбутньому. Також початок випуску гібридних інструментів банківського капіталу продемонструє усім ринкам, зокрема фінансовому, швидкий та високий рівень розвитку банківського сектору.

Випуск інструментів гібридного капіталу має певні переваги серед яких можна виділити наступні:

- відсутність грошових вливань зі сторони власників;
- ці інструменти зменшують середньозважену вартість капіталу банківської установи, що дає змогу забезпечити вищу прибутковість на акціонерний капітал у порівнянні з емісією акцій.
- емісії таких інструментів, як правило, мають складнішу структуру і їх важче продати, ніж незабезпечені боргові зобов'язання, вони можуть бути організовані і проведені швидше, ніж нова емісія акцій буде зареєстрована відповідними регулюючими органами;
- врахування в капіталі даних інструментів не розмиває частку існуючих власників.

Використання банками України інструментів гібридного капіталу в поєднанні з розвитком інфраструктури фондового ринку дозволить підвищити рівень капіталізації банківського сектору.

З метою розповсюдження практики використання даних інструментів в Україні, доцільно удосконалити систему банківського нагляду і оцінки капіталу в цілому, а також визначити умови та процедуру врахування гібридних інструментів у капітальній базі банківських установ зокрема.

Примітки:

1. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 13 / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, В.В. Салтинський, О.Г. Приходько. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2009. – 180 с.
2. Верхола А. В., Дідик С. М. Інструменти гібридного капіталу та перспективи їх впровадження в Україні / А. В. Верхола, С. М. Дідик // Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - № 4, Т.1 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/ Ekon /2010_1_1/132-135.pdf
3. Міщенко В.І. Удосконалення регулювання капіталом банку в умовах кризи / В.І.Міщенко,О.П. Кандиба // Вісник університету банківської справи НБУ, 2009. – №2. –С. 83–89.

Iryna Kyryleiza
Ivan Franko National University of L'viv

THE USE OF HYBRID INSTRUMENTS FOR INCREASING THE CAPITAL BASE OF DOMESTIC BANKS

Summary. Adequacy of bank capital characterizes the overall reliability of the bank and its propensity to risk. The use of domestic banks hybrid capital instruments in conjunction with the development of an efficient securities market infrastructure will improve the level of capitalization of banking institutions.

Дарія-Соломія Кізима
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ КРІЗЬ ПРИЗМУ ІНДЕКСУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Сучасні глобалізаційні процеси у міжнародній економіці сприяють поглибленню співпраці держав та зумовлюють невпинний розвиток світової економіки загалом та національних економік зокрема. Внаслідок цього дослідженням особливостей конкурентних переваг окремих країн займається все більше експертів. Про конкурентні позиції країни у світі та рівень її привабливості для потенційних партнерів свідчать рейтинги країн світу, які формують впливові міжнародні організації за тими чи іншими показниками. Одним із таких показників є індекс глобальної конкурентоспроможності, який дозволяє оцінити сукупну дію чинників, що впливають на економічний розвиток, та ефективність використання наявних ресурсів національною економікою. До найбільш авторитетних інституцій, які займаються дослідженням конкурентних переваг країн, належать Всесвітній економічний форум та Міжнародний інститут розвитку менеджменту. Ці інституції проводять ґрунтовний аналіз конкурентоспроможності країн та публікують результати досліджень у звітах "The Global

Індекс глобальної конкурентоспроможності(GCI)	позиція (із 142)	показник (1-7)
GCI 2011-2012	**82**	**4,0**
GCI 2010-2011(із 139)	89	3,9
GCI 2009-2010(із 133)	82	4,0
Фактори,що виражають базові вимоги(40%)	**98**	**4,2**
Інституційне середовище	131	3,0
Інфраструктура	71	3,9
Стабільність макроекономічного середовища	122	4,2
Охорона здоров'я та початкова освіта	74	5,6
Фактори підсилення ефективності(50%)	**74**	**4,0**
Вища освіта на подальше навчання	51	4,6
Ефективність товарних ринків	129	3,6
Ефективність ринку праці	61	4,4
Розвиток фінансового сектора	116	3,4
Технологічна готовність	82	3,5
Розмір ринку	38	4,5
Інноваційні фактори(10%)	**93**	**3,3**
Розвиток бізнесу	103	3,5
Інновації	74	3,1

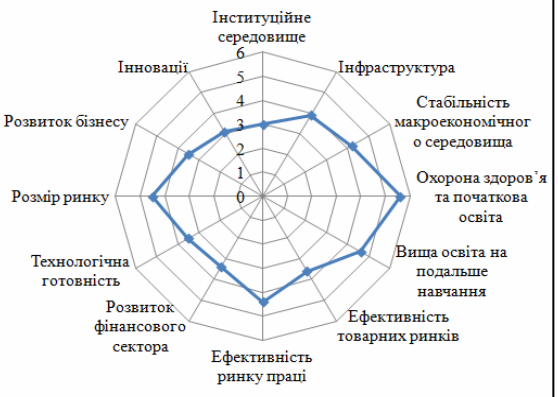


Рис.1. Індекс глобальної конкурентоспроможності України (Global Competitiveness Index) [2, с.356]

Competitiveness Report" та "The World Competitiveness Yearbook". Серед наукових праць вітчизняних дослідників, у яких знайшли відображення важливі аспекти конкурентоспроможності національної економіки, варто відзначити праці О. Білоруса, Б. Губського, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, А. Поручника та інших.

Метою даного дослідження є аналіз чинників, які впливають на формування та утвердження конкурентних переваг економіки України в умовах сьогодення, а також виокремлення можливих напрямів посилення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Оцінка конкурентоспроможності країн за методикою Міжнародного інституту розвитку менеджменту ґрунтується на дослідженні 331 чинника, які згруповано у чотири категорії – стан економіки, ефективність управління, стан ділової сфери та інфраструктура. У 2011 році Україна посіла 57 позицію (51,454) із 59 країн, що були досліджені Інститутом, а найбільш конкурентоспроможними країнами за даним рейтингом визнано Гонконг (100,000) та США (100,000) [1].

Дослідження, яке проводить Всесвітній економічний форум, ґрунтується на аналізі 12 чинників, серед яких можна виділити такі, як інституційне середовище, інфраструктура, стабільність макроекономічного середовища, охорона здоров'я та початкова освіта, вища школа та подальше навчання, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиток фінансового сектора, технологічна готовність, розмір ринку, розвиток бізнесу та інновації. За підсумками кожного із цих показників експерти Всесвітнього економічного форуму обчислюють індекс глобальної конкурентоспроможності для кожної з країн. Як зазначено у "The Global Competitiveness Report 2011-2012", Україна за значенням індексу глобальної конкурентоспроможності займає 82 позицію із 142 країн, конкурентоспроможність яких було досліджено, із показником 4,0 (максимальний показник – 7), причому у 2010-2011 роках цей показник становив 3,9, а у 2009-2010 рр. – 4,0 (рис. 1). Як бачимо, найістотніший позитивний вплив на загальну конкурентоспроможність вітчизняної економіки здійснюють такі чинники, як охорона здоров'я та початкова освіта (показник – 5,6), вища освіта та подальше навчання (4,6) та розмір ринку (4,5); найнижчі показники належать, відповідно, інституційному середовищу (3,0), інноваціям (3,1) і розвитку фінансового сектора (3,5) [2].

Серед головних причин, які зумовлюють низьку конкурентоспроможність економіки України, експерти виділяють [3]:

– недостатню зацікавленість інвесторів у економічному потенціалі України, що не в останню чергу пов'язано із нестабільністю законодавства, бюрократизмом та невизначеністю зовнішньоекономічного вектора;
– відставання України у сфері технологій та переважання екстенсивного способу виробництва із обмеженим використанням інноваційних технологій;
– потребу здійснення системних реформ в усіх сферах та галузях.

Для глибшого розуміння наявного стану конкурентоспроможності економіки України порівняємо динаміку індексу глобальної конкурентоспроможності вітчизняної економіки із динамікою аналогічного показника для інших країн. Зокрема, для Польщі, як головного західного партнера України, Швейцарії, що очолює рейтинг найбільш конкурентних країн згідно із даними Всесвітнього економічного форуму та яка є типовим зразком країни західноєвропейського шляху розвитку, та Грузії, яка має багато спільних соціально-економічних та історичних передумов із Україною і яку часто називають як приклад для України щодо проведення реформ (рис. 2).

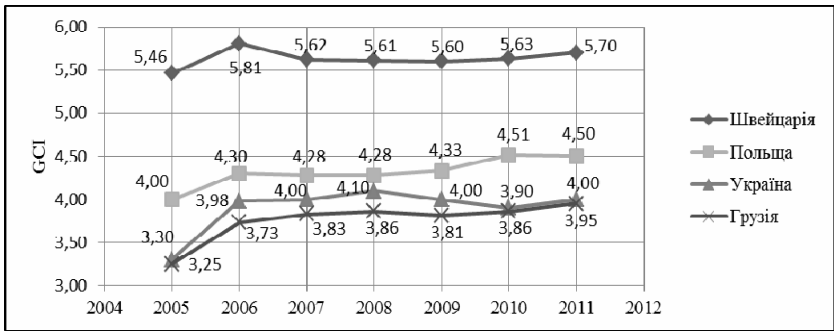


Рис.2. Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності України, Польщі, Швейцарії та Грузії [2]

На підставі проведеного аналізу чинників, які визначають рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки, головними шляхами посилення конкурентних переваг економіки України можемо назвати такі:

– всебічне реформування економіки України з метою оновлення матеріальної бази, покращення інфраструктури та підвищення інвестиційної привабливості національної економіки;

– проведення адміністративної реформи для полегшення умов ведення бізнесу та для збільшення припливу іноземних інвестицій в економіку України;

– сприяння інноваційному розвитку національної економіки, у т.ч. шляхом стимулювання тих виробників, які застосовують новітні технології, що не завдають шкоди навколишньому середовищу;

– проведення реабілітації банківського сектора для відновлення довіри до банківських установ та з метою запобігання потенційних криз у фінансово-економічній сфері;

– здійснення фіскальної реформи, що дозволить скоротити державний дефіцит та стабілізувати борг у поєднанні із поступовим зменшенням державного апарату, що дозволить покращити соціальне становище населення.

Підсумовуючи наше дослідження варто підкреслити, що Україна володіє значним потенціалом, проте необхідно подолати певні стримуючі чинники, серед яких експерти Всесвітнього економічного форуму виділили податкову політику, корупцію, нестабільність державної політики, інфляцію, податкові ставки, доступ до фінансування, нестабільність місцевої та державної влади і неефективність державного апарату як ключові перешкоди на шляху якісних перетворень економіки України. Також необхідною є розробка стратегії посилення конкурентних переваг із врахуванням найкращого світового досвіду та її застосування у найближчій перспективі. Саме комплексний підхід дозволить забезпечити зростання добробуту громадян та визнання України як сильного конкурента на світових ринках в умовах євроінтеграційних процесів за впливу глобалізації.

Примітки:

1. Institute of Management Development / The World Competitive Yearbook 2011.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imd.org/research/publications/wcy/wcy_book.cfm/
2. World Economic Forum / The Global Competitiveness Report 2011-2012.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/
3. Ю. Полунєєв. Конкурентоспроможність країни як національна ідея // Дзеркало тижня. – №10 – 2005.

Dariya-Solomiya Kizyma
Ivan Franko National University of L'viv

THE COMPETITIVENESS OF THE OPEN ECONOMY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX

The theses examine competitive advantages of the national economy of Ukraine, as well recover main factors which influence on its economic performance according to various methods used by different organizations and institutions. Based on quantitative and qualitative indicators, the economic competitiveness of Ukraine is analyzed and the main advices for achieving higher competitive positions are revealed. Also the main barriers and ways of overcoming them are indicated. The theses emphasize that the national economy of Ukraine has prospects however it is important to take into consideration the influence of European integration processes in the terms of globalization.

Мар'яна Кіпер
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЙНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі купівлі продажу, надання послуг та виконання будь-яких інших зобов'язань у грошовій формі відбуваються різного роду розрахунки та платежі. Сукупність усіх розрахунків та платежів для підприємства становить грошові потоки. Важливість проблеми формування грошових потоків на підприємстві зумовлюється тим, що вони обслуговують господарську діяльність підприємства. Грошові потоки є важливим елементом функціонування фірми, оскільки від них залежить результати господарської діяльності та розвиток підприємства.

Тому в економічній науково-методичній літературі, приділяється багато уваги вивченню грошових потоків. Проблематику сутності та класифікації грошових потоків вивчали багато іноземних та вітчизняних вчених, зокрема Р. Б . Тян , Г. Г. Кірейцева, Є . Брігхем, А. М. Поддєрьогін, Т. Райс, І .А . Бланк, О.О. Терещенко та інші.

Тян Р .Б. аналізує вхідний і вихідний грошовий потік. Вхідний грошовий потік – це надходження від продажу продукції та будь якого іншого роду надходження. Вихідний грошовий потік - розрахунки по заробітній платі, із підрядникам і постачальникам та інші платежі [1, с. 125].

Т . Райс трактує грошовий потік, як сукупність грошових надходжень та виплат, пов'язаних не лише з веденням операційної діяльності. До такого визначення грошових потоків схиляється і Кірейцев Г.Г. [2, с. 75].

Поддєрьогін А .М. визначає грошовий потік як сукупність послідовних розподілених у часі подій, які пов'язані з відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами [3, с. 57].

Згідно з П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» під поняттям грошові потоки розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

Грошові потоки суб'єктів господарювання пов'язані з усіма можливими операціями, зокрема:
- забезпечення процесу виробництва (покупка матеріалів, сировини, виплата заробітної плати) ;
-продаж продукції, надання послуг та виконання робіт;
-оплата податків, обов'язкових зборів та відрахувань;
-отримання кредитів і погашення відсотків за кредит.

Грошові потоки класифікують за наступними критеріями:

1)*За масштабом обслуговування процесу виробництва:*
- грошовий потік підприємства в цілому;
- грошовий потік структурної одиниці підприємства;
- грошовий потік по окремій господарській операції.

2)*За видом господарської діяльності грошовий потік від*:
- фінансової діяльності;
- операційної діяльності;
- інвестиційної діяльності.

3*) Грошовий потік за напрямом руху:*
- вхідний;
- вихідний.

4)*За рівнем достатності обсягу грошовий потік буває:*
- надлишковий;
- дефіцитний;
- оптимальний.

5)*За формую здійснення платежу:*
- готівковий;
- безготівковий.

6)*За видом використання валюти грошовий потік:*
- у національній валюті;
- у іноземній валюті.

7)*За методом розрахунку обсягу:*
- валовий грошовий потік;
- чистий грошовий потік.

8)*За ритмічністю формування грошові потоки бувають:*
- регулярні;
- нерегулярні.

Отже, досліджуючи питання про суть поняття «грошові потоки» вчені не дійшли єдиної думки щодо його трактування. Кожен з них тлумачить грошові потоки по-різному. Узагальнюючи можемо стверджувати, що грошові потоки - це економічний процес розподілених у часі доходів та витрат підприємства при реалізації господарської діяльності.

Примітки:

1.Тян Р.Б. Планування діяльності підприємства: Навч.посібник. – К.: МАУП, 1998.-156с.
2. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. За ред. проф. Г.Г. Кірейцева Видання третє, перероблене і доповнене. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 531 с.
3. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер.кол.авт. і наук.проф. А.М.Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005.-535с.

Maryana Kiper
Ivan Franko National University of L'viv

THEORETICAL DESCRIPTION OF THE NATURE AND CLASSIFICATION OF CASH FLOWS OF THE COMPANY

This article discusses the income and expenditures. Since the main indicators that reflect the financial results of enterprises are revenue and expenses. These parameters are crucial for the company since. that reflect the purpose of his activity and interest of investors, creditors, financial authorities, tax authorities, stock exchanges. The main indicator is profit, which is sometimes replaced by an indicator of income.

Христина Кісіль
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Обєктивною реальністю кінця ХХ-початку ХІ століття стала глобалізація світової економіки, що не оминуло і систему страхових відносин. Суть, механізм та наслідки цього процесу до кінця не вивчені і викликають протилежні погляди[4].

Актуальністю даної теми є розгляд наявного розвитку страхування в Україні, що обумовлює необхідність постійного відстеження тенденцій та виявлення особливостей функціонування даної сфери.

Ключові питання розвитку світового та вітчизняного ринку страхування досліджували українські вчені В. Базелевич[1], К. Базилевич[2], К. Воблий, Н. Внукова, Т. Говорушко, Д. Граве, В. Грушко, О. Залєтов, О. Заруба, М. Клапків, В. Малько, С. Осадець, Я. Шумелда, О. Мухіна[3].

Метою даної роботи є обгрунтування основних напрямів формування та розвитку страхового ринку України та визначення засобів реалізації цього процесу.

На сьогодні страховий ринок України демонструє значний розвиток і піднесення, що супроводжується зростанням кількості страхових компаній, розширенням напрямків страхової діяльності, збільшенням обсягів страхових операцій [4].

Проте, вітчизняний страховий ринок також має ряд недоліків. До них слід віднести
- недосконалість нормативно-правової бази у сфері страхових послуг;

- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення довгострокових зобов'язань з приводу страхування життя;
- відсутність обов'язкового медичного страхування за участю страховиків;
- чисельна кількість випадків шахраювання з боку страхових компаній, а також їхніх спроб ухилення від податків;
- недостатня прозорість фінансової звітності страхового сектора та відсутність якісної стратегічної інформації[4].

Для інтеграції страхового ринку України у світовий простір необхідно:

1) Дослідити та сформувати новий режим міжнародної торгівлі страховими послугами з виділенням сутнісних характеристик принципово нового етапу розвитку регулятивної системи безпосередньо під егідою Світової організації торгівлі у межах Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС);
2) Створити дійовий механізм досягнення страховою системою України високого конкурентного статусу, в першу чергу, шляхом:

- внесення змін до національних законодавчих і нормативних актів для розвитку обовязкового і добровільного стахування;
- стимулювання капіталізації та інвестиційної спрямованості страхового ринку;
- активізації розвитку його інфраструктури;
- удосконалення оподаткування діяльності страховиків і перестраховиків, які працюють на ринку України[2];

Таким чином, глобалізаційні процеси вимагають від країн, зокрема України:

- вдосконалювати державне регулювання страхової діяльності;
- поліпшувати якість обслуговування, використовуючи новітні технології;
- розширювати асортимент страхових послуг, що зумовлено новими видами ризиками(інформаційних ризиків, ризиків, повязаних з іноземними інвестиціями, з будівництвом обєктів за кордоном, тощо);
- збільшувати обсяги статутних фондів страхових компаній, що сприяє фінансовій стійкості, платоспроможності та конкурентоспроможності;
- підвищувати витрати на проведення експертизи, оцінки обєкта страхування згідно з західними стандартами[3].

Примітки:

1.Базилевич В.Д. Нова прадигма страхування в умовах глобалізації. – Збірник наукових праць. – Економіка – Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Київ, 2006р. – с.186.
2. Базилевич «Страхова справа (2002)». Зміст та структура страхового ринку – htt://library.if.ua/book/26/1789/html
3.Мухіна О. В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку. // Інвестиції: практика та досвід. - 2010. - №3. - С.50-52.
4.Плиса В. Й.Страхування : Навч. посіб. – К.: Каравела, 2005. – 392с.
5.http://pidruchniki.com.ua/17540906/finansi/ponyattya_strahovogo_rinku_yogo_struktura

Марія Коваль
Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ ПО БОРОТЬБІ З ТІНЬОВИМ БІЗНЕСОМ

Забезпечення надходжень до бюджету є надзвичайно важливим, а в період кризових ситуацій в економіці набуває особливої гостроти. Основним джерелом для наповнення бюджету країни є податкові надходження, правильність здійснення яких контролюють податкові органи, а тому ухилення від сплати податкових платежів завдає шкоди державним інтересам. У зв'язку з цим робота з викриття і зупинення діяльності осіб, які намагаються ухилятися від сплати податків, а також інші заходи боротьби з тіньовою економікою є пріоритетними для підрозділів податкової міліції України.

Значне зростання тіньового бізнесу проявляються майже у всіх країнах світу. В Україні незаконна діяльність присутня в більшості сферах економіки. Тіньовий сектор став невід'ємною частиною процесу господарювання і зменшити його можна тільки завдяки впровадженню певної сукупності заходів боротьби. Оскільки тіньова економіка являється явищем, то в окремому законі її важко регламентувати для цього потрібно, щоб заходи боротьби з тіньових сектором охоплювали все законодавство країни.

Серед сучасних науковців, які займалися даною проблематикою доцільно виділити таких як: Замасло О., Засанська О., Москаленко Н., Петрова І., Харпола Х. та інших. Попри значні внески згаданих науковців в Україні спостерігається потреба у розробленні все нових механізмів та заходів боротьби податкових органів із тіньовим сектором економіки.

Метою дослідження є проведення аналізу на предмет визначення шляхів підвищення ефективності заходів боротьби податкових органів з тіньовим бізнесом в Україні.

Виклад основного матеріалу. Тіньовий сектор є присутнім в економіках більшості країн світу, проте в розвинених країнах частка цього явища є незначною. Заходи по боротьбі з тіньовим сектором в кожній країні використовуються різні, в залежності від особливостей країни. Методи боротьби, які в одній країні приносять максимальні результати в іншій можуть бути взагалі неефективними. У зв'язку з цим в Україні повинні використовуватися і розроблятися спеціальні актуальні саме для нашої економіки заходи боротьби.

Завданнями державних органів щодо детінізації економіки України мають бути такі: проведення реформ у податковій системі в напрямі забезпечення рівномірного розподілу податкового тиску на платників податків; вдосконалення процедур податкового адміністрування і зменшення часу на його проведення; посилення контролю у бюджетній та державних закупівель сферах.

На даний час актуальною є розробка політики легалізації тіньового капіталу для залучення в оборот коштів, що обслуговують тіньові операції, а також ті, що вивезені за кордон. Необхідним для цього є запровадження певних дій. Основними з яких можуть виступати впровадження періоду амністії для тіньового капіталу, проте водночас здійснення протидії повернень в тіньовий сектор. Також сюди ж можна віднести заохочення інвестиційного використання грошей, які легалізовані, зокрема через звільнення від оподаткування таких коштів. Власникам капіталу, які добровільно виходять з тіньового сектору потрібно гарантувати відсутність переслідування з боку податкових чи інших органів державної влади[4]. Необхідним заходом для легалізації доходів є підвищення контролю над відпливом капіталу за межі країни.

Для боротьби з тіньовим сектором в країні повинна існувати ефективна співпраця підрозділів податкової міліції з іншими правоохоронними та контролюючими органами – органами внутрішніх справ, Служби безпеки України, митниці та прикордонними військами. Потрібно розроблювати податкові стимули до інвестиційного використання кредитних ресурсів фінансових установ, звільнити від оподаткування частку прибутку підприємств, яка використовується на інвестування.

Також необхідно здійснювати контроль за регулярністю, повнотою виплат та своєчасною індексацією заробітної плати, соціальних платежів, стимулювати збільшення кількості робочих місць. Ще одним превентивним заходом може стати зменшення готівкових розрахунків із проведенням більшості платежів через банківську систему та контроль за готівковими операціями із запровадженням обов'язкового використання реєстраторів розрахункових операцій[2]. Потрібно масово запроваджувати використання безготівкових розрахунків з населенням.

Оптимізація чисельності податкових структур, слід забезпечити їх працівникам оплату праці, яка б гарантувала високий рівень життя. Оптимізація структури податкових органів – це не просто скорочення штатів, а забезпечення функціонування всіх підрозділів податкової служби на високому рівні. Проте при скороченні чисельності територіальних підрозділів у податкових інспекціях необхідно зберегти висококваліфікованих фахівців. Позбавлення статусу державного службовця має бути відчутною втратою матеріального добробуту. Розробити систему ефективних заходів для захисту працівників податкових органів та їх родин від посягань на здоров'я, життя та майно. Посилювати боротьбу з випадками корупції посадових осіб ДПА.

Доки сплата податків залишатиметься складним і трудомістким процесом, доти це затьмарюватиме покращення, здійснені в інших областях. Підвищення «податкової моралі» є «м'яким», але дуже важливим елементом в зборі бюджетних надходжень, особливо в довгостроковому періоді. Як тільки люди отримають краще і пряме розуміння вартості та значимості їх платежів, вони будуть більш схильними до участі в системі. У платників податків повинна виробитися «податкова культура» , що значно покращить ситуацію з бюджетними надходженнями [5].

Потрібно послідовно боротись з корупцією та втратою бюджетних коштів. Там де державні гроші було розтрачено, запобігти покриттю і забезпечити правильне об'єктивне та публічне розслідування цих випадків. Створити помітні приклади успішних, ефективних з точки зору видатків проектів та повідомити про те, як вони могли бути важливими завдяки участі платників податків. Утруднювати для осіб із високими доходами користування податковими гаванями. Особливим випадком є домовленість про уникнення подвійного оподаткування з Кіпром, що в цілому сприймається як запрошення уникати сплати податків в Україні. Закриття цих вихідних дверей не лише сприятиме зростанню податкових надходжень, але й сприятиме підвищенню податкової моралі серед менших платників податків.

Отже, такі дії повинні бути доповнені заходами щодо покращення інвестиційного клімату. «Нагородити» особливо законослухняних платників податків (принаймні анонсуючи компанії, які профінансували надання суспільних благ за рахунок сплачених податків) – це може бути особливо важливим на місцевому рівні, де є чіткий зв'язок між місцевими податками та наданими місцевими суспільними благами[5].

Слід відзначити, що швидка перемога над тіньовим бізнесом є неможливою. Можливо очікувати лише на поступове зниження проблеми, але зважаючи на величезні масштаби проблеми, навіть поступове покращення буде вагомим.

Сприяє тінізації та негативному відношенню платників податків до їх сплати стає саме адміністрування податків і зборів. Додаткові видатки, окрім фактичних сум сплачених податків, пов'язані із адміністративним тягарем, пов'язаним із звітуванням та спілкуванням із органами влади, при якому часто доводиться стикатись із корупцією. Чим менші зусилля, тим платники податку більш лояльно ставляться до його збору і в меншій мірі намагаються його уникнути, а саме цього ми й намагаємося досягнути. В Україні показники по кількості годин витрачених на сплату податків є високими, одними з найвищих у світі.

Висновки. Заходами податкових органів, які можуть вирішити проблему тінізації економіки можуть бути такі: зниження податкового навантаження, а саме зменшення відрахувань у фонди соціального страхування; посилення боротьби з корупцією у податкових органах України; мотивація праці податкових працівників; вдосконалення форми звітності по сплаті податків; підвищення ефективності фінансових санкцій, за несвоєчасне погашення податкової заборгованості; підвищення технічного оснащення та професійного рівня працівників ДПС задля попередження правопорушень.

Примітки:

1. Замасло О.Т. Фіскальні чинники боротьби з тінізацією економіки України. // Тенденції та перспективи розвитку податкової системи України: матеріали науково-практичної конференції. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2008. – С.342-344.
2. Засанська О.В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою// Актуальні проблеми економіки . – 2009. – №5. – С. 76-84.
3. Москаленко Н.В. Фінансовий моніторинг як інструмент боротьби з тіньовою економікою. // Фінансове право. – 2010. – №4 (14). – С.39-42.
4. Харпола Х. Боротьба органів податкової служби з тіньовою сферою економіки України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/freu/2009_19/67.pdf
5. Ю.Ерке, О.Бетлій, Р.Кірхнер, Р.Джуччі. Консультативна робота [PP/04/2011] Пропозиції щодо детінізації економіки України. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/ 2011/PP_04_2011_ukr.pdf

Maria Koval
Ivan Franko National University of L'viv

IMPROVEMENT OF EFFICIENCY OF THE TAX AUTHORITIES IN UKRAINE AGAINST SHADOW BUSINESS

Reviewed the main measures to combat tax authorities of Ukraine with shadowy business.

Андрій Ковальчук, Андрій Ковалюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОЇ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ

Результативність та прибутковість діяльності сучасних комерційних банків в умовах сучасного ринку в основному залежить від ефективності реклами. До моменту насичення фінансово-банківського сектору економіки значною кількістю конкурентів поширеним було визначення банківської реклами як форми неособистого представлення певних послуг банку через посередництво специфічних платних засобів комунікації з метою ознайомлення потенційних споживачів банківських продуктів з основним асортиментом послуг банку та надання інформації про конкретні послуги банку. Однак, з 2007 року дане визначення поняття банківської реклами є неактуальним і навіть помилковим, що зумовлено рядом причин:

- до 2007 року зростання кредитного портфелю банків було наслідком того, що попит на банківські продукти значно перевищував пропозицію, а не наслідком провадження оригінальної маркетингової політики. Така ситуація і на

сьогоднішній день зберігається в окремих регіонах, але у центральних регіонах України та великих містах банки змушені позиціонувати свої продукти як кращі в порівнянні з конкурентами та «займатися переманюванням споживачів один в одного, не забуваючи підвищувати рівень лояльності власних клієнтів» (Дмитро Афонін) [1];

- якщо у 2006 році для споживача найважливішим критерієм при виборі банку була вартість послуг (тарифи, комісії, процентні ставки по кредитам і депозитам) – 90,5 % варіації, то у 2011 році найважливішими критеріями є: ділова репутація банку (відомість та надійність) – 57,9 % варіації, зручність розташування відділень банку і банкоматів – 50,7 % варіації. Важливість вартості послуг знизилась до 45,7 % варіації [2];

- на вітчизняному ринку реклама банківських послуг має відносно коротку історію, тому в сучасних умовах одним з показників ефективності діяльності банку є термін його діяльності;

- специфічність реклами такого продукту як банківські послуги, яка пояснюється двома факторами:

а) відсутність матеріальної форми пропонованого продукту – якщо при проведенні рекламної кампанії продукту, який має матеріальну форму, можна використати образ самого продукту, то при рекламі банківських послуг перед рекламодавцем постає проблема асоціації пропонованих послуг з конкретними образами;

б) відсутність унікальності в послугах різних банків – метою реклами банківського продукту є переконання споживача не в унікальності пропонованої послуги, а в її ефективності чи стабільності.

Проаналізувавши вищенаведені фактори, ми пропонуємо для визначення поняття банківської реклами використовувати значення терміну «реклама» за Законом України «Про рекламу» [3]. Незважаючи на неконкретність визначення даного терміну в Законі, воно найбільш повно охоплює форми та напрямки банківської реклами. Отже, банківська реклама – інформація про банк чи банківський продукт, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких банку або банківського продукту.

Але протягом 2007-2011 років змінилось не лише поняття банківської реклами, трансформувались і методологія та принципи банківської реклами, що зумовлює необхідність перегляду та зміни існуючої системи класифікації банківської реклами. Зокрема, на сьогоднішній день банківську рекламу в залежності від цільового призначення класифікують на:

- реклама банку (іміджева), яка призначена для підтримки позитивного образу та іміджу банку;

- реклама комплексу банківських послуг, що має своєю ціллю ознайомити потенційних клієнтів з асортиментом послуг даного банку;

- реклама банківського продукту, що дає детальне представлення про конкретну послугу банку.

На нашу думку, нелогічно розрізняти рекламу комплексу банківських послуг, як таку, що практично не використовується в банківській рекламі у зв'язку з відсутністю унікальності в асортиментах послуг різних банків. І навпаки, в даній класифікації пропущено такий важливий вид банківської реклами, який набуває все більшого поширення, як реклама, спрямована на задоволення потреб банку не як підприємства, а як організаційної структури: реклама банку як роботодавця, внутрішня реклама в рамках корпоративної культури і т.д.

Провівши дослідження типології представленої на ринку банківської реклами станом на 15.03.2012, пропонуємо актуальну класифікацію банківської реклами за цільовим призначенням:

1) Іміджева реклама банку (Public Relations банку);

Мета Public Relations (PR) банку – «створення доданої вартості шляхом формування позитивного іміджу банку і пропонованих ним продуктів» (Mateuzs Ostrowski) [4]. Ключовим моментом в сфері банківського PR є створення, закріплення та управління іміджем банку в свідомості масової аудиторії. Таким чином, першочерговою ціллю банківського піару стає інтеграція діяльності фінансової структури в соціальне життя і формування позитивної суспільної думки про банк. Сучасний банківський PR характеризується рядом таких ознак:

- поступово українські банки отримують правильне розуміння PR і починають провадити його ефективно. До 2007 року PR сприймався як платне замовлення розміщення сповненої необ'єктивних похвал інформації про банк в ЗМІ. Ефективність такого «PR» була нульовою, оскільки неможливо насильно переконати споживача засобами реклами, в той час як PR дозволяє ненав'язливо донести інформацію, а інформація, отримана через PR, впливає на рішення про купівлю банківського продукту набагато сильніше, ніж реклама [1];

- PR дає можливість переконати потенційних клієнтів в надійності банку, в наявності високопрофесіональної кадрової команди і грамотності менеджменту, що неможливо виконати засобами звичайної реклами;

- бурхливий розвиток таких каналів комунікації як мережа Інтернет та масові соціальні заходи розірвав ланцюжок «PR-спеціаліст банку – ЗМІ – потенційний клієнт», що дозволяє працювати за схемою «PR-спеціаліст банку – потенційний клієнт», пропускаючи проміжну ланку.

Можна виділити такі види банківського PR:

а) коментування спеціалістами банку аналітичних новин (прикладом є Кредитпромбанк, який випускає щотижневий дайджест «Україна. 7 днів» та щомісячний дайджест «Огляд банківського сектора України»);

б) публікація документів (річного звіту, стратегії розвитку, кодексу корпоративної поведінки і т.д.). Даний вид PR використовує переважаюча більшість українських банків, серед яких: OTP Bank, Укрексімбанк, VAB Банк, ВТБ Банк та ін.;

в) організація або участь банку/працівників банку в масових заходах, які широко висвітлюються ЗМІ: конференції, круглі столи, соціально-культурні та екологічні проекти, конкурси і т.д. В такого типу заходах неодноразово брали участь UniCredit Bank (конференції), Приватбанк (реалізація власного екологічного проекту «Збережи ліс!» та підтримка студентського екологічного проекту «EcoBarter»), Райффайзен Банк Аваль (конкурс на краще економічне есе «Нова економічна формація») та ін.

г) створення прес-релізів повсякденних подій в житті банку та публікація їх на сайті банку та на спеціальних сервісах, які публікують прес-релізи. Більшість служб поширення прес-релізів мають вбудовані RSS-потоки, завдяки яким прес-реліз ретранслюється ще на багато сайтів, блогів та особистих сторінок (вагомою практикою написання прес-релізів та їх поширення володіють Банк Кіпру та Ерсте Банк);

д) надання спонсорської допомоги – наприклад, UniCredit Bank та Укрсоцбанк є національними спонсорами Євро-2012, Імексбанк є генеральним спонсором одеської футбольної команди «Чорноморець»;

е) виготовлення та безкоштовне розповсюдження сувернірної продукції з символікою банку (блокноти, ручки, календарі, папки, і т.п.). Сувенірну продукцію виготовляє значна частина українських банків: Приватбанк, VAB Банк (крім звичайної, виготовляє цукерки в обгортці з власною символікою), Укрексімбанк, UniCredit Bank, Укрсоцбанк та ін.

Даний перелік не є остаточним, оскільки банківський PR як різновид банківської реклами є найбільш інноваційним і перебуває в динамічному розвитку, що зумовлюватиме появу нових видів банківського PR.

2) Реклама банківського продукту;

Конкуренція в банківському секторі економіки України надзвичайно висока, на ринок постійно проникають іноземні банки, отже, без грамотного маркетингу та ефективної реклами банківських продуктів попит на послуги банку починає катастрофічно швидко скорочуватись. Рекламу банківського продукту можна класифікувати за двома критеріями – за інноваційністю і за засобами проведення:

а) за інноваційністю:

- консервативна закрита банківська реклама. В рекламному повідомленні не вказуються реальні числа та умови, або вказуються не повністю з метою усунення можливості споживача провести аналіз та порівняння умов послуги з аналогічними послугами інших банків. Для досягнення рекламного ефекту використовуються стереотипні образи, які у більшості населення асоціюються з успішністю, наприклад, великий красивий будинок, щаслива сім'я, престижний автомобіль, пачка банкнот і т.п. Даний тип реклами широко використовувався лише до 2007 року, на сьогодні він зрідка зустрічається в банківській рекламі Укргазбанку та Райффайзен Банк Аваль. Це зумовлено тим, що сучасний споживач при виборі продукту цікавиться не стільки задіяними образами, як умовами надання послуги.
- консервативна відкрита банківська реклама. Надається точна та вичерпна інформація про продукт, яка може супроводжуватися певними стереотипними образами. Даний тип реклами характеризується значними обсягами текстової та числової інформації, що зумовлює важкість її сприйняття пересічним клієнтом. Тому для ефективності консервативної відкритої реклами її слід орієнтувати на корпоративних клієнтів. Даний тип реклами використовують всі банки.
- інноваційна реклама. Суть такої реклами полягає в акцентуванні не на вигідності продукту, а на формі залучення клієнта. Такий тип реклами лише зароджується на українському ринку, єдиним суб'єктом його розробки є Приватбанк (телевізійні та інтернет-ролики: Термінатор в Приватбанку і т.п.);

б) за засобами проведення (використовується всіма банками):

- медіа-реклама. Це реклама в ЗМІ (телебачення, радіо, преса, інтернет);
- зовнішня реклама. До неї належать бігборди, реклама на транспорті, банери, плакати, оголошення і т.д.
- пряма реклама (телефонна і поштова реклама, розсилання повідомлень в інтернеті, розповсюдження промо-матеріалів);
- реклама на місці продажу. Представлена у вигляді реклами у вітринах та фойє банків, листівок та проспектів у місцях обслуговування клієнтів, консультаційних бесід з клієнтами.

Однак, з розвитком мобільного зв'язку та мережі Інтернет чіткі кордони та відмінності між типами реклами за засобами проведення поступово зникають.

3) Пряма реклама банку.

Але ні виготовлення затребуваного банківського продукту, ні вибір ефективного способу його просування не гарантує успіху. Як ми вже зазначали, з 2011 року найважливішими критеріями при виборі банку є його відомість та надійність (як правило, залежить від терміну його діяльності), а також якість та швидкість обслуговування. Це змушує банки, крім реклами банківських продуктів, виготовляти рекламу себе як фінансової установи для забезпечення попиту на власні послуги. На даний момент можна виділити три типи прямої реклами банку:

а) реклама якості обслуговування в банку. Прикладами є рекламні кампанії таких банків як: БТА Банк (бігборди з зображенням горили та лозунгом «Останнього з них в клієнтській службі ми звільнили рік тому»), Приватбанк (телевізійні ролики про відсутність черг в Приватбанку, привітність працівників і т.п.) та ін.

б) реклама надійності банку. Даний тип реклами використовують більшість українських банків, які вже досить довгий термін здійснюють свою діяльність (Укргазпромбанк, Приватбанк, ПУМБ та ін.) та банки зі значною часткою іноземного капіталу (Фольксбанк, Кредобанк, Раффайзен Банк Аваль та ін.), які акцентують увагу потенційного клієнта на стабільності банків з іноземним капіталом.

в) функціональна реклама банку. Це реклама, спрямована на задоволення потреб банку не як підприємства, а як організаційної структури: реклама банку як роботодавця, внутрішня реклама в рамках корпоративної культури і т.п. Приклади – реклама Приватбанку (залучення студентів до роботи в банку), VAB Банку (підтримка корпоративного духу працівників) та ін.

Примітки:

1. Сайт компанії «Простобанк Консалтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobank.com.
2. Аналітика ROMIR Monitoring [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.romir.ru/analytics.
3. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 № 270/96-ВР, редакція від 14.02.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80.
4. Сайт компанії «Open Finance SA» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.open.pl.

Andriy Kovalchuk, Andriy Kovalyuk
Ivan Franko National University of L'viv

MODERN ASPECTS OF BANK ADVERTISING IN UKRAINE

In theses describes modern aspects of bank advertising in Ukraine. Examples of advertising of Ukrainian banks are displayed. Distinguished lines of advertising, conclusions about their advantages and disadvantages are made.

Ірина Ковальчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ РОСІЇ ТА ПОЛЬЩІ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Історія Росії та Польщі тісно пов`язана між собою. Функціонування фінансових систем та, зокрема банківського сектору до початку їх реформування було дуже схожим. Найбільш характерними ознаками було командно-адміністративне управління банківською системою, повна її централізація та підпорядкування уряду.

З початком реформування банківські системи Росії та Польщі набули сучасної дворівневої форми. Однак реформування банківських систем цих країн припадає на різні періоди. Якщо Росія при становленні банківської системи та при переході до ринкових важелів її регулювання зробила усі неминучі помилки, то Польща уже опиралась на досвід зарубіжних країн, тому і змогла їх оминути. Важливою особливістю розвитку банківських систем було те, що в Польщі, на відміну від Росії, в процесі приватизації окремих комерційних банків перевагу надавали іноземним інвесторам. Хоча цей крок зазнав великої критики, проте в період, коли Польща переживала економічну кризу саме цей фактор допоміг запобігти дефолту.

На початку 2008 року в Росії економічна ситуація була сприятливою та спостерігалось економічне зростання (ВВП зросло на 8% на рік). Проте, під впливом світової економічної кризи ситуація в країні кардинально змінилась. Внаслідок падіння цін на акції почався відтік капіталу, який протягом 2008 року склав 133 мільярди доларів, а відтік депозитних вкладів населення у банках 6%. Масштабний перепродаж російських акцій закордон став основною причиною та проявом кризи 2008-2009 років. Погіршились показники ліквідності кредитних установ. Значно знизились ціни на нафту та іншу експортну сировину, що для Росії має визначальне значення і може різко похитнути всю економіку країни. Росія є світовим сировинним донором, тому світова економічна ситуація прямо пропорційно відбивається на її економіці. У 2008 році також спостерігалась девальвація рубля, однак до 2009 року курс національної валюти уже стабілізувався. Верхня межа вартості бівалютного кошика становила 41 рубль при курсі 1,3 долари США. Причинами, які сприяли посиленню кризового стану у Росії було збільшення зовнішньої заборгованості, неповернення кредитів, збільшення відсотків за кредитами, відносно низька ефективність інвестиційних проектів, зростання безробіття, падіння виробництва основних галузей промисловості та зниження довіри населення до кредитної системи держави. Міжнародні резерви скоротились на 24%, проте більша половина цих коштів була використана на підтримання курсу рубля шляхом проведення валютних інтервенцій. За показниками статистики промислове виробництво впало на 8,7%, виробництво чорних металів на 44,3%, мінеральних добрив на 51,6%, у хімічній галузі експорт скоротився на 72,4%, металургії на 87,6%. За один місяць, з жовтня по листопад кількість безробітних зросла на 376 тис. осіб. Для стабілізації ситуації було виділено 6 трильйонів рублів, що складало 13% ВВП. Було знижено експортне мито на нафту, частину коштів було виділено на підвищення ліквідності в приватному та банківському секторах, здійснено злиття банків, було введено державні гарантії на вклади фізичних осіб у розмірі 700 тис. рублів, прискорено терміни відшкодування ПДВ, почали надавати комерційним банкам кредити без застави, знижено податок на прибуток, обов`язкову норму резервування, підвищено ставку рефінансування, а також внесено частину коштів в статутний капітал різних підприємств.

Економіка Польщі виявилась менш вразливою до кризових явищ. Вона виявилась однією із тих країн, яким вдалось зберегти позитивну динаміку розвитку економіки, хоча й показники погіршились, однак ВВП зросло на 1,2% за рік. Польща, ввійшовши у 2004 році до ЄС, отримала додатковий стимул для розвитку економіки. Зовнішній борг на кінець 2008 року складав 62393,25 млн. доларів, а на кінець 2009 – 62719,7 млн. доларів. Головним завданням польського уряду є не допустити зростання державного боргу. Вагоме значення у період кризи відіграли отримані у ЄС фінансові ресурси (95 млрд. доларів), які мають бути використаними до 2015 року. Експерти вважають, що позитивно вплинуло і те, що Польща не надто залежна від світових ринків, оскільки її експорт складає 40% ВВП, хоча й цей показник в період кризи зменшився на 22%, імпорт на 30%, а інфляція зросла до 4%. Рівень безробіття в період кризи склав 1893,0 тис. осіб., тобто зріс на 30% порівнюючи з 2008 роком, виробництво промислових товарів знизилось на 3,2%. Для виходу із кризи польський уряд виділив 40 млрд. злотих для гарантування вкладів, 20 млрд. злотих для забезпечення платоспроможності малого і середнього бізнесу, 16,8 млрд. злотих на фінансові інвестиції, а 1,14 млрд. злотих на соціальні цілі.

Отже, аналізуючи функціонування банківських систем Росії і Польщі, оцінюючи їх до кризовий та кризовий стан, ми вважаємо, що усі дії Польщі, насамперед, орієнтовані на стабільність банківської системи, впевненість у майбутньому, можливості протистояти будь-якій кризі та захистити права, вклади та довіру населення. Те, що капітал більшості польських банків належать іноземним інвесторам в певній мірі може відіграти позитивну роль в періоди кризи чи реформування банківської системи. Це може виявитись міцною опорою та підвищити конкурентоспроможність банківської системи Польщі. Росія прагне стрімко фінансувати в промисловість та інші галузі економіки, ризикуючи, вона може опинитись у важкому становищі, а також втратити довіру вкладників до банківської системи, яку відновити дуже не просто. При боротьбі із кризовим становищем потрібно робити усе можливе для виходу із нею, однак надавати кредити без застави, як це робила Росія у такому не простому становищі, не варто. Загалом, усі методи використані Росією та Польщею при подоланні кризи, на мою думку, були ефективними, однак ефективнішим є побудова такої економіки та банківської системи зокрема, яка б могла протистояти будь-якій кризі. Тому, варто брати приклад із досвіду зарубіжних країн і вчитись на чужих помилках.

Примітки:

1. Глущенко С.В. Реформування банківських систем країн Центральної та Східної Європи// Наукові записки. Національний університет "Києво-Могилянська Академія". - Т. 30: Економічні науки/НаУКМА;Заг.редкол.: В.С.Брюховецький та ін. - К., 2004. - С. 39-47.
2.Грошово-кредитні системи зарубіжних країн. Іванов В. М., 2001р. 229 ст.
3. Лисенков Ю.М., Коротка Т.А. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн. — К:Зовнішня торгівля, 2005. — 118 с.
4. Мельник П.В., ТарангулиЛ.Л, Гордей О.Д. Банківські системи зарубіжних країн: підручник Алерта, Центр учбової літератури 2010 р. 586 ст.
5. Рисін В., Бабенко В., Лапішко З. Вплив іноземних банків на функціонування банківської системи Польщі / В. Рисін, В. Бабенко, З. Лапішко // Вісник НБУ. – 2007. – №3 (березень). – С. 24-27.

Iryna Kovalchuk
Ivan Franko National University of L'viv

THE STUDY OF DEVELOPMENT AT THE BANKING SYSTEMS OF RUSSIA AND POLAND IN CRISIS AND POST-CRISIS PERIOD

This article deals with functioning banking systems of Russia and Poland in the crisis period and the methods by which they come out of the crisis of 2008-2009. Banking systems in these countries before the reform evolved in similar conditions, it is interesting to assess the state of banking systems and the ability to withstand crisis situations after the transition to market regulation instruments.

Ольга Ковалюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Стан фондового ринку відображає всі ті проблеми, що характерні для економіки країни в цілому, оскільки через його сегменти відбувається рух фінансових потоків, що формуються як в реальному, так і у фінансовому секторах економіки.

Криза 2008-2009 рр. загострила всі негативні моменти, пов'язані із прогалинами в державному регулюванні і безпосередньому функціонуванні фінансового сектора.

Основна проблема полягає у слабкому зв'язку вітчизняного фондового ринку з ринками ключових гравців світових ринків, невідповідності стандартів прозорості функціонування фондового ринку, недостатньому рівні його капіталізації.

Негативний вплив на ринок облігацій здійснюють інфляція та інфляційні очікування, оскільки вони нівелюють дохід на облігації як фіксовані цінні папери, відповідно зменшуючи привабливість облігацій, особливо державних, з низькою ставкою процента.

На фондовому ринку України спостерігається відсутність активних дій інвесторів – фізичних осіб, а саме вони є найчисельнішою групою, за якою ведеться облік особових рахунків іменних цінних паперів.

Існує три основні причини ігнорування громадянами країни можливостей, які надає фондовий ринок: 1) низька інвестиційна культура населення; 2) відсутність гарантування прав інвесторів і відповідного гарантійного фонду; 3) розпорошеність цінних паперів і відсутність фінансових інструментів, інвестиційно привабливих для роздрібного сектора.

Позитивним моментом є рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України щодо надання дозволу фізичним особам на купівлю цінних паперів, які котируються на біржах, у борг, а також щодо можливості використання аналогів власноручного підпису.

Оцінка рівня капіталізації фінансового ринку країни є одним із головних показників, який аналізується і прогнозується та на основі якого значною мірою формуються висновки щодо стану виходу національних економік і регіонів із кризи.

Основним завданням фінансового менеджменту є максимізація ринкової ціни компанії на основі нарощення ринкової капіталізації, яка розраховується шляхом множення загальної кількості акцій відповідного емітента на середню ціну котирувань акцій.

В Україні ситуація щодо визначення ринкової капіталізації є досить складною: макроекономічна стабілізація, що досягається завдяки певним діям і заходам держави, передує капіталізації.

Капіталізація ринку великою мірою визначається групою емітентів паливно-енергетичного комплексу, металургійної галузі, машинобудування й фінансового сектора.

Рівень капіталізації фондового ринку України досить тісно корелює з показниками діяльності невеликої кількості підприємств.

Згідно із класифікацією компанії *"Standard & Poor's"* ринки акцій країн, що розвиваються, поділяються на ринки, які розвиваються, і граничні ринки (*frontier markets*).

До *frontier*-індексу *"Standard & Poor's"* станом на початок 2012 р. входять 36 ринків, серед яких Україна, Болгарія, Хорватія та інші держави Центральної та Східної Європи.

Standard & Poor's для України розраховує низку показників (ринкова капіталізація та індекс S&P/IFCG, зокрема) під час визначення яких посилається на дані ПФТС.

Однією із причин різкого скорочення показника ринкової капіталізації вітчизняного фондового ринку є відплив іноземного спекулятивного капіталу («гарячих грошей») і спекулятивний характер більшості операцій у цілому.

За оцінками зарубіжних і вітчизняних фахівців українська економіка є недооціненою і недокапіталізованою, що негативно впливає на її міжнародний імідж та знижує інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів.

Ринок цінних паперів в Україні лише де-юре визначає пріоритети розвитку суспільно необхідних сфер, а де-факто виступає середовищем фінансування «унікальних компаній».

Серед ключових тенденцій, які домінують сьогодні на фондовому ринку України, експерти виділяють три основні групи: загострення кризи ліквідності та девальваційні очікування; зменшення кількості активних клієнтів, зростання волатильності ринку та зниження індексів українських бірж; зменшення обсягів операцій з ліквідними акціями.

За підсумками 2011 року індекс ФБ ПФТС, що відображає коливання цін на найбільш ліквідні акції підприємств, зменшився на 440,65 пункту або на 45,19 % .

Обсяги торгів на торговельному майданчику найбільшого організатора торгівлі цінними паперами в Україні ФБ ПФТС протягом 2011 року збільшилися в 1,5 разу порівняно з 2010 роком і становили 88,86 млрд. грн. (у 2010 році – 61,25 млрд. грн.).

Співвідношення кількості існуючих інститутів спільного інвестування (ІСІ) та компаній управління активами (КУА) зросло: на одну КУА станом на 01.04.2011 р. у середньому припадало 3,86 ІСІ, тобто тенденція підвищення концентрації на ринку, яка спостерігалася з початку 2010 року, відновилася.

Найбільшим за сукупною вартістю видом цінних паперів, у які вкладено кошти ІСІ, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, стали акції, інвестиції в які зросли до 16 776,60 млн. грн. (38,93% загального обсягу вкладень у цінні папери).

Загальний обсяг ОВДП за сумою основного боргу, що перебував в обігу, протягом 2011 року збільшився на 15,7 % і за станом на 03.01.2012 становив 157,6 млрд. грн., із них 53,5 % – у власності Національного банку України, 36,9 % – банків, 6,8 % – інших суб'єктів і 2,8 % – у власності нерезидентів.

Зростання обсягів торгів на фондовому ринку України пояснюється збільшенням обсягів фінансових ресурсів, що інвестуються в цінні папери українських емітентів як вітчизняними, так і іноземними інвесторами.

У цілому операції з придбання цінних паперів носять "приватний", а не "публічний" характер, і здійснюються на неорганізованому фондовому ринку (за всю історію українського фондового ринку обсяг організованого ринку ніколи не перевищував 10%).

Загалом протягом 2011 року, фондові індекси України показали значно вищу дохідність, аніж фондові індекси провідних країн світу, поступившись лише індексу Російської торговельної системи.

Одним з найважливіших завдань регуляторів, на думку НРА «Рюрік», є зниження спекулятивного тиску на фондовий ринок України, що зумовлює високу мінливість фондових індексів, та підвищення питомої ваги інвестиційного капіталу в капіталізації фондового ринку.

Українські фондові індекси сигналізують інвесторові, що з одного боку, фондовий ринок має високу спекулятивну привабливість, а з іншого – досить високий ступінь ризику.

Примітки:

1. Правові та регуляторні аспекти професійної діяльності на фондовому ринку України // [Режим доступу] - http://www.rurik.com.ua/research-and-development.html
2. Державна політика розвитку фондового ринку в Україні: нові напрями [Текст] / О. М. Іваницька // Фінанси України : Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. - 2011. - №7. - С. 43-50

3. Школьник І. О. Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій / І. О. Школьник // Фінанси України, 2011,N № 4.-С.65-74

Ol'ha Kovalyuk
Ivan Franko National University of L'viv

THE MODERN DEVELOPMENT TRENDS STOCK MARKET OF UKRAINE

In these theses covered the current state of the stock market of Ukraine the main problem the air are related with its operation and the ways of their solution liabilities. There are some indicators that should be considered in the analysis and evaluation of compliance with domestic stock market key global markets.

Віра Кожем'яка, Інна Марковська
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ЗА ТА ПРОТИ

У сучасному суспільстві Інтернет відіграє дуже важливу комунікативну функцію. Він охопив усі сфери нашого життя і не пройшов повз економіку, а як слідство і маркетинг. На сьогоднішній день складно знайти міжнародну комерційну організацію, котра не мала б свого представництва у «мережі». Бурхливо розвиваються такі види діяльності як інтернет-магазини, інтернет-консультації, інтернет-аукціони, інтернет-замовлення і т.д.

Результати останніх досліджень з даної теми висвітлюються у працях Л. І. Бушуєвої «Роль інтернет-послуг у практичній маркетинговій діяльності», О. О. Мамикіна «Стратегія й тактика маркетингу в Інтернет», Є. Р. Павлової «Використання Інтернету та інтернет-послуг у практичній маркетинговій діяльності» показали, що використання Інтернет - технологій у маркетингу може принести реальну економію й прибуток. Актуальність теми даної роботи пояснюється новими економічними реаліями, особливостями ринкового періоду в економіці України, необхідністю використання Інтернет – технологій, роль яких помітно виросте.

Метою даної роботи є проаналізувати плюси і мінуси Інтернет-маркетингу та зробити висновки щодо доцільністі його використання у межах української економіки.

Нагадаємо, що маркетинг являється видом економічної діяльності, який спрямований на задоволення потреб за допомогою обміну. До компонентів маркетингу відносяться товар, ціна, збут, реклама.

З розвитком інфраструктури Інтернета відбулися зміни щодо способів ведення бізнесу і створився новий електронний ринок. Інтернет став для компаній полегшеним видом взаємодії з бізнес-партнерами та клієнтами, що переросло у поняття Інтернет-маркетинг для здійснення прямих онлайнових продажів. Традиційні маркетингові процеси набули нових форм [2, С. 13].

Тож, пропонуємо роздивитись переваги і недоліки Інтернет-маркетингу. Спочатку відзначимо три фактори, які надають суттєві переваги як для покупців, так і для продавців, а саме це: ціна, час, прямий контакт. Наголосимо, що тільки у спільній взаємодії ці фактори забезпечують досягнення поставленої мети – продажу. Інтернет-маркетинг дає змогу покупцеві не виходячи з дому знайти повний детальний обсяг інформації про товар або послугу, замовити його і при цьому на нього з іншого боку не впливає посередник, тож покупець врятований від емоційних і переконуючих факторів.

Компанії, що реалізують ідеї Інтернет-маркетингу, у змозі швидше реагувати на мінливі ринкові умови, вчасно проаналізувати реакції покупців, виходячи з їх відгуків та пропозицій. Крім того, не можна відкидати можливість заощадити на доставці й поширенні інформації [1, С. 351].

Аналізуючи сучасну ситуацію розвитку Інтернет-маркетингу в Україні, можна виділити і ряд причин, котрі не в повній мірі дають змогу реалізувати його ідеї. Зазначимо, що у порівнянні з іншими країнами Україна має меншу кількість інтернет-користувачів; хаотичність і інформаційна перевантаженість більшості сайтів ускладнюють залучення й утримання потенційних клієнтів; має місце також недовіра щодо укладення фінансових угод та передачі конфіденційної інформації для їх укладення; недостатня кількість професіональних робітників у сфері Інтернет-маркетингу також ускладнює вільний розвиток українського Інтернет-маркетингу [3, С. 421].

Таким чином, повинно пройти ще чимало часу, поки Інтернет - маркетинг повністю не виявить свій потенціал та стане на рівні використовуватися разом з іншими бізнес-інструментами. Незважаючи на всі складності, все більше число українських компаній включають Інтернет - маркетинг у перелік використовуваних інструментів.

Ми вважаємо, що Інтернет-маркетинг – це наше майбутнє. Ті компанії, що розпочнуть розвивати Інтернет-маркетинг вже зараз, з часом будуть на крок попереду від тих, хто розпочне свою діяльність у цій сфері пізніше.

Примітки:

1. Балашова Л. В. Маркетинг : Підручник для студ. вищ. навч. закладів. – Донецьк, 2002. – 562 с.
2. Бурдинский А. А. Интернет-маркетинг как новый инструмент развития бизнеса // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2000. – № 2 – С. 21.
3. Інформаційні системи і технології в економіці: Навч. посібник. / За ред. Пономаренко В. С. – К. : Академія, 2002. – 542 с.

Vira Kogemiaka, Inna Markovska
Oles Honchar National University of Dnipropetrovs'k

INTERNET-MARKETING: AFTER AND AGAINST

In modern society the Internet plays a very important communicative function. With development of infrastructure of Internet took place change in relation to the methods of conduct of business and a new electronic market was created. The Internet became for companies the facilitated type of co-operating with business-partners and clients, that outgrew in a concept Internet-marketing for realization of direct on-line sales.

Олег Колібаба
Львівський національний університет імені Івана Франка

АКТУАЛЬНІСТЬ НАПІВФАБРИКАТНОГО ВАРІАНТА ЗВЕДЕНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ

Проблема вибору варіанта зведеного обліку витрат на виробництво присутня лише на виробництвах, де є напівфабрикати. Проблема не буде мати місця на підприємствах, де напівфабрикатів немає взагалі, а виготовлення продукції відбувається в одному технологічному процесі. Метою даного дослідження є розгляд різних варіантів зведеного

обліку та можливості застосування кожного з них в конкретних умовах виробничих підприємств. Тому актуальність даної проблеми виникає при наявності напівфабрикатів та попередільного (попроцесного) методу формування собівартості.

Зведений облік витрат на виробництво являє собою методику і техніку узагальнення всіх виробничих витрат і виявлення тієї їх частини, що стосується випуску продукції і незавершеного виробництва[1;с.157].

В даному досліджені розглянуто такі варіанти зведеного обліку як напівфабрикатний та безнапівфабрикатний. На підприємствах окремих галузей промисловості використовують напівфабрикатний метод, при якому продукція, закінчена обробкою в окремих підрозділах, передається на склад напівфабрикатів, а потім зі складу передається для подальшої обробки у наступних технологічних процесах або для реалізації іншим підприємствам[2;с.95]. При безнапівфабрикатному варіанті калькуляції собівартості напівфабрикатів власного виробництва не складаються і передавання їх із цеху до цеху не супроводжується відображенням їх собівартості в системі рахунків бухгалтерського обліку[1;с.72].

Організація зведеного обліку витрат припускає встановлення:

- ступеня централізації обліку витрат;
- вибору варіанта, їх узагальнення на рахунках обліку витрат виробництва;
- порядку оцінки напівфабрикатів власного виробництва,, переданих, з цеху в цех;
- розробку методики і техніки узагальнення витрат, послідовності закриття виробничих рахунків і обліку незавершеного виробництва.

Порядок узагальнення витрат визначається залежно від застосовуваного варіанта зведеного обліку виробничих витрат - напівфабрикатного або безнапівфабрикатного. Застосування напівфабрикатного варіанта вимагає встановлення кількості переділів для обліку витрат, вибору оцінки переданих напівфабрикатів з цеху в цех у поточному обліку (за нормативною, плановою або фактичною собівартістю), вирішення питання про доцільність застосування рахунка 25 “Напівфабрикати”, вибору групування витрат за власними напівфабрикатами (за калькуляційними статтями або комплексно за статтею “Напівфабрикати власного виробництва”)[1;с.157].

Об’єктом дослідження є дані собівартості напівфабрикатів та готової продукції ПрАТ «Галичина» за 2011 рік.

Застосування напівфабрикатного варіанта вимагає:

- установлення кількості переділів для обліку витрат;
- вибору поточної оцінки переданих напівфабрикатів з цеху в цех;
- вибору групування витрат за власними напівфабрикатами (за калькуляційними статтями або комплексно за статтею «Напівфабрикати власного виробництва»).

Стосовно оцінки напівфабрикатів варто зазначити, що передавання напівфабрикатів власного виробництва з одного цеху (переділу) до іншого відображають в обліку за фактичною виробничою собівартістю. Крім обліку за фактичною виробничою собівартістю можна в поточному обліку обліковувати напівфабрикати за плановою (нормативною) собівартістю з наступним доведенням такої планової (нормативної) собівартості до фактичної.

Напівфабрикатний варіант обліку є найбільш трудомістким. До собівартості всіх цехів входить стаття калькуляції «Напівфабрикати власного виробництва», формування якої вимагає розрахунку калькуляції напівфабрикатів кожного цеху[1;с.70].

Безнапівфабрикатний варіант передбачає:

- систематизацію власних витрат по кожному цеху;
- відображення передавання напівфабрикатів з одного виробничого підрозділу до іншого тільки в оперативному обліку і без включення собівартості напівфабрикатів, прийнятих в обробку з інших цехів.

При використанні цього варіанта собівартість напівфабрикатів не обчислюють, а розраховують собівартість готової продукції. Витрати кожного цеху списують за часткою їх участі у випуску готової продукції[1;с.72].

Перевагами напівфабрикатного варіанта є наявність належного контролю за рухом напівфабрикатів, а недоліком значна трудомісткість.

До переваг безнапівфабрикатного варіанта можна віднести значне спрощення облікових робіт та калькуляційних розрахунків, безпосереднє виявлення в системному бухгалтерському обліку результатів роботи окремих підрозділів за часткою їх участі у витратах на виробництво. Недоліком можна вважати обмеження контролю лише кількісним оперативним обліком руху напівфабрикатів.

На практиці застосовують обидва варіанти обліку витрат на виробництво. Тому проблема вибору найбільш ефективного варіанта зведеного обліку вирішується з урахуванням конкретних умов технологічного процесу та організаційної структури підприємства.

Висновком даного дослідження є доцільність застосування напівфабрикатного варіанта зведеного обліку витрат на виробництво як інструменту належного контролю за рухом напівфабрикатів у виробництві, їх збереженням і раціональним використанням та правильним визначенням результатів роботи окремих структурних підрозділів.

Примітки:

1. Войтенко Т., Вороная Н. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві.-Х.:Фактор,2005;
2. Атамас П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид. Навчальний посібник.-К.:Центр учбової літератури, 2009.-440с;

Oleg Kolibaba
Ivan Franko National University of L'viv

SELECTING A CONSOLIDATED ACCOUNT OF PRODUCTION COSTS

The purpose of this research is to examine various options for consolidated accounting and applicability of each of the specific conditions of production enterprises. Therefore, the relevance of this problem occurs in the presence of semi-finished and by redistributions (by process) method of formation costs. In this study considered the following options for consolidated accounting such as semi-finished and without semi-finished method. Investigated the advantages and disadvantages of these methods and grounded the expediency of semi-finished consolidated version of the cost of production as a tool for proper controls in the production of semi-finished products, their conservation and rational use and correct definition of the work of individual business units.

Мар`яна Комар
Львівський національний університет імені Івана Франка

СПОСОБИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Пріоритетне значення у системі економічного потенціалу підприємства належить його інноваційному потенціалу. Інноваційний потенціал підприємства – це рівень його готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін. Інноваційний потенціал залежить від параметрів організаційних структур менеджменту, професійно-кваліфікаційного складу промислово-виробничого персоналу, зовнішніх умов господарської діяльності тощо[1].

Особливо важливо розглядати інноваційний потенціал підприємства в процесі його функціонування в зовнішньому середовищі. Своєчасна й правильна реакція на зміни зовнішнього середовища, так званого інноваційного клімату, носить стратегічний характер у розвитку підприємства.

Можна виділити дві складові структури зовнішнього середовища - сприятлива та протидіюча на шляху до досягнення цілей підприємства. Зокрема, у макросередовищі: політична, соціальна, природо-кліматична, технологічна, законодавча, можливості доступу до інформації, податковий й інвестиційний клімат. У мікросередовищі: інвестиційна, сировинні й трудові ресурси, конкуренція, зв'язки з партнерами та місцевими органами влади. Все це дає підстави твердити, що повний математичний опис інноваційних ситуацій зробити неможливо. Проте можна проводити модельні експерименти можливих майбутніх позицій і стратегій підприємства на основі динамічних методів імітаційного моделювання.

Попит на вироблену підприємством продукцію, а також рівень конкуренції визначають інноваційну позицію підприємства на ринку, тому в якості оцінки, яка характеризує можливості заняття потенційної інноваційної позиції, можна запропонувати функцію, що залежить від: потенціалу ринків; витрат на відповідні інноваційні проекти; місткості ринків, обсягу продажів аналогічної продукції конкурентами на даних ринках.

Вивчаючи взаємодії параметрів зовнішнього середовища в процесі моделювання можна припустити, що вони стабільні на проміжку часу реалізації проекту. Якщо можливо оцінити ймовірності появи станів навколишнього середовища, то можна вважати оптимальним рішенням таке рішення, для якого математичне очікування результуючої функції оптимальності досягає найбільшого можливого значення.

Ситуація прийняття рішення може бути представлена у вигляді матриці, що в остаточному підсумку зводиться до функції, аргументами якої є чинники зовнішнього середовища, що мають вплив на кожний проект рішення.

У процесі управління інноваційною діяльністю особа, яка приймає рішення, має справу з значним рівнем невизначеності навколишнього середовища й може дотримуватись наступних міркувань: оптимістичний, тобто вибирається найкращий варіант із усіх можливих; відносно оптимістичний, тобто вибирається найкращий варіант із усіх можливих найгірших варіантів результату; нейтральний, тобто здійснюється оптимальний вибір із середніх значень можливих варіантів результату; песимістичний, тобто здійснюється вибір найгіршого варіанту із усіх можливих найгірших варіантів результату.

Залежно від обраної позиції та на основі результатів розрахунків цільової функції вирішується завдання вибору підприємством інноваційних проектів і формування портфеля проектів[2].

Хоча вплив факторів зовнішнього середовища на успішність реалізації інноваційного проекту досить великий, але інноваційний проект, ефективний для одного підприємства, може мати сумнівну ефективність для іншого в зв'язку з впливом найрізноманітніших внутрішніх чинників. Ці чинники впливають на результативність проекту, але оцінити їх кількісно дуже важко, а в деяких випадках і неможливо, тому їх необхідно враховувати на стадії формування і оцінки структури портфеля проектів. На основі цих чинників виділяють основні критерії для оцінки інноваційних проектів.

Основними серед критеріїв оцінки інноваційних проектів можна назвати такі: рівень відповідності стратегіям підприємства; рівень усвідомлення потреби інновацій керівництва та працівників підприємства; рівень можливого залучення підприємством потенціалу виконання потрібних інноваційних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; рівень виробництва; стан інноваційного маркетингу; надійність джерел інвестування інноваційних проектів; рівень інноваційного ризику.

Через високий ступінь невизначеності інноваційних проектів для оцінки ризику є потреба розробки заходів щодо його штучного зниження, що передбачає наявність точної оцінки не лише величини можливих збитків і ймовірності їх виникнення, а й ступеня впливу окремих чинників на загальний ризик проекту. Адже фактично завжди існує ситуація невизначеності для загальної господарської діяльності суб'єкта, а також окремі ризики, що притаманні лише обраному інноваційному проекту. Окрім цього необхідно мати на увазі, що сукупність таких ризиків може спричиняти синергетичний ефект, як сприятливий так і несприятливий для підприємства. Ці ризики можуть виникнути або на стадії продукування та вибору ідеї інноваційного проекту, або вже на стадії безпосередньої розробки та реалізації інноваційного проекту в реальних умовах господарювання, але очевидним є те, що в будь-якому випадку, чим пізніше проявився той чи інший ризик, тим більша імовірність виникнення збитків або тим більшою виявляється недосяжність поставлених цілей.

Варто зауважити, що кількісне оцінювання ризику використовує різні методи, серед яких найбільш поширені статистичний; аналітичний; метод використання дерева рішень; метод оцінювання фінансової стійкості; метод експертних оцінок; нормативний метод; метод аналізу чутливості; метод використання аналогів та ін. Кожний з цих методів має свої переваги і недоліки і використовується в цілком конкретних ситуаціях.

Обсяг можливих фінансових втрат обумовлюється видом інновації, розміром залученого інвестиційного капіталу, рівнем ризику, передбаченого даним проектом, а також розрахунку діапазону відхилень фактично отримуваного доходу від прогнозованого його значення. Тому у розпорядженні підприємства повинно бути достатньо коштів не лише для реалізації обраного інноваційного проекту, але й для страхування від ймовірного настання тих чи інших ризикових подій, які зменшуватимуть можливість отримання прибутку від інновацій. Хоча таке страхування як один із методів фінансування ризику зменшує активи підприємства, які воно могло б спрямувати на інвестування інших проектів та отримати прибуток.

Отже реалізація інноваційного проекту завжди пов'язана з невизначеністю, супроводжується несприятливими ситуаціями і наслідками, що породжує ризик можливих збитків і втрат. Аналіз таких ризиків дає можливість підприємству прийняти рішення стосовно запобігання і усунення причин можливих фінансових і інших видів утрат. Раціональна поведінка полягає в тому, щоб не ігнорувати ризик, а належним чином ураховувати та обґрунтувати заходи, спрямовані на його попередження, зниження чи компенсацію тому, що для того щоб вигравати жорстку конкурентну боротьбу на товарному ринку альтернативи інноваційному шляху розвитку немає.

Примітки:

1. Голубенко, Ганна Олександрівна Інвестиційна підтримка інноваційної діяльності підприємств: Спец.08.06.01. Автореф. Дис. На здоб. Наук. Ступ. Канд. Економіч. Наук. −Харків, 2002. − 20с.

2. Лепа Н.Н., Лепа Р.Н. Модели принятия решения в управлении инновационными процессами. − Вісник Донбаської державної машинобудівної академії: Зб. наук. праць −Краматорськ. ДДМА 2005№1 −198-203с.

Mariana Komar
Ivan Franko National University of L'viv

METHODS OF RISK MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROJECTS

Thus implementation of innovative projects always associated with risk and uncertainty. Analysis of risks makes it possible to decide on the prevention and elimination of possible financial and other losses. Should not ignore the risk, and duly consider and justify measures aimed at its prevention, reduction or compensation.

Наталія Комаревцева
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОМЕРЦІЙНИЙ КРЕДИТНИЙ РИЗИК ПІДПРИЄМСТВА

Серед підприємств України широкого використання набуває механізм комерційного кредитування. Цей вид кредиту відіграє важливу роль у розвитку вітчизняних товаровиробників, оскільки він істотно розширює фінансові можливості підприємств, які кредитуються, для збільшення обсягів господарської діяльності. А це зумовлює, зокрема, зростання виробництва та розширення асортименту продукції.

Однією з умов прийняття ефективних рішень у підприємництві є врахування ризиків, які можуть впливати на кінцевий результат. Основним видом ризику у сфері комерційного кредитування можна вважати кредитний ризик підприємства. Тривалий час проблемі комерційного кредиту та відповідних ризиків приділялось недостатньо уваги. Але останнім часом з'являється все більше наукових праць, присвячених даній проблемі, висвітленню різних її аспектів.

Цією проблемою займалися такі вітчизняні і зарубіжні науковці як: Л.О. Лігоненко[1], Н.М. Новікова [1] тощо. Багатогранність, важливість та актуальність даної проблеми містить ще низку недостатньо досліджених аспектів. Так, мало уваги приділяється питанням аналізу, оцінювання ризиків комерційного кредитування.

Мета дослідження полягає у проведенні аналізу кредитного ризику за умов комерційного кредитування як основного чинника, що може зумовити проблеми у функціонуванні підприємства, зокрема, призвести до його банкрутства.

Сучасний етап розвитку економіки України є досить складним і потребує багато зусиль для збереження тенденцій, які сформувались в економіці України до настання світової фінансово-економічної кризи 2008р., наслідки якої відчуваються й сьогодні. Підприємницька діяльність, бурхливий розвиток якої пригальмував останнім часом внаслідок обмеження кредитування з боку фінансово-кредитних установ, опинилася в скрутному становищі. Якщо великі підприємства, які володіють значними потужностями, зокрема й фінансовими ресурсами, можуть і далі продовжувати свою діяльність, тільки обмеживши тимчасово деякі статті власних витрат, то середні та малі підприємства, які були створені та існували в більшості випадків за позичкові кошти.

Останнім часом звичний механізм кредитування за допомогою банківських установ став майже недоступний для великої кількості підприємств як унаслідок значного збільшення вартості позик, так і через скорочення обсягів кредитування з боку банків. Попри те, що банківські установи на сьогодні володіють достатнім обсягом грошових ресурсів для відновлення кредитування, вони не поспішають це робити в тих масштабах, які були до початку кризи. Насамперед це пов'язано з тим, що зберігається достатньо високий рівень кредитного ризику.

Комерційний (товарний) кредит – це окремий вид комерційного кредиту, котрий надається у товарній формі, а погашається у грошовій з відстрочкою платежів.

Привабливість комерційного кредиту полягає в тому, що підприємство отримує можливість реалізувати свою продукцію не тільки в разі тимчасової нестачі грошових коштів у покупців, а й навіть за несприятливої ситуації на ринку, сподіваючись у майбутньому отримати за неї грошові кошти; покупець отримує можливість оплатити вартість продукції пізніше.

Надання комерційного кредиту зумовлює виникнення відповідних ризиків у підприємства, зокрема кредитного ризику.

Комерційний кредитний ризик – це ризик, який виникає у підприємства через неспроможність покупця виконати взяті на себе зобов'язання згідно з угодою комерційного кредитування. Цей ризик передбачає ймовірні збитки, які зумовлені можливим несвоєчасним поверненням коштів, поверненням коштів не в повному обсязі або неповернення коштів від покупця взагалі.

У комерційному кредитуванні на ступінь кредитного ризику впливають чинники, що пов'язані як з суб'єктом комерційного кредиту – позичальником, так і об'єктом – товарним капіталом.

Кредитоспроможність підприємства-позичальника залежить від низки чинників: його репутації, ефективності менеджменту, якості його фінансових активів тощо. За способом надання комерційний кредит можна поділити на: комерційний кредит із використанням векселя; комерційний кредит із використанням відкритого рахунку; комерційний кредит із використанням знижки за умови оплати в визначений строк; сезонний комерційний кредит; консигнація. Серед цих способів найбільш ризиковим є використання відкритого рахунка, тому що не існує жодної гарантії щодо оплати покупцем. Такий вид співпраці передбачає цілковиту довіру між підприємствами [2].

До категорії комерційного кредитного ризику слід віднести такі ризики: індивідуальний і портфельний кредитний ризик, ризик дебіторської заборгованості, країнний ризик, регіональний ризик, галузевий ризик, маркетинговий ризик.

У випадку індивідуального ризику джерелом ризику є позичальник підприємства, оцінка такого ризику передбачає оцінювання кредитоспроможності позичальника. У випадку портфельного – джерелом ризику є загальна дебіторська заборгованість підприємству.

Ризик дебіторської заборгованості комерційного кредитування – це ризик можливих втрат підприємства внаслідок виникнення у нього простроченої, сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Регіональний ризик комерційного кредитування виникає у випадках, коли внаслідок зміни соціальноекономічної, політичної, екологічної ситуації в регіоні підприємство може зазнати втрат.

Галузевий ризик пов'язаний із загальною ситуацією у відповідних галузях, що може завдати збитків підприємству.

Під маркетинговим ризиком комерційного кредитування слід розуміти ризик можливих збитків унаслідок неправильної стратегії чи тактики на ринку збуту певної продукції.

Оцінювати кожний із видів ризику можна за допомогою різних методів і моделей. Так, для оцінювання ступеня індивідуального комерційного кредитного ризику підприємства можна використати модель оцінювання фінансового стану позичальника на підставі різних економічних показників із застосуванням коефіцієнтного аналізу[1].

Під час укладання угоди щодо комерційного кредитування забезпечення, зазвичай, не передбачається. Щоб захистити себе хоч якимось чином, підприємство-кредитор, наприклад, може вимагати від покупця надати йому банківські гарантії або може застрахувати свою дебіторську заборгованість. Крім того, з метою зниження ступеня кредитного ризику, підприємство може створити резерв коштів для покриття можливих збитків, які зумовлені виникненням сумнівних боргів, проводити диверсифікацію свого кредитного портфеля та встановлювати відповідні ліміти щодо обсягу реалізації продукції, відстрочки платежу тощо[1].

Для більш ефективного управління ризиками, зокрема кредитними, на підприємстві може бути створено спеціальний підрозділ – відділ управління ризиками, який очолює ризик-менеджер, одним з основних функціональних обов'язків якого є координація діяльності всіх підрозділів підприємства щодо управління ризиками. Ризик-менеджер формує організаційну структуру управління ризиками підприємства та розробляє основні положення та інструкції. У випадку малого та середнього підприємства функції такого ризик-менеджера можуть бути делеговані начальнику відділу продажу чи фінансовому аналітику.

Проблема управління комерційним кредитним ризиком виробничого підприємства на сьогодні є надзвичайно актуальною. Водночас приділяється недостатньо уваги у вітчизняній науковій літературі проблемам комерційного кредитування як сфери діяльності підприємства, якій притаманні різні ризики. Для управління ризиками у сфері комерційного кредитування можна застосовувати загальноприйнятий концептуальний підхід, що передбачає такі кроки: 1) аналіз ризику; 2) вибір методів управління ризиком; 3) реалізація заходів щодо зниження ступеня ризику; 4) контроль результатів.

Запропонований концептуальний підхід до класифікації комерційного кредитного ризику виробничого підприємства дає змогу отримати логічні продуктивні напрями щодо розробки методів кількісного оцінювання ступеня відповідних ризиків, раціональної системи методів та інструментарію управління ними. Подальші дослідження потрібно спрямовувати на вивчення специфічних ризиків, які пов'язані зі способом надання комерційного кредиту.

Примітки:

1.Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: Навч. посібник. – К.: КНТЕУ, 2008. – 274с.
2.Версаль Н.І., Дорошенко Т.В. Теорія кредиту: Навч. посібник. – К.: Сузір'я, 2007. – 483с.
3.Скіцько В.І. Методи та способи управління дебіторською заборгованістю: Підручник. – К.: КНЕУ,2006. – С.239.

Nataliya Komarevtseva
Ivan Franko National University of L'viv

COMMERCIAL CREDIT RISK OF AN ENTERPRISE

The article studies the problem of a commercial credit risk of an enterprise. Classification of such risks is offered, its similarities and fundamental difference from the credit risk of a commercial bank are demonstrated, steps in the risk analysis are considered.

Лідія Комарницька
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИПУСК КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ЯК МЕТОД ЗАЛУЧЕННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ

Основу фінансової бази підприємства складає власний капітал, проте, ефективна діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикових коштів. Вони дають змогу значно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, прискорити формування різних цільових фондів та підвищити ринкову вартість підприємства.

Актуальність теми. В останні роки залучення фінансових ресурсів через механізм емісії облігацій набуває особливої актуальності в умовах кризи, адже на тлі істотного скорочення ринків акцій, облігації дають змогу емітентам отримати нові альтернативні джерела фінансування. Сьогодні одним із важливих сегментів фінансового ринку є ринок корпоративних облігацій, який через свій динамічний розвиток протягом останніх років став суттєво впливати на розвиток економіки в Україні.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питання щодо джерел формування капіталу підприємства досліджували у свої працях такі вчені як М. Кужельний, О. Горбань, О. Суляєв, С. Мних, Л. Нападовська, А. Поддєрьогін, В. Шафран, Ю. Прозоров, О. Вальчишен, О. Мозговий, С. Мошенський, О. Охріменко, Д. Ткаченко та ін., проте не достатньо висвітленими залишаються питання визначення ролі і місця корпоративних облігацій у залученні позикових коштів на фінансовому ринку України, а також перспективи використання даного механізму підприємствами держави.

Метою роботи є з'ясування основних переваг і недоліків залучення коштів шляхом випуску облігацій в порівнянні з іншими можливими методами для забезпечення раціонального вибору джерел формування фінансового капіталу.

Виклад основного матеріалу. Акціонерні товариства можуть залучати кошти шляхом додаткової емісії акцій, випуску облігацій чи отримання кредиту. Загалом вибір необхідно робити виходячи з позиції фінансової ефективності або з точки зору корпоративного управління, результатом чого повинна бути оптимальна структура капіталу[2].

У сучасних умовах порівняно найдешевшим і найлегшим способом залучення додаткового капіталу є випуск корпоративних облігацій. Корпоративна облігація – це борговий цінний папір, випущений суб'єктом господарювання для залучення грошових коштів з фінансового ринку на розвиток власного бізнесу, який свідчить про зобов'язання емітента перед власником облігації виконати всі положення умов випуску цінного паперу. З іншого боку, для інвестора, корпоративні облігації є цінними паперами з гарантованою та стабільною виплатою доходу, що є однією із суттєвих переваг перед банківськими депозитами та акціями[3].

Залучення капіталу у формі випуску облігацій забезпечує такі переваги для підприємства в порівнянні з кредитом:

- облігації дешевші за кредити. Купонна ставка за облігаціями, як правило, є середньою від ставок за кредитами та депозитами банків, що вигідно як позичальникам, так і кредиторам;
- обсяг випуску облігацій перевищує обсяг кредитування. На відміну від банків, що мають певні обмеження щодо суми видачі кредитів для одного клієнта, емісія облігацій дає змогу залучити значно більший обсяг коштів на більш тривалий термін;
- при випуску облігацій не потрібна оцінка чи страхування майна тобто, як правило, необхідні менші затрати ніж для отримання кредиту;
- немає обов'язкової необхідності забезпечувати облігації заставою, як того вимагає банківський кредит;

- можливість оперативно регулювати обсяг випуску і вартість обслуговування боргу, на що часто існують обмеження у звичайних кредитно-грошових відносинах. В залежності від ситуації на ринку, емітент облігацій може продавати їх по курсовій вартості, що робить залучення коштів ще дешевшим;
- можливість отримувати товарні кредити на вигідніших умовах та поступово знижувати вартість боргу набагато нижче кредитів завдяки формуванню публічної кредитної історії в той час як кредитна історія підприємства з конкретним банком відома обмеженому колу осіб.

Водночас можна виділити низку переваг облігацій в порівнянні з емісією акцій. По-перше, випуск облігацій не передбачає втрати контролю над управлінням товариством; по-друге, облігації можуть бути емітовані на відносно невисоких ставках відсотка , порівняно з процентами за банківський кредит чи дивідендами за акціями і по-третє, облігації мають більше можливостей обігу ніж акції завдяки меншому рівню ризику для інвестора, оскільки вони забезпечені майном товариства. [1]

Окремо слід відзначити можливості податкового планування, яке можливо реалізувати за допомогою власних облігацій. Наприклад, передбачивши виплату відсотків за облігаціями перед закінченням звітного періоду.

Головним недоліком випуску облігацій для підприємства є обов'язкова державна реєстрація, а також вимоги до прозорої діяльності підприємства, у чому зазвичай незацікавлені керівники, віддаючи перевагу банківському кредиту. Крім того, облігації не можуть бути емітовані для покриття тимчасової нестачі грошових коштів чи формування статутного капіталу. Враховуючи наявний стан ринку, лише великі галузеві підприємства зі сталою доброю репутацією можуть вдало провести емісію облігацій, молодим компаніям вигідно починати з випуску векселів для того, щоб познайомити ринок зі своїм підприємством та зацікавити потенційних інвесторів.

Висновки. Отже, емісія корпоративних облігацій підприємством – реальна можливість залучити додаткове фінансування на умовах, які встановлює підприємство самостійно та водночас це тривалий та складний процес. Як правило, при залученні незначного обсягу грошових коштів випуск облігацій не вигідний оскільки вартість і терміни випуску можуть перевищувати корисний ефект від їх розміщення. Проте можна не сумніватися, що формування іміджу надійного "облігаційного" позичальника і публічної кредитної історії може стати дуже цінним нематеріальним активом підприємства, завдяки якому воно надалі зможе значно здешевити вартість позикового фінансування.

Примітки:

1. Азарова А.О. Джерела формування та способи залучення позикового капіталу//Економічний простір.- 2008.-№15.-С.126-135.
2. Гуцуляк О.Ю. Способи залучення коштів українськими акціонерними товариствами //Електронний архів наукових публікацій.-2003.- С.245-250
3. Хмарська Я.В. Корпоративні облігації в умовах нестабільності економіки України//Серія економічні науки.- 2009.- №52.- С.131-137

Lidia Komarnytska
Ivan Franko National University of L'viv

ISSUANCE OF CORPORATE BONDS AS A METHOD OF ATTRACTING LOAN CAPITAL

Issuance of corporate bonds now - the cheapest and easiest way to attract additional capital and also a long and difficult process. The analysis of the main advantages of corporate bond issuance in comparison with the issue of shares and bank loans for the rational choice sources of financial capital. Also found that the corporate bond market significantly affects the economy of Ukraine in recent years because of its dynamic development.

Оксана Конанець
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРШЕ УКРАЇНСЬКЕ ТОВАРИСТВО СТРАХУВАННЯ ВІД ВОГНЮ «ДНІСТЕР»

З огляду на характер багаторічної діяльності страхового товариства «Дністер», цей страховий заклад відіграв роль наріжного каменю у фундаменті сучасного, відродженого національного страхового ринку України та став вагомою цеглиною у розбудові економічної історії сусідніх народів.

Хоча це одна з промовистих сторінок нашої національної історії, та, на жаль, у сучасній українській навчальній літературі витоком національного страхового ринку не приділяється належної уваги. Адже, тільки вивчаючи історію, ми можемо правильно оцінити і зрозуміти сучасний стан страхової справи [3].

Питаннями історичного розвитку перших українських страхових організацій займалися: М.Клапків [2], Ю.Клапків [3], І.Гац [1], В.Плиса [4] та інші.

До отримання Україною статусу незалежної держави страхування проводили згідно з економічними, соціальними та правовими умовами, що існували у відповідний період. Найдавнішим способом страхового захисту в Україні, як і в усьому світі, було взаємне страхування. У містах діяли товариства взаємного страхування від вогню. Ці товариства обслуговували ризики здебільшого великих домовласників, купців і фабрикантів.

У другій половині XIX ст. спектр страхових послуг був досить широким, але найпопулярнішим і надалі залишалося страхування від вогню. Страхові товариства приймали заяви на страхування будівель, тварин, меблів, вантажів. Набуло поширення страхування життя.

Цікавою є історія розвитку страхових відносин на землях Західної України, де почали свою діяльність перші національні страхові товариства "Дністер" та "Карпатія" [4].

Безпосередніми ініціаторами організації «Дністра» виступили патріотично настроєні кола галицької української інтелігенції, греко-католицького духовенства, представники міщан та селян. Головним організатором товариства став відомий громадський діяч Василь Нагорний, а серед засновників були відомі представники кооперативного руху на чолі з Костем Левицьким, Стефаном Федьком, Дем'яном Савчаком.

Страхове товариство «Дністер» за статутом було господарським об'єднанням взаємного типу. Такі товариства за чинним законодавством зобов'язувалися заявити значний засновницький капітал – статутний фонд. Отже, як це й вимагалося, статутний фонд «Дністра» у розмірі 50 тисяч золотих австрійських ринських було сформовано шляхом підписки – купівлі акцій вартістю 100 ринських кожна.

Після розв'язання основних фінансових питань було проведено організаційні збори засновників. Збори, які відбулися 20 червня 1892 р., обрали керівні органи товариства: наглядову раду, ревізійну комісію та виконавчу дирекцію. Першим президентом «Дністра» став доктор Теофілій Бережницький, а директором – доктор Ярослав Кулачківський, котрий досить

уміло керував товариством перших сімнадцять років. Почесним президентом було обрано львівського митрополита Сильвестра Сембратовича, а після його смерті, з 1901 року, – митрополита Андрея Шептицького.

Товариство активно почало свою діяльність передусім на землях, компактно заселених українцями, де воно відчуло активне сприяння, а тому мало значний успіх. Від початку свого існування «Дністер» налагодив добрі стосунки з іншими, навіть конкурентними страховими товариствами, які діяли на тій же території.

Об'єктом страхування у «Дністрі» могло бути будь-яке рухоме чи нерухоме майно, якому загрожувало знищення або пошкодження від вогню. Трохи згодом керівництвом «Дністра» планувалося ввести також страхування сільськогосподарських культур від граду. Страхування майна здійснювалося на тривалий або ж на короткий термін – за бажанням страхувальника. Крім того, на вибір страхувальника пропонувалося кілька варіантів страхування рухомого майна.

У своїй практиці «Дністер застосовував розгалужену мережу тарифів страхових внесків, глибоко диференційованих відповідно до ступенів ризику настання пожежі на кожному із застрахованих об'єктів.

У своїй діяльності «Дністер» застосував різні форми страхових полісів, що залежало від об'єкта страхування: страхування будівель позначені літерою «А»; страхування рухомого майна і тварин – позначені літерою «Б»; страхування зернових у соломі – позначені літерою «В». Таким чином, якщо страхувальник страхував одночасно будівлі, тварини та урожай зернових у соломі, то на всі об'єкти виписувалися окремі форми полісів.

Чимало коштів товариство жертвувало на проведення різних заходів, спрямованих на підтримку та розвиток українських патріотичних організацій. «Дністер» став символом економічного процвітання українського суспільства у тогочасній Галичині.

З 1909 р. керівництво Дністра очолив відомий громадський діяч, юрист і підприємець Стефан Федак. Під його проводом у передвоєнні роки «Дністер» розвивався особливо динамічно: у портфелі «Дністра» було понад 272 тис. полісів застрахованих господарств із 3890 місцевостей на загальну суму 312 млн. крон.

Страхування життя наприкінці XIX ст. не мало такої ж популярності серед українського населення, як страхування від вогню. Саме тому товариство «Дністер» і не робило спроб отримати концесію на здійснення безпосередніх операцій із страхування життя. Однак, щоб задовольнити наявний попит на страховий захист життя, товариство «Дністер» через свою агентуру за відповідну комісійну винагороду пропонувало своїм клієнтам таке страхування від імені краківського товариства «Флоріанка», з яким не лише конкурувало у галузі страхування від вогню, а й підтримувало вигідні партнерські відносини. Страхування життя було багатоваріантним і охоплювало такі види:

1.) Страхування на випадок смерті;
2.) Страхування на випадок смерті із скороченою сплатою премії;
3.) Мішане страхування на випадок дожиття або смерті застрахованого;
4.) Страхування дітей до повноліття;
5.) Страхування життя з невизначеним строком виплати страхової суми.

Коли на початку Першої світової війни Галичину зайняли російські війська, з боку окупаційної адміністрації надійшла вимога припинити господарську діяльність усіма центральними українськими установами – як приватними, так і кооперативними. Військова жандармерія проводила обшуки в офісах українських товариств і, зокрема, конфіскувала кошти товариства «Дністер», що зробило неможливою його подальшу кредитно-страхову діяльність [2].

З липня 1919 р. вся Галичина була окупована Польщею. Розпочався процес спольщення, як результат – товариство «Дністер» відчувало упереджене ставлення польської адміністрації.

Польська адміністрація обмежила діяльність «Дністра» тільки територією Галичини. Компанія була позбавлена ліцензії на «на забезпечення від вогню» в 1935 році, їй залишили тільки право на страхування рухомого майна. В 1937 р. страхове товариство «Дністер» мало в цій сфері страхування 14502 поліси на загальну суму 19 406 721 злотих, в страхуванні від крадіжки із зломом – 1325 полісів на суму понад 4 млн. злотих.

Діяльність страхової організації «Дністер» була припинена восени 1939 року зі вступом Червоної Армії на територію Західної України. Радянський режим призупинив діяльність будь-яких господарських об'єднань, які не відповідали їх інтересам, і все надбання цих господарських суб'єктів було націоналізоване [1].

Примітки:

1. Гац І. Були такі компанії: «Карпатія», «Дністер». // Україна-BUSINESS. – 1997. - № 25. – С. 2,3.
2. Клапків М.С. З історії зародження національного страхового ринку // Фінанси України. – 1998. - № 1. – С. 81-94.
3. Клапків М.С. Клапків Ю.М. Витоки національного страхового ринку України: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 275с.
4. Плиса В.Й. Страхування: Підручник. – Київ: Каравела,2010. – 472с.

Oksana Konanets
Ivan Franko National University of L'viv

THE FIRST FIRE INSURANCE UKRAINIAN COMPANY "DNISTER"

Taking into consideration the long term behavior of the insurance company "Dnister" , this insurance institution played a role of a cornerstone in the foundation of the modern, revived, national insurance market of Ukraine and became an essential part in building the economic history of neighboring.

Роксолана Копер
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ І НАПРЯМИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Податок на додану вартість (далі – ПДВ) є одним із найбільш проблемних непрямих податків сучасної податкової системи України, що значно впливає на зовнішньоекономічну діяльність експортерів. Виходячи із принципу призначення, який застосовується в багатьох країнах ЄС та СНД, експортери зустрічаються з проблемою відшкодування вхідного ПДВ від держави, сплаченого ними при виробництві експортної продукції. Проте механізм відшкодування ПДВ у світі на сьогодні не є досконалим, що дозволяє здійснювати тіньові операції і завдає великих труднощів для законослухняних платників податків.

Зрештою, держава не схильна і часто не в змозі відшкодувати ПДВ у відповідний термін і, таким чином, безперервно кредитується за рахунок експортерів. Оскільки ця ситуація цілком вигідна для держави, вона створює платникам податку численні перешкоди для відшкодування ПДВ [1, с. 15].

Дослідженню особливостей механізму стягнення, адміністрування і відшкодування ПДВ присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів і практиків. Серед них виділяються праці Андрущенко В., Василик О., Даниленко А., Журавльова Ю., Кулик П., Лукьяненко Е., Луніна І., Опарін В., Соколовська А. тва інші.

Метою даного дослідження є комплексне дослідження напрямків збільшення ефективності механізму відшкодування ПДВ. Актуальність питання щодо справляння ПДВ стоїть гостро і потребує глибокого аналізу, враховуючи економічну ситуацію країни, сучасний стан і специфіку функціонування податкової системи. Поставлені завдання стосуються, передусім, пошуку спроб удосконалення механізму справляння ПДВ задля підвищення ефективності надходжень до державного бюджету та встановлення помірного рівня податкового тягаря.

Головним недоліком застосування податку на додану вартість, як і взагалі функціонування податкової системи України, є нестабільність законодавчого підґрунтя. Часті зміни ставок ПДВ підривають здатність проводити його ефективне адміністрування: був встановлений розмір 28% ПДВ 20.12.1991 року, а 26.12.1992 р. ставку податку знижено до 20% – як наслідок – дефіцит бюджету, що викликав у 1993 році підвищення до рівня 28% , що в свою чергу призвело до масового ухилення від сплати податку, і викликало необхідність зниження знову до рівня 20% [2, с. 160].

Сьогодні виникає необхідність зміни розмірів ставок ПДВ у сторону зниження або диференціації. Але вдаватись до змін розміру ставки ПДВ не потрібно, а потрібно розширити базу оподаткування.

Регресивність і соціальна несправедливість податку обґрунтовує перейти до диференціації ставок відповідно різних груп товарів або до зниження існуючої. Хоча й існує думка, що встановлення диференційованих ставок ПДВ може лише ускладнити процес його обчислення і адміністрування та призвести до численних зловживань.

Також існує думка, що необхідно відмовитися взагалі від ПДВ, оскільки цей податок виступає джерелом нагромадження корупційних коштів в умовах переважно торгівельно-перепродувального господарювання і дає можливість правлячій еліті використовувати цей податок як певний амортизатор бюджету [1, с.19].

Здійснюючи податкову реформу, необхідно підвищувати стандартну ставку ПДВ, враховуючи досвід промислово розвинених країн до рівня 25% (як у Данії, Норвегії), що призведе до посилення мотивації до експорту та утворить додаткові бар'єри для імпорту, що сприятиме розвитку вітчизняного виробництва [3, с.15].

Утворення заборгованості з відшкодування ПДВ призводить до зниження конкурентоспроможності українського експорту, змушуючи компанії піднімати ціни на свою продукцію та скорочувати витрати на модернізацію виробництва. Серед наслідків неповернення заборгованості – зниження стимулів до інвестування в експортоорієнтовані виробництва, погіршення ділового середовища, обмеження можливостей для зростання економіки.

Попри запровадження системи автоматичного відшкодування ПДВ 2011 року Законм №3609 [7] та зменшення обсягу заборгованості, немає впевненості в тому, що вона не почне зростати знову внаслідок чергового погіршення економічної ситуації. Основними системними проблемами адміністрування ПДВ лишаються[5]:

1.Рівень законодавчого забезпечення та виконання судових рішень (на користь платників податків) досі низький. Суди ігнорують порушення з боку податкової, а санкції проти компаній часто зумовлені політичним переслідуванням чи спробами захоплення підприємств. Держава не несе відповідальності за порушення податкового законодавства в частині недотримання термінів повернення ПДВ. Судовий процес зазвичай невигідний для експортерів, адже спірна сума вилучається і вони не можуть користуватися нею під час процесу.

2.Інституційний потенціал податкової служби не дає їй змоги ефективно виконувати поставлені завдання. Податкова служба стикається з адміністративними та ресурсними обмеженнями – браком персоналу та досвіду, наприклад, горизонтального моніторингу.

3.Підхід до адміністрування ПДВ хибний. На відміну від інших країн податкова служба України не допускає великої самостійності підприємств під час сплати ПДВ, аргументуючи це низьким рівнем культури сплати податків. Відповідно, вона змушена підміняти вибіркову перевірку компаній групи підвищеного ризику обтяжливими для підприємств і самих податківців перевірками та вимогами ще до факту відшкодування ПДВ.

Фінансова та економічна криза 2008-2009 років загострила давню проблему адміністрування ПДВ: обсяг заборгованості перед експортерами збільшився саме тоді, коли вартість капіталу для бізнесу зросла. Проте навіть відновлення економіки у 2010-2011 роках не дало змоги позбутися проблеми.

Загалом за 2011 рік грошовими коштами було відшкодовано 42,8 млрд. грн. ПДВ, з яких 38,7 млрд. грн. отримали підприємства-експортери. Утім, у багатьох підприємств проблему вирішено не було, зокрема тому, що вони не змогли скористатися механізмами відшкодування ПДВ, запровадженими в 2010-2011 роках. Наприклад, автоматичне відшкодування ПДВ отримують переважно великі підприємства, тимчасом як багато малих і середніх компаній не в змозі виконати вимоги, необхідні для автоматичного відшкодування. Як наслідок, чимало підприємств досі не отримали повернення заборгованості, що сформувалася за багато місяців чи навіть років [5] .

На початок 2012 року загальний обсяг заборгованості з відшкодування ПДВ становив 4,6 млрд. грн., або 0,4% ВВП України. Частину цієї суми становить борг, що утворився за кілька попередніх років [5].

Невідшкодування ПДВ перешкоджає залученню інвестицій в економіку України. Інвесторів відлякує те, що держава не дотримується власних законів і те, що захист власних інтересів через суд – витратний і малорезультативний процес.

Крім того, конкурентне середовище викривлюється, адже є підприємства, що мають змогу домагатися вчасного відшкодування ПДВ різноманітними способами, законними чи незаконними. Нерівні умови конкуренції ведуть до неоптимального використання ресурсів в економіці і можуть мати наслідком монополізацію окремих сегментів ринку та суттєве підвищення цін на деякі товари та послуги.

У разі неповернення ПДВ експортерам він перетворюється з податку на споживання на податок на виробництво, що знижує конкурентоспроможність вітчизняних компаній.

Через нестачу обігових коштів підприємства змушені підвищувати ціни на свою продукцію та відкладати модернізацію [2, с.148].

Брак обігових коштів і надмірний податковий тиск належать до найважливіших чинників, що не дають змоги підприємствам нарощувати виробництво. За даними опитування Національного банку України за четвертий квартал 2011 року, надмірний податковий тиск суттєво перешкоджає діяльності 45% підприємств, брак обігових коштів – 40% підприємств[1, с. 9] .

У переробній промисловості і надмірний податковий тиск, і брак обігових коштів завдають клопоту 43% підприємств. Так само, як і загалом в економіці, ці чинники поступаються за важливістю лише зависоким цінам на енергоносії і сировину та матеріали.

Якщо ПДВ повертають не в належний час, а із запізненням, платник зазнає фінансових втрат: вилучаються кошти, які могли б приносити дохід. Наприклад, 1 млрд. грн.. заборгованості впродовж року під 15% річних означає втрати на рівні 150 млн. грн.. [5].

До затримок із відшкодування ПДВ призводять передусім спроби уряду наростити доходи бюджету і змусити підприємства платити більше податків. Зокрема підприємства потерпають від численних зловживань у сфері сплати податків, які стають підставою для неповернення ПДВ.

Формування податкового кредиту відбувається за умов, коли підприємства використовують багатоланцюжкову схему виробництва за участі великої кількості контрагентів. У цьому ланцюжку може з'явитися недобросовісний платник податку, який відображає приріст недоплати або реструктурує заборгованість, або ж підставна компанія-одноденка, на яку через трансферне ціноутворення переносять оподатковувану базу, а гроші знімають готівкою чи за допомогою вексельних схем переказують на інші компанії.

Такі випадки змушують податкову службу відмовляти у поверненні ПДВ усім підприємствам у ланцюжку. Податкова починає перевіряти весь ланцюжок для підтвердження сум ПДВ, заявлених до відшкодування. Це, своєю чергою, призводить до появи заборгованості з відшкодування ПДВ добросовісним платникам податку. Крім того, термін перевірок і відшкодування ПДВ збільшується, якщо підприємство декларує збиток і низький коефіцієнт обсягу експортних операцій (до 3%). Так, 2010 року податкова розпочала операцію «Бюджет», що має на меті збільшити суму донарахованих податків і зменшити заявлені до відшкодування суми ПДВ[5] .

До того ж проблему загострює складна економічна ситуація: уряд вдається до використання ПДВ, який він мав би повернути експортерам, як дешевого кредитного ресурсу. Саме під час фінансової та економічної кризи уряд допустив різке зростання заборгованості з відшкодування ПДВ – до понад 21 млрд. грн.. на початок 2010 року[5] .

До способів розв'язання проблем з відшкодування ПДВ відносять випуск ПДВ-облігацій. Такі облігації можуть торгуватися на вторинному ринку, що дає змогу одразу ж після їх отримання повернути частину боргу з ПВД «живими грошима».

Підприємства, у яких була заборгованість з відшкодування ПДВ до 1 травня 2010 року, могли добровільно відмовитися від цього боргу, отримавши ПДВ–ОВДП. Таким чином було відшкодовано 16,7 млрд. грн. боргу. Утім, облігації лише знижують гостроту проблеми вимивання обігових коштів підприємств. Самої проблеми виникнення боргу вони не вирішують [3, с.87].

У Податковому кодексі передбачено можливість повернення ПДВ платникам автоматично – упродовж 26 днів (а не 40, як за звичайною процедурою), без проведення виїзних фіскальних перевірок і з іншими заходами для прискорення процесу. З березня 2011 року компанії можуть отримати автоматичне відшкодування ПДВ за низки умов, зокрема таких[5]:

– частка операцій, до яких застосовують нульову ставку, становить не менш як 40% загального обсягу поставок;
– загальна сума розбіжностей між податковим кредитом та податковими зобов'язаннями контрагентів не перевищує 10% заявленої платником податків суми бюджетного відшкодування;
– середня заробітна плата не менш як у два з половиною рази перевищує мінімальний встановлений законодавством рівень.

Також до способів вирішення проблеми відшкодування ПДВ відносять горизонтальний моніторинг. У середині 2011 року Державна податкова служба почала здійснювати експеримент із запровадження горизонтального моніторингу. Наразі угоди про горизонтальний моніторинг укладено з кількома великими платниками податків. На початок 2012 року підприємство могло претендувати на отримання автоматичного відшкодування ПДВ, якщо середня зарплата на ньому становила не менш як 2 543 грн. Тим часом у січні 2012 року зарплати у виробництві одягу становили 1 524 грн., виробництві шкіри та виробів зі шкіри – 1 642 грн., обробці деревини та виробництві виробів з деревини – 1 803 грн. [5].

Отже, з наведених вище фактів можна зробити висновок, що в Україні спостерігається тенденція до зниження фіскальної ефективності ПДВ і, як наслідок, вимог відшкодування податку в порівнянні з темпами зростання ВВП. Оптимальним шляхом його реформування слід вважати подальше удосконалення механізму ПДВ та одночасної адаптації вітчизняного законодавства з питань ПДВ до норм ЄС.

Враховуючи вищезазначене, податкові органи здійснюватимуть певні заходи щодо підвищення ефективності адміністрування ПДВ. Найпривабливішими і достатньою мірою безболісними з них для підприємств на сьогодні є запровадження електронної звітності з ПДВ і відшкодування ПДВ за рахунок ОВДП. В той же час введення ПДВ-рахунків з огляду на стан економіки країни не є доцільним.

Примітки:

1. Журавльова Ю.Ю. Платоспроможність підприємства та шляхи її забезпечення: монографія / Укоопспілка; Полтавський ун-т споживчої кооперації України. Кафедра фінансів. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 20 с.
2. Даниленко А. І. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. / [Даниленко А.І., Білик М.Д, Кошик О.М. та ін.]; за ред. А.І.Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – Т.3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління. – К. : Фенікс, 2008. – 307 с.
3. Кулик П. Л. Податок на додану вартість в умовах інтеграції України до ЄС / П.Л.Кулик // Збірник наукових праць НУДПСУ. – 2010. – №1. – С. 180-185.
4. Лукьяненко Е.В. Податкове регулювання міжнародної торгівлі товарами: монографія/ Лукьяненко Е.В. / НАН України. – Донецьк, 2009. – 112с.
5. Поточні зобов'язання за видами економічної діяльності станом на 31 березня 2011 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua
7. Закон України від 07.07.2011 №3609-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо удосконалення норм Податкового кодексу України» від 07.07.2011 №3609-VI

Ольга Корицька
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТЬ «ОЦІНКА» ТА «ОЦІНЮВАННЯ» В АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки України важливе значення має своєчасний та об'єктивний збір інформації про діяльність підприємств усіх видів економічної діяльності. Промисловість є незамінною складовою розвитку національної

економіки. Достовірний, оперативний та якісний аналіз діяльності підприємств такого сектору потребує залучення науково розроблених затверджених методик та методологій розрахунку.

Метою дослідження є огляд існуючих трактувань термінів «оцінка» та «оцінювання» у процесі здійснення аналізу господарської діяльності промислових підприємств України. На даний момент немає чітких правил вживання таких термінів. Вказана проблема є актуальною, адже відсутній узгоджений підхід стосовно тлумачення та використання представлених понять.

Комплексний огляд та порівняння запропонованих термінів здійснювались у трьох площинах: використання в бухгалтерському обліку, економічному аналізі та статистичному аналізі.

Питання вживання «оцінки» та «оцінювання» в бухгалтерському обліку, економічному та статистичному аналізі частково відображені в працях М. І. Бондар, Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, М. В. Кужельного, Л. Г. Ловінської, Є. В. Мниха, В. Ф. Палія, В. В. Сопко [1, 4, 5, 6].

Оцінка є складовою частиною елементів методу бухгалтерського обліку. Вивчення теоретичних засад вживання поняття «оцінка» показало, що більшість українських авторів трактують її саме як складову методу бухгалтерського обліку. На думку В. Григор'єва та І. Островкіна «оцінка – це процес визначення вартості об'єкта» [2, с. 9]. Л. Г. Ловінською запропоновано таке визначення оцінки: «Оцінка – це складова методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку, створення якісних характеристик обліково-економічної інформації та інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства і ефективності його менеджменту» [4 с.16].

Процес здійснення оцінки характеризується наданням об'єктам бухгалтерського обліку грошових величин, що виступають оціночним показником активів і зобов'язань підприємства. Оцінка використовується як підсумкова величина, завдяки якій здійснюють узагальнений аналіз діяльності промислових підприємств як окремого регіону так держави в цілому.

У бухгалтерському обліку термін «оцінювання» вживається для відображення сукупності етапів послідовного висвітлення доходів, витрат та фінансових результатів діяльності підприємств. Є науковці, які здійснюють ототожнення понять «оцінка» та «оцінювання». Зокрема, В. В. Сопко вартісне оцінювання вважає «складовою методу бухгалтерського обліку та його принципом, за відсутності якої бухгалтерський облік за двоїстою (подвійною) системою не може здійснюватися» [13, с.60]. У Ю. А. Вериги та М. О. Виноградової оцінка та оцінювання виступають взаємодоповнюваними поняттями, такими, що «оцінювання як процес ведення бухгалтерського обліку передбачає порядок оцінки господарських засобів, джерел їх формування» [1].

Використання «оцінки» та «оцінювання в економічному аналізі також є важливим, адже основною метою економічного аналізу є оцінити місце господарського суб'єкта у ринковому середовищі. Саме завдяки оцінці та оцінюванню забезпечується така можливість. «Оцінка» тут виступає як порівняння фактичного стану з передбаченим та можливим, коли відбувається співставлення наявних результатів господарювання з прогнозованими, бажаними та можливими. З іншого боку, «оцінка» трактується як визначення стану підприємства за допомогою системи наявних показників.

Під «оцінюванням» розуміють узагальнення результатів аналізу, що базується на вивченні стану об'єкта та вимірюванні впливу на нього окремих факторів. Оцінювання в економічному аналізі здійснюють з використанням наявних прийомів та методів, таких, наприклад, як порівняння та групування.

Використання понять оцінки та оцінювання в статистичному аналізі є дещо схожим з економічним. Оцінювання промислового підприємства – це процес якісного та кількісного дослідження стану об'єкта. Оцінка – це характеристика певного об'єкта чи процесу, такого як персонал, робочий час, обсяги виробництва, матеріаломісткість, реалізація продукції. Однак, разом з тим, в статистиці існує окреме трактування досліджуваних термінів. Статистичні оцінки – функції від результатів спостережень, що використовуються для статистичного оцінювання невідомих параметрів розподілу вірогідності випадкових величин, що вивчаються [3]. Статистичне оцінювання – сукупність способів в математичній статистиці для наближеного визначення невідомих розподілів вірогідності за результатами спостережень [3].

Отже, трактування оцінки та оцінювання в бухгалтерському обліку, економічному та статистичному аналізі характеризується як ототожненням так і розмежуванням зазначених понять. Правильне їх вживання в процесі аналізу господарського стану промислових підприємств є запорукою адекватного відображення дослідження даного сектора економіки.

Примітки:

1. Верига Ю. А. Бухгалтерський облік / Ю. А. Верига, М. О. Виноградова, Т. В. Гладких [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ebooktime.net/book_11.html;
2. Григорьев В. В. Оценка предприятий. Имущественний поход: учеб.-практ. пособие / В. В. Григорьев, И. М. Осторовкин. – М.: Дело, 1999. – 224 с.;
3. Крамер Г. В. Математичні методи статистики / Г. В. Крамер. – М., 1975. – 430 с.;
4. Ловінська Л.Г. Оцінка в сучасній системі бухгалтерського обліку підприємств України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук: 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (підприємств промисловості)"/ Л.Г. Ловинська. - К., 2007 – 29, [1] с.;
5. Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник: Вид. 2-ге передоб. та доп. / Є. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472с.;
6. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. — 3-тє вид., перероб. і доп./ В. В. Сопко.— К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.

Olga Koritska
Ivan Franko National University of L'viv

INTERPRETATION OF CONCEPTS «ASSESSMENT» AND «EVALUATION» IN THE ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

In theses expose the main use of the terms «assessment» and «evaluation». Researched how these concepts are treated in accounting, statistical and economic analysis. In this study conducted a comparative analysis. Most authors consider assessment an integral method of accounting. There are scientists engaged the identification of the concepts of «assessment» and «evaluation». Correctly use of these terms is the key to an adequate reflection of the research sector.

Дмитро Корнелюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ В УМОВАХ ПЕРЕНАСИЧЕННЯ РЕКЛАМНОГО ПРОСТОРУ

На сьогоднішній день очевидною стала низька ефективність традиційних маркетингових комунікацій, зокрема реклами. Незважаючи на те, що споживач ігнорує чисельні рекламні повідомлення, виробники товарів і послуг далі продовжують збільшувати свої рекламні бюджети, звично списуючи чималі суми в графу „витрати". У результаті формується унікальне явище, коли обсяги збуту медіапродукції низької якості продовжую зростати на ринку всупереч здоровому глузду. Дійсно, з року в рік рекламні бюджети зростають все більше і більше, при чому не лише на національному рівні, але й у світовому масштабі.

Як наслідок, маркетологи почали говорити про кризу маркетингових комунікацій. Опишемо її риси. Сьогодні ми начебто бачимо як динамічно розвиваються технології просування, якісно змінюється традиційний інструментарій маркетингу та збільшується обсяг рекламних повідомлень. Одночасно з цим реклама не виконує своїх базових функцій – не впливає на вибір споживача, не встановлює контакту з аудиторією, не переконує в перевагах товару чи послуги.

Першочерговою причиною падіння ефективності рекламних кампаній є перенасичення ними інформаційного простору. Незважаючи на це, у боротьбі за увагу споживача компанії у своїй маркетинговій комунікаційній політиці продовжують застосовувати технології, які, головним чином, стосуються збільшення рекламних площ, обсягів та тривалості рекламної кампанії. Перенасичення рекламного простору має місце не лише на телебаченні, але це стосується і зовнішньої реклами, місць касового обслуговування в супермаркетах.

Ще одна тенденція розвитку сучасної споживчої моделі – це нігілізм, або заперечення цінності бренду. Споживач більше не бажає бути об'єктом маніпуляцій і свідомо уникає впливу реклами. Він відчуває в собі здатність самостійно ухвалювати рішення. Сучасний покупець знає правила гри і не бажає виступати в ролі спонсора війни мегабрендів у вигляді рекламних кампаній, які лише підвищують вартість товару. Альтернативою дорогих брендів виступають торгівельні марки–двійники, які принципово не беруть участь в рекламній ротації. Такий товар призначений для споживачів–інтелектуалів та новаторів, які ухвалюють рішення про покупку на підставі порівняльного аналізу якісних характеристик і можливостей самого продукту, а не тих цінностей, які пропагуються у рекламному повідомленні.

У таких умовах постає необхідність реструктуризації маркетингових комунікаційних кампаній.

На нашу думку, для виходу маркетингу з глобальної рекламної кризи, у першу чергу необхідно змінити саму ідеологію рекламного повідомлення. Воно повинне трансформуватися і перейти від масового, безособового звернення до особистої комунікації з цільовою групою через канали прямого двостороннього зв'язку.

Друге, що необхідно зробити в рамках програми антикризових дій, – здійснити детальну сегментацію своєї цільової аудиторії за вагомими критеріями і принциповими характеристиками. Чим точніше буде визначений споживчий сегмент, тим більш реалістично й яскраво буде відображений багатогранний характер потреб і очікувань потенційних клієнтів, а тому і задовольнити їх буде простіше. Індивідуальна споживча поведінка виходить за рамки будь-яких схем і моделей, а вузька та детальна сегментація дозволяє враховувати індивідуальні особливості та приховані очікування.

Отже, сегменти цільової аудиторії повинні ставати дрібнішими, вужчими і максимально близькими до індивідуального сприйняття. Оскільки безособова реклама, звернена до широкої маси споживачів, вже не ефективна, необхідно створити новий формат реклами – модель жвавого спілкування з клієнтом. В рамках цієї комунікативної схеми відбувається індивідуальний розподіл рекламних повідомлень, що усуває дистанцію між джерелом інформації(підприємством) та споживачем.

Рекламні ЗМІ, що складаються з модульних оголошень, – пережиток XX століття. Мільйонний тираж перестає бути головним достоїнством друкарського видання, а гігантоманія викликає прискіпливе та підозріле ставлення цільової аудиторії. Окрім того, дуже великі витрати на доставку спричиняють пошук видавцями можливих шляхів зниження витрат. Тому наступним етапом розвитку друкованої реклами повинні стати тематичні видання, спецпроекти, цікава преса, яка нестиме не тільки рекламне повідомлення, але й просто корисну та цікаву споживачеві інформацію. Це не просто реклама, а інструмент, що допоможе споживачеві освоювати ринковий простір, при чому не нав'язливо та з інтересом.

Рекламні кампанії повинні орієнтуватись на кожного споживача як на окремого індивіда, визнати його активну роль в процесі комунікації з продавцем. На нашу думку, варто змінити саму модель комунікативного процесу. Актуальну нині схему „товар–споживач" слід перетворити в установку „продавець–покупець". Продажі повинні зміститися від стандартних до гнучких індивідуальних пропозицій, від традиційних прямолінійних операцій до стосунків зі споживачами. Отже, існуючий сьогодні маркетинг слід поступово трансформувати в так званий „маркетинг відносин", девізом якого має бути: „Вивчити те, що називається customer lifetime value – „прижиттєвою цінністю клієнта".

Сьогодні розширення бізнесу без врахування громадської думки, виявлення очікування споживачів і розвитку сучасних тенденцій – це утопія. Маркетинг все більше зміщує акцент з масового ринку до цільового. Дорога реклама не виправдовує себе, якщо мова йде про залучення вузько сегментної цільової групи. Саме тому, необхідно здійснювати об'єднання маркетингових комунікацій, де провідну роль гратимуть зв'язки з громадськістю та елементи прямого маркетингу.

У зв'язку з цим, особливої актуальності набувають маркетингові комунікації, метою яких є формування позитивної громадської думки. Один із найпопулярніших способів – створення своєрідних споживчих клубів, причетність до яких значно підвищує лояльність покупців і тісніше прив'язує їх до торгівельної марки. Наприклад, існують клуби любителів напою Pepsi, автомобілів Mini Cooper, одягу від фірми Adidas original і т.д.

Такі клуби надають продавцеві не просто альтернативний доступ до споживача, а й можливість повноцінного спілкування на якісно новому рівні. Саме робота в клубі дає маркетологові можливість використовувати так званий „how to"–маркетинг („давайте розберемося, як нам вирішити цю проблему"). Він вирішує завдання ефективного маркетингу по одній із базових потреб: як бути почутим і визнаним. Отже, на нашу думку, майбутнє за тими засобами маркетингу, які уміють звертатися до споживача в потрібному місці і в потрібний час, а такі клуби якраз і наближають мету комунікації саме до цього формату.

Ще одним ефективним інструментом комунікаційного маркетингу, на нашу думку, є різноманітні виставки, конференції, семінари, засідання любительських клубів, котрі передбачають формат спілкування в режимі он-лайн. Кожен учасник комунікації отримує підтвердження своєї оцінки, впливає на формування громадської думки. В процесі комунікації він самостійно виробляє свою позицію і відношення до товару чи послуги. У результаті продавець отримує або лояльного клієнта, або споживача, який не входить в рамки його цільової групи.

Загалом, ми можемо зробити висновок, що криза у сфері маркетингових комунікацій зростає в міру дозрівання ринку, перенасичення споживача і неминучого збільшення об'єму рекламних повідомлень. Досягнення позитивного рекламного ефекту в такій ситуації можливе лише за умови застосування принципово нового професійного інструментарію і модернізації комунікативних каналів. Важливим є проведення детального аналізу маркетингових комунікацій, що сприяє виявленню і контролю динаміки споживчих очікувань, з тим щоб для кожної цільової групи сформувати якнайкращу пропозицію. Адже лише уміння прислухатися і розуміти споживача можуть стати запорукою успіху інновацій в маркетингових комунікаціях.

Dmytro Kornelyuk
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF MANAGEMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS IN A SATURATION OF AN ADVERTISING SPACE

The current problems of marketing communications are considered. The main recommendations for management of marketing communications in a saturation of an advertising space are provided.

Богдан Королюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Ринок іпотеки є важливою складовою не тільки ринку нерухомості, але й фінансового ринку загалом. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що застосування іпотеки забезпечує позитивний ефект, як для держави, так і для населення загалом. Іпотечне кредитування створює умови для інвестування реального сектора економіки, що є необхідним для нашої держави в сучасних умовах. Значний внесок у дослідження проблем іпотечного кредитування зробили такі економісти, як Пол Дуглас, Мілтон Фрідман, Гюнтер Асхауер, Штефан Шнайдер. Також вона розглядається в працях відомих українських вчених, як О. Євтух, М. Калінчик, О. Дацій, В. Лагутін. Метою даного дослідження є пошук ефективних шляхів подолання проблем іпотечного кредитування та іпотеки. Закон України «Про іпотеку» визначає іпотеку як вид забезпечення виконання зобов'язання позичальника перед кредитором заставою нерухомого майна, що полягає у праві кредитора (в разі невиконання боржником своїх зобов'язань) задовольнити свої грошові вимоги за рахунок вартості заставленого нерухомого майна [2].

Сьогодні в межах іпотечного кредитування особливо актуальним є кредит на купівлю житла, якого в доступній формі потребує значна частка населення, включаючи молоді сім'ї та осіб зі стабільним, але недостатнім для негайної купівлі житла доходом. Головними проблемами, які стримують розвиток іпотеки в Україні є нестача фінансових ресурсів зацікавлених осіб, незначна кількість інвесторів, високі ставки за іпотекою через високий рівень інфляційних очікувань, недосконалість нормативно-правової бази та нерозвинутість спеціалізованих державних установ з питань іпотечного кредитування (обмежений вплив Державної іпотечної служби на іпотечний ринок).

Значний негативний вплив на розвиток ринку іпотеки в Україні спричинила фінансово-економічна криза 2008-2009 рр., під час якої банки практично перестали здійснювати іпотечне кредитування, і ринок іпотеки був відкинутий на роки назад. У післякризовий період річні ставки кредиту сягали 23-25%, збільшилися розміри авансових платежів та зменшився максимальний строк кредитування. Сьогодні середня ставка за іпотекою сягає 16-18%, що значно більше, ніж в США (6-7%) і навіть в Росії (12-13%). Іпотечні ставки, максимальні терміни надання кредиту та мінімальні розміри початкових внесків в українських банках подано в табл. 1.

Таблиця 1

Банк	Іпотечна ставка, %	Максимальний строк кредитування, років	Мінімальний розмір першого внеску, %
Укрсоцбанк	17,9-20,8	20	30
Фінанси та кредит	13,99-14,99	20	30
Ощадбанк	від 14,3	20	30
Укрексімбанк	25,45	15	35
Приватбанк	12-18 (співробітництво з Planetestate)	20	25

Нагальними завданнями, які спрямовані на розвиток іпотечного кредитування в Україні повинні стати: зменшення ставок за іпотекою, збільшення тривалості іпотечних договорів, удосконалення нормативно-правової бази та використання ряду механізмів, які використовуються зокрема в США. Можливо, одним із кроків для вирішення проблем іпотечного кредитування стане ефективна діяльність Агентства з рефінансування житлових кредитів, яке покликане зробити іпотеку доступнішою для населення. У цьому році президент дав завдання НБУ і Мінфіну забезпечити зниження іпотечних ставок до 12-14% та запровадження програми «Доступне житло» з 2-3% іпотечною ставкою для осіб, які знаходяться в квартирній черзі та малозабезпечених [3]. Однак це спричинить колосальне навантаження на державний бюджет, і є підстави вважати цей проект надзвичайно важким для виконання.

Для підвищення довіри населення до іпотечного кредитування необхідним є також забезпечення політичної і економічної стабільності. Більшість аналітиків вважають, що основним гальмом у розвитку іпотечного кредитування в сучасних умовах є високі ставки за іпотекою. Для вирішення проблеми потрібно знизити ставки до рівня 10%, який більшість експертів вважають оптимальним в сучасних умовах, хоча досягти такого показника є вкрай важко через високий рівень інфляції. За прогнозами аналітиків, поточного року українські банки знизять ставки за іпотечними кредитами на 2-3%, однак це є недостатнім для суттєвої зміни ситуації на ринку іпотеки. Ще одним виходом може бути значне збільшення державних інвестиційних програм, будівництво соціального житла і надання іпотечного кредиту під низькими ставками певним категоріям громадян.

Одним із чинників, що гальмують розвиток іпотечного кредитування є і недовіра населення до фінансово-кредитних установ. Можливим виходом може стати запровадження спеціалізованих банків, які будуть займатися виключно іпотечним кредитуванням, як наприклад у США, Німеччині, Франції, а також введення в дію ефективної системи страхування кредитів.

Однак не потрібно забувати і про негативні наслідки іпотеки. В багатьох розвинутих країнах надмірне іпотечне кредитування спричинило значні проблеми в економіці, і через це вони обмежують максимальний розмір іпотечних кредитів для запобігання кризи на ринку іпотеки в майбутньому.

Серед факторів, які суттєво зменшують попит на іпотечному ринку, крім високої іпотечної ставки є і обмежених максимальних термінів кредитування (15-20 р.) є плаваюча ставка за довготерміновими кредитами та кредитування житла переважно на вторинному ринку [1]. Варто зазначити, що на первинному ринку іпотечні кредити надаються невеликою кількістю банків, при цьому є значним розмір авансу та обмежений вибір об'єктів нерухомості.

Отже, для розвитку іпотечного кредитування в Україні необхідними завданнями є реалізація державних програм будівництва доступного житла, часткове гарантування іпотечних зобов'язань державою, зниження рівня інфляції, що спричинить зниження іпотечних ставок, створення спеціалізованих іпотечних установ, спрощення процедури видачі кредитів, забезпечення державного захисту іпотекоодержувача. Надійна іпотечна система в Україні створить умови для вирішення поточних соціально-економічних проблем, що забезпечить позитивні зрушення в національній економіці.

Примітки:

1. Криза іпотечного кредитування в Україні та шляхи її подолання /Андрушків Т.//Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Un_msm/2011_16/Ukrainska_nauka_16/01andrushkiv.pdf.
2. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 № 898-IV.
3. Тетяна Акімова. Іпотека під 2-3%: п'ятдесят тисяч квартир або зростання інфляції [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://economics.unian.net/ukr/detail/122201.

Bohdan Koroliuk
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF MORTGAGE LENDING IN UKRAINE AND WAYS TO OVERCOME THEM

In theses submitted characteristic current state of mortgage lending in Ukraine. Considerable attention is focused on the problems the mortgage and their causes. The research of the mortgage market in the country and analyzes the basic terms of credit for housing Ukrainian banks. Filed possible ways of overcoming the problems of mortgage lending. The conclusions on the need of a mortgage to solve current social problems and of improvements in the economy.

Ярослав Косаревич, Тарас Богуш
Львівська державна фінансова академія

ПЕНСІЙНА РЕФОРМА В ПОЛЬЩІ: НОВІ ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

З року в рік погіршується співвідношення між громадянами працездатного та непрацездатного віку. Польща, як і інші країни світу, зіштовхнулася з необхідністю проведення непопулярної серед населення пенсійної реформи. І, якщо в Україні громадяни мовчазно прийняли те, що їм нав'язав уряд, то в Польщі, завдяки розвиненим демократичним інститутам, цей процес був більш конструктивний. Уряд Польщі змушений був вести публічний діалог як з опозицією, так і з громадянами. Як наслідок, пенсійна реформа виявилася на порядок ефективнішою, аніж в Україні.

Польща, як і більшість країн в останні роки зіштовхнулася з проблемою зростання кількості громадян пенсійного віку. Якщо у роки запровадження пенсійної системи, частка пенсіонерів у республіці складала майже 6%, а частина активного населення – близько 71%, то на сьогодні ці показники становлять відповідно 25,5% та 45,5%.

У Польщі за останнє десятиліття в структурі населення зростає доля молоді та дітей, що через певний проміжок часу покращить вікову структуру громадян. Тим не менш, республіка впродовж наступних років зіткнеться зі значним комплексом проблем, пов'язаними з необхідністю справедливого розподілу національного доходу між працюючими громадянами та пенсіонерами. Польща зараз вважається чи не єдиною державою ЄС, яка відтягувала ці заходи до останнього часу: згідно з чинним законодавством, польські жінки все ще можуть виходити на пенсію у 60, а чоловіки - у 65 років.

Наприкінці 90-х років Польща провела перший етап пенсійної реформи, створивши трирівневу систему пенсійного забезпечення, з них два рівні обов'язкового страхування, а також ланка добровільного страхування, яка забезпечує додаткову пенсію громадянам. Щось схоже прийняла Україна минулого року, проте досі невідомо, коли система реально запрацює.

Перші два рівня включали солідарну систему, ресурси якої концентруються в державному Фонді соціального страхування та накопичувальну систему, що управляється приватними компаніями, які мають підпорядковані пенсійні фонди.

Роботодавець та найманий працівник в рівній пропорції відраховують до даної пенсійної системи сукупно 19,5% заробітної плати. З цих коштів 12,2% внеску надходить до системи соціального страхування, решту 7,3% - на індивідуальний рахунок у приватних пенсійних фондах.

Були також технічно неузгоджені етапи реалізації цієї реформи. Зараз на пенсію виходять люди, які майже повністю отримують виплати із Фонду соціального страхування, оскільки їх трудовий стаж був зароблений за часів дії солідарної системи.

Останніми роками у Польщі працювали спеціальні комісії, які вивчали можливості подальших змін пенсійної системи. Польський уряд, використовуючи їх висновки, має ряд пропозицій, як наблизити рівень пенсій поляків у майбутньому до рівня заробітної плати. Ключова пропозиція підвищити пенсійний вік до 67 років, і зробити його однаковим для жінок та чоловіків.

Польська нація, згідно зі статистичними даними, в останні роки старіє. Державне статистичне управління Польщі прогнозує, що у 2030-му році Польща матиме вже 36 мільйонів мешканців, а не 38, як сьогодні. Отже, зменшиться кількість людей, які зможуть платити пенсійні внески. І якщо нічого не змінити в солідарній системі, то теперішнє покоління 20-30-річних буде мати пенсії не більше 50% від їх останньої зарплати.

Швидкість, із якою в Польщі відбуваються негативні демографічні зміни, президент Броніслав Коморовський порівнює з цунамі. На спеціальній зустрічі з політиками, присвяченій пенсійній реформі, було наведено приклади постаріння польського суспільства. Ще два роки тому один польський пенсіонер припадав на чотирьох працюючих поляків, та через двадцять років ця пропорція зменшиться удвічі. Тобто один пенсіонер припадатиме на двох працюючих. Також, за його словами, якщо країна не змінить теперішньої пенсійної системи, то в подальшому дуже багато пенсіонерів отримуватимуть мізерні пенсії. «Як підраховано, – зауважив президент, – велика група майбутніх пенсіонерів, зокрема, приблизно 40% жінок, у майбутньому можуть отримувати пенсії, яких не вистачатиме на прожиття».

Останнім часом виникають розбіжності в суспільстві у поглядах на шляхи проведення реформ. Жінки вважають швидший вихід на пенсію як компенсацію за щоденну домашню роботу, адже вони докладають більше зусиль та турбот у вихованням дітей, у забезпеченні побутових потреб сім'ї тощо.

Необхідність такої реформи пояснює польський прем'єр Дональд Туск. За його словами без підвищення пенсійного віку доведеться збільшувати податки. Інакше, держава змушена буде зменшити пенсії наполовину.

Оскільки наслідки польської пенсійної реформи передусім відчують жінки, саме жіночі організації та жінки-політики ініціювали низку резонансних дискусій з урядом. Так, у Варшаві відбувся Конгрес жінок, найбільшою мірою присвячений питанню пенсійного віку. На цей захід польські жінки запросили прем'єра Туска, який пояснював необхідність підвищення пенсійного віку на 7 років. Політики із опозиційного «Руху Палікота», які брали участь у Конгресі, кажуть, що влада не має ідей, що робити з жінками після 60 на польському ринку праці.

Підвищення пенсійного віку не уявляє одна з лідерів Польської селянської партії Ґеновефа Токарська. За її словами, жінки й так працюють, «на дві ставки» – на роботі і вдома, тож на «пенсійний стрибок» довжиною у 7 років польки не погоджуються, твердить політик. Критерієм пенсійного віку жінок повинна бути кількість дітей, яких жінка народила. Тобто ті жінки, які мають більше дітей, могли б виходити на пенсію раніше, ніж у 67 років. Натомість польські ліві політичні сили вважають, що у пенсійній реформі потрібно враховувати не вік людини, а її робочий стаж.

У Польщі зараз існує можливість «успадкування пенсії» одному з подружжя, якщо другий не працював чи отримував мінімальну зарплату. Цей принцип також зараз взято на перегляд, проти чого виступили військові, чиї дружини часто не можуть працювати з об'єктивних причин. Уряд активно проводить консультації з представниками політичних партій та громадських організацій, з метою доопрацювання проекту реформи. «Польська селянська партія», разом з «Громадянською платформою», які на сьогодні формують правлячу коаліцію, бояться зниження .рейтингу у зв'язку з впровадженням цієї реформи. Коаліція пропонує підвищити пенсійний вік на два роки кожній групі, тобто в кінцевому результаті до 2020 р. пенсійний вік для чоловіків повинен становити 67, а для жінок 62.

Натомість наступні уряди після 2020 року, можуть продовжити цю реформу з урахуванням економічної, суспільної, демографічної ситуації в країні. На пенсійну реформу, не погоджуються також польські профспілки. Найбільше об'єднання профспілок у Польщі - «Солідарність» вимагає провести референдум у справі пенсійної реформи і вже зібрала понад півтора мільйона підписів. З підвищенням пенсійного віку, дивлячись з економічної точки зору, до 2020 року економіка Польщі повинна отримати близько 40 млрд злотих та майже чверть мільйона робочих місць. До 2040 року дане підвищення пенсійного віку допоможе заощадити країні майже 570 млрд. злотих.

На практиці, згідно з підрахунками Інституту структурних досліджень це означає, наприклад, можливість будівництва близько 1 тис. км автострад кожного року або утримування трьох Гарвардських університетів. Теоретично було би можливо забезпечити цілодобову опіку для 1,5 млн. поляків літнього віку.

Для того, щоб проілюструвати переваги пенсійної реформи, польський уряд навів детальні розрахунки. Відповідно до них, поляк із середньою заробітною платою у розмірі 3500 злотих, або 9053 гривень, за нинішнього пенсійного віку отримує пенсію в розмірі 1578 злотих, або 4082 гривень, а за умови його підняття вона зросте на 200 злотих, або на 517 гривень. Таким чином, польський уряд в результаті пенсійної реформи обіцяє громадянам середню пенсію більш ніж 4,5 тисяч гривень.

Якщо на дану проблему подивитись з точки зору пересійного українського пенсіонера, та врахувати той факт, що в Польщі рівень цін на багато груп продуктів харчування та споживчих товарів є значно нижчим, ніж в Україні, то в принципі, розмір пенсії пересічного поляка є цілком достатнім для повноцінного існування.

Як підсумок, за даними соціологічних досліджень, значна частина поляків досить лояльно відноситься до підвищення пенсійного, питання стоїть лише у тому, на скільки вдало керівництво держави вирішить вищевказані проблеми.

Примітки:

1. Якимів А.І. Формування і розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні / Якимів А.І. – Львів: Афіша, 2003. – 448 с. – (Монографія)
2. Сандлер Д.М. Огляд сучасних систем пенсійного забезпечення / Д.М. Сандлер // Економіка та держава. – 2007. – № 12. – С. 92-94
3. Плаксій М. Система соціального страхування Республіки Польща / М. Плаксій // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – № 3 (81). – С. 14–17.
4. Пенсійна реформа: досвід цивілізованого підходу Польщі. Режим доступу**:** http://www.real-economy.com.ua
5. Режим доступу: http://pension.kiev.ua

Yaroslav Kosarevich, Taras Bogush
Finance State academy of L'viv

PENSION REFORM IN POLAND: NEW CALLS OF PRESENT TIME

In this publication the basic problems of introduction of pension reform are reflected in Poland. Basic calculations that are solid arguments for the receipt of positive result in the future are also shown.

Ореста Костик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Державне регулювання економіки покликане, перш за все, забезпечити її сталий розвиток. Процес регулювання економіки потребує розробки економічних, політичних, соціальних заходів, спрямованих на стабілізацію та подальше зростання доходів державного бюджету та скорочення видатків. Проте сьогодні особливої актуальності набуває пошук заходів державного регулювання, здатних забезпечити якісні перетворення в економіці та соціальній сфері, сталий розвиток галузей економіки.

Будівельний комплекс займає провідне місце у господарській системі України. В умовах стабільного функціонування економіки будівництво споживає близько половини матеріальних ресурсів. Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується загостренням інтересів усіх ланок, які включає в себе будівельний комплекс. Ускладнюються зв'язки між будівельними організаціями, установами фінансового сектору, владними інститутами тощо. Одночасно посилюються диспропорції в обсягах будівництва та введення в житла експлуатацію у різних регіонах. Однією з причин ситуації, яка

склалась у будівельному комплексі є слабкість регуляторного впливу держави на його розвиток. Отже, невідкладне завдання – це пошук оптимальних напрямів і шляхів державного регулювання будівництва.

Наукові дослідження у сфері державного регулювання галузей економіки здійснювали: М.В. Болдуєв, О.М. Кондрашов, М.А. Латинін, С.В. Майборода, С.В. Майстро та ін. Питання державного регулювання будівельної галузі практично не досліджувалися, винятком стали праці А.В. Воробйова, в яких він проаналізував процеси державного управління інвестиційною діяльністю у будівництві і, відповідно, вивчив складові механізму державного регулювання в будівництві шляхом виділення цінової, кредитної, бюджетної, податкової політики та регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Тому процес державного регулювання будівельної галузі потребує подальшого вивчення.

Мета дослідження – дослідити сутність та зміст державного регулювання будівельного комплексу, а також визначити основні напрями і форми регіонального втручання в його діяльність.

Державне регулювання – одна із функцій державного управління. Державне управління є організаційним і регулювальним впливом держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності. Основні функції управління – це організація, регулювання, контроль, планування, кадрове забезпечення.

Державне регулювання будівництва варто розглядати як комплекс заходів державних органів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, спрямованих на стабілізацію та адаптацію чинної економічної системи до мінливих умов розвитку країни (регіону). Таке його розуміння дає можливість розкрити зміст державного регулювання галузі з позиції системного підходу до управління, що включає такі положення:

1) формування цілей та завдань розвитку будівельного комплексу;
2) визначення об'єктів регулювання;
3) організація керуючої системи;
4) виділення суб'єктів регулювання і формування їх структури;
5) розмежування функцій і вибір необхідних методів регулювання;
6) оцінювання результатів регулювання.

Регулятивний вплив держави здійснюється шляхом використання різних методів, які можна умовно поділити на дві групи:

1. за засобами впливу (адміністративні, економічні, морально-етичні);
2. за формами впливу (методи прямого та непрямого впливу).

Застосування цих методів визначається рівнем розвитку будівельної системи. У сукупності вони становлять державну регуляторну політику. Якщо темпи зростання будівництва є незадовільними, необхідно застосувати політику дерегулювання, оскільки надмірне регулювання обмежує конкуренцію, ефективність та мобільність використання ресурсів, сприяє розвитку тіньового сектора економіки. У випадку недосягнення основної мети державного регулювання будівництва при використанні дерегулювальних норм та інструментів, треба проводити регуляторну реформу.

Основний інструмент прямого державного регулювання – нормативно-правові акти. В будівельній сфері нині існує близько 3000 нормативно-правових документів. Проте в організаційно-методичному забезпеченні документів виникають певні суперечності. Тому удосконалення системи нормативно-правового забезпечення передбачає узгодження, впровадження і ухвалення необхідних нормативних документів згідно з нормами та вимогами Європейського Союзу.

Успішність та ефективність системи державного управління та регулювання будівництва доцільно оцінювати за результатами діяльності цього сектору економіки. Аналіз статистичних даних показує стабільність розвитку будівництва у 2003—2008 рр. У цей сектор економіки було залучено 5,0% від усіх зайнятих, а інвестиції в основний капітал становили близько 5,3% від усіх інвестицій. За всіма видами діяльності, що здійснювалися будівельними організаціями із 2003 до 2007 рр. спостерігалося поступове зростання їх обсягів. Проте, результати діяльності за 2008 р. показують поступове згортання будівельної діяльності, а у 2009 р. обсяги виконаних будівельних робіт за видами діяльності становили лише 41,0% у порівнянні із 2003 р., що є наслідком світової кризи. У 2010 р. обсяги будівельних робіт вже досягли 73,0% у порівнянні з 2003 р., що свідчить про поступовий вихід будівельної сфери з кризи[1].

За результатами проведеного аналізу статистичних даних щодо розвитку будівництва в країні можна стверджувати, що на даний момент необхідно сформулювати перелік індикаторів, сукупність яких дозволила б оцінювати стан розвитку сектору в цілому. До таких показників слід віднести:

1) інвестування будівельного комплексу;
2) кількість будівельних підприємств усіх типів і форм власності;
3) обсяги виконання будівельних робіт;
4) додану вартість будівництва;
5) обсяги введення житла в експлуатацію[2].

Вивчення стану регіонального господарства та будівництва в Україні, а також повноважень органів влади і внутрішніх територіальних утворень надає можливість визначити такі форми державного регулювання: фінансово-кредитне забезпечення будівельних підприємств; матеріально-технічна підтримка; податкові преференції; інформаційне обслуговування; управлінська допомога; консультативна допомога.

Для успішного функціонування зазначених форм важлива наявність конкретної програми формування та розвитку державного регулювання народного господарства і його галузей, а також відповідного організаційно-економічного механізму його реалізації. Для впровадження такого механізму необхідно виконати ряд завдань:

1) специфікація та захист прав власності за умови нерівності трансакційних витрат;
2) створення каналів обміну інформацією: рівноважна ціна формується на базі розвинутої інформаційної інфраструктури ринку, що дає можливість його учасникам обмінюватися інформацією з мінімальними витратами і спотвореннями;
3) розробка стандартів – діяльність держави дає можливість знизити витрати вимірювання якості обмінюваних товарів і послуг, а в ширшому сенсі – розробка універсальних заходів, до яких відноситься й організація державою грошового обігу;
4) створення каналів і механізмів фізичного обміну товарами і послугами – інфраструктура ринку включає в себе не тільки канали обміну інформацією, а й канали фізичного руху товарів і послуг;
5) правоохоронна діяльність і виконання ролі «третьої» сторони в конфліктах – виникнення непередбачуваних обставин при виконанні контрактів вимагає втручання «третьої» сторони (суду) для створення гарантій від їх опортуністичного використання сторонами контракту;
6) виробництво суспільних благ.

Отже, результати проведеного дослідження державного регулювання будівельного комплексу України свідчать про необхідність розроблення стратегії розвитку будівництва на довгостроковий період з використанням системного підходу. У межах концепції комплексної стратегії розвитку будівельного комплексу можна визначити пріоритетні напрями його розвитку та заходи щодо їх реалізації, зокрема:

1) житлове будівництво: варто розробити і впровадити нові технології зведення житлових будинків якісно нового покоління на основі екологічних та енергоекономічних технологій життєзабезпечення, технології реконструкції та модернізації житлових будинків, технології підвищення надійності функціонування систем життєзабезпечення й житлового фонду міст і поселень;

2) промислове, сільськогосподарське та інші види будівництва: необхідно удосконалювати об'ємно-планувальні рішення будинків при значному підвищенні їхньої гнучкості й універсальності з метою забезпечення легкості пристосування будинків до частих змін технологічних процесів, з виконанням мінімальних обсягів робіт по перебудові будинків при модернізації;

3) промисловість будівельних матеріалів: забезпечення будівництва високоякісними будівельними матеріалами, які могли б конкурувати з імпортними товарами, знижувати вартість будівництва;

4) машинобудування для будівельного комплексу: слід провести модернізацію машин та механізмів у напрямку збільшення їх продуктивності, ступеня амортизації, надійності та якості виготовлення, економії сировини та матеріалів, енергії; розробити організаційну систему, що забезпечить поставку необхідного устаткування підприємствами машинобудування, у тому числі за рахунок лізингу під помірні відсоткові ставки;

5) страхування у житловій сфері: система страхування повинна охоплювати будівництво і реконструкцію житла, споруджень інженерної й соціальної інфраструктури, управління житловим фондом, гарантії його ремонту, відновлення і забезпечення необхідними комунальними послугами. Комплексну систему захисту інтересів громадян варто розглядати як неодмінну умову послідовної реалізації державного регулювання будівельного комплексу.

Примітки:

1. www.ukrstat.gov.ua;
2. Бондарєва Н.В. Державне регулювання розвитку будівництва в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Н.В. Бондарєва. – Львів, 2011. – 20 с.

Oresta Kostyk
Ivan Franko National University of L'viv

GOVERNMENT CONTROL OF A BUILD COMPLEX OF UKRAINE

This article analyses the nature and content of government regulation of a building complex of Ukraine. The main directions and forms of regional interference were also determined in its activities.

Ірина Костюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УКРАЇНСЬКОМУ ВИМІРІ

Продовольча безпека на всіх етапах розвитку суспільства була і залишається однією з найважливіших проблем розвитку цивілізованого суспільства. Особливо гостро ця проблема постає у часи постійного світового зростання населення та насильницького вичерпування природних ресурсів.

Головною ціллю продовольчої безпеки є створення умов соціального, фізичного і економічного доступу кожного громадянина до продовольства в будь-який момент і в довгостроковій перспективі. Вивченням суті продовольчої безпеки займалися численні науковці, серед них Андрійчук В.Г., Дейнеко Л.В., Лукінов І.І., Саблук П.Т., Юрчишин В.В. та ін. Проте надалі ці питання залишаються актуальними у зв'язку з погіршенням соціальної та економічної ситуації як в Україні, так і у світі. Метою даного дослідження є визначення глибини даної проблеми в Україні та окреслити роль держави як гаранта продовольчого забезпечення населення.

Продовольча безпека - це проблема національного життєзабезпечення всіх верств населення держави. Без нормального і стабільного розвитку продовольчого комплексу і повного забезпечення всіма продуктами споживання ніяке суспільство існувати не може. Це аксіома, що повинна визначати внутрішню і зовнішню політику держави, її економічну, фінансову, соціальну і науково-технічну стратегію. Зменшення виробництва сільськогосподарської продукції, порушення економічних, технологічних зв'язків між промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, деформація сировинних зон підприємств харчової і переробної промисловості, дезінтеграція і призупинення процесів вертикальної та горизонтальної інтеграції призвели до значного скорочення виробництва продуктів харчування. Багато промислових підприємств недовантажені, їх потужності використовуються тільки на 30-50%. Найскладніше становище виявилося в таких галузях харчової промисловості як цукрова, м'ясна, молочна, олійно-жирова, плодоконсервна та інших. Однак не лише зменшення виробництва продуктів харчування характерне для харчової промисловості. Значно погіршуються її якість та поживна цінність [1].

Держава виступає гарантом забезпечення її громадян продуктами харчування. Система національної продовольчої безпеки базується на таких принципах: самозабезпеченність, незалежність, доступність, якість (рис. 1). Ці характеристики слід враховувати при формуванні державної політики щодо продовольчої безпеки, а також мають забезпечувати такі її напрями: ефективний розвиток агропромислового комплексу, зовнішньоекономічна діяльність у сфері АПК, формування доходів населення, гарантування збалансованого і якісного споживання [2].

Визначення суті продовольчої безпеки завжди пов'язане із забезпеченням життєдіяльності людини, яка характеризується станом його здоров'я. Тому реальне уявлення про реальну продовольчу ситуацію в країні можна одержати, порівнюючи існуюче споживання з рівнями споживання, представленим у класифікації, побудованій за принципом відповідності продовольчого забезпечення до завдань збільшення народжуваності, збереження здоров'я, активної життєдіяльності людини та досягнення максимально можливої в сучасних умовах середньої тривалості життя.

Відповідно до цього можна запропонувати сім рівнів життя населення в країнах, зокрема в Україні:

І-й рівень – катастрофічний. Передбачає добове споживання на одну людину 1500–1800 ккал, характеризується хронічним недоїданням (добове споживання менше 1 520 ккал слід розглядати як голод).

ІІ-й рівень – критичний. Середньодобове споживання складає 1800-2200 ккал на душу населення і достатнє для подолання хронічного недоїдання та існування на межі виживання і забезпечення простого відтворення населення.

III-й рівень – мінімальний. Середньодобове забезпечення 2300-2800 ккал на душу населення передбачає наявність таких обсягів продовольчих ресурсів, які виключають можливість появи голоду.

IV-й рівень – достатній. Середньодобове споживання перебуває у межах 2800–3600 ккал на одну людину, проте воно не збалансоване за елементами живлення, тобто продовольчих ресурсів достатньо для стабільного споживання, але воно не забезпечує здорового способу життя і збільшення його тривалості.

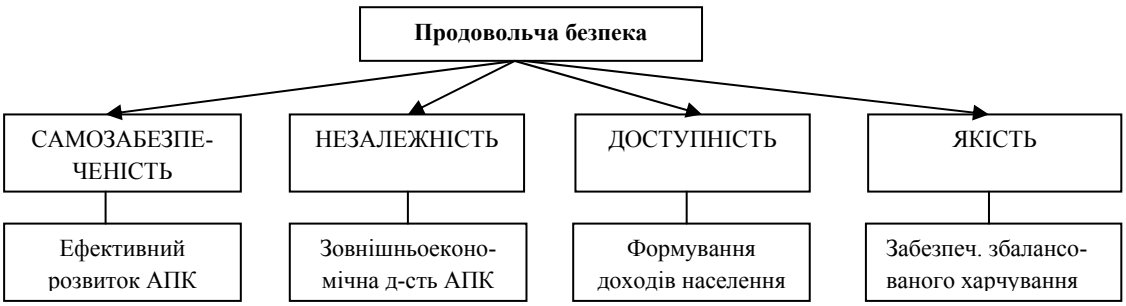


Рис. 1. Основні складові формування державної політики забезпечення продовольчої безпеки.

V-й рівень – раціональний (нормативний). Середньодобове споживання перебуває у межах 3300–3600 ккал на одну людину. При цьому раціон збалансовано білками, вітамінами й іншими важливими компонентами.

VI-й рівень – оптимальний. Споживання відповідає V-му рівню не лише збалансованістю за найважливішими харчовими компонентами, а і передбачає споживання екологічночистих продуктів харчування, які збільшують тривалість життя населення, загалом та середню тривалість життя для країни, покращують здоров'я.

VII-й рівень – перспективний. Досягнення такого продовольчого забезпечення для всіх соціальних груп населення, яке дозволить удосконалювати природу людини і максимально продовжувати її активну життєдіяльність, розширюючи межі сучасної природної тривалості життя [3].

Забезпечення ефективного функціонування системи продовольчої безпеки безпосередньо залежить від: стійкості підсистеми забезпечення; структурних змін в АПК; інвестиційної політики; формування підсистеми технічного забезпечення; удосконалення податкового законодавства; організації банківського обслуговування; створення товарних запасів матеріально-технічних засобів; діючої системи страхування урожаїв і майна підприємств АПК; науково-інформаційного забезпечення [2].

Отже, основою розв'язання національної продовольчої проблеми в Україні є її продовольча незалежність. Вона в свою чергу повинна забезпечувати стабільний розвиток агропромислового комплексу, нарощування виробництва сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів, переробку вторинної сировини. Державна політика повинна спрямовуватись в першу чергу на повноцінний доступ громадян продуктами харчування, а потім уже їх імпорт, а не навпаки. Маючи родючі грунти, гектари полів, помірний клімат та працелюбний народ, Україна може себе забезпечити всім необхідним. Перспектив багато – потрібно лише знайти правильний шлях до їх реалізації.

Примітки:

1. Іванух Р. А., Дусановський С. Л., Білан Є. М. - Тернопіль: "Збруч", 2003. - 305 с. http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,98/id,1420/
2. Щекович Олена СергіївнаПродовольча безпека України: зміст, структура, реальність, загрози http://www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34214.doc.htm
3. Кочетков О. В., Марков Р. В. Формування системи показників продовольчої безпеки України // Економіка АПК. – 2002. - № 9.

Iryna Kostiuk
Ivan Franko National University of L'viv

FOOD SECURITY IN UKRAINIAN VIEWPOINT

This theses is associated with problems of food security in Ukraine. Food security is a problem of national life of all segments of the population of the state. Besides this theses outlines the role of the state as guarantor of food security of the population. Also listed seven levels of living in different countries. The conclusions about providing the effective functioning of food security.

Уляна Кошуля
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ

На сьогодні сфера зв'язку є особливо важливою у забезпеченні функціонування економічної, соціальної та інших сфер суспільства, що обумовлює особливу значущість (економічну, соціальну) послуг зв'язку. Зв'язок – це галузь економіки, за допомогою якої здійснюється передача (транспортування) сигналів, інформації, даних на відстань, за допомогою технічних і комунікаційних систем та засобів зв'язку.

Національна система зв'язку складається з електричного, у тому числі стільникового (мобільного, супутникового), телеграфного, Інтернет-зв'язку, а також поштового, спеціального, фельд'єгерського зв'язку.

Електричний зв'язок забезпечує передавання, випромінювання, приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень і звуків або будь-яких повідомлень радіо, провідниковими, оптичними та іншими електромагнітними системами. Основними його способами є наземний (фіксований, дротовий) і радіозв'язок. До наземного належать телефонний, телефонний міський, сільський, телефонний міжміський і міжнародний, а також телеграфний зв'язок; до радіозв'язку - супутниковий, стільниковий та Інтернет-зв'язок.

Поштовий зв'язок має завданням приймання, оброблення, перевезення і доставку письмових відправлень, матеріальних цінностей, виконання доручень фізичних і юридичних осіб щодо грошових переказів, банківських операцій.

Спеціальний зв'язок забезпечує інтереси держави, урядових підрозділів у сфері зв'язку.

Фельд'єгерський зв'язок – оперативний військово-кур'єрський зв'язок, завданням якого є доставка важливих, переважно таємних, документів до Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, посольств, дипломатичних представництв і консульств.

Мобільний зв'язок забезпечує відправлення і приймання інформації у будь-якому місці, де він функціонує. Цей вид електрозв'язку є одним із найдинамічніших і найприбутковіших напрямів діяльності телекомунікаційного ринку.

Основним суб'єктом системи зв'язку є підприємство (оператор) зв'язку – підприємство, що здійснює господарську діяльність для забезпечення функціонування засобів, споруд і мереж зв'язку з метою надання послуг зв'язку. Засовами зв'язку є технічне обладнання, що використовується для організації зв'язку. Споруди зв'язку – будівлі, вежі, антени, повітряні і кабельні лінії, проміжні та кінцеві пристрої ліній зв'язку, поштові шафи та інші пристрої, що використовуються для організації електричного або поштового зв'язку. Мережі зв'язку – сукупність засобів і споруд зв'язку, поєднаних в єдиному технологічному процесі для забезпечення інформаційного обміну.

Основним продуктом діяльності підприємств зв'язку є послуга зв'язку. Послуга зв'язку – продукт (результат) діяльності оператора зв'язку, спрямований на задоволення потреб споживачів. Послуги поштового зв'язку – це продукт (результат) діяльності оператора поштового зв'язку з приймання, оброблення, перевезення та доставки (вручення) поштових відправлень, виконання доручень користувачів щодо поштових переказів, банківських операцій, спрямований на задоволення потреб користувачів[1].

Оскільки робота на підприємстві поділена між підрозділами та окремими виконавцями, хтось повинен координувати їх дії, щоб досягти загальної мети. Цю функцію виконує управління. У кожному підприємстві виникає необхідність відокремлення управлінської праці від виконавчої. Таким чином необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці на підприємстві. Управління, яке у широкому розумінні являє собою діяльність, пов'язану з координацією інших людей, є складною системою і для того щоб більш глибоко зрозуміти його сутність необхідно розглянути його основні функції. Функції управління – це об'єктивно обумовлені загальні напрями або сфери діяльності, які у сукупності забезпечують ефективну кооперацію спільної праці. Планування – це процес визначення мети діяльності підприємства, передбачення майбутнього розвитку та поєднання індивідуальних завдань членів організації для досягнення загального результату. Організування – це процес формування структури системи, розподілення завдань, повноважень та відповідальності між членами організації для досягнення загальної мети її діяльності. Мотивування – це процес, що спонукає членів організації до спільних погоджених дій, які забезпечують досягнення загальної мети. Контролювання – це процес вимірювання досягнутих за певний період результатів, порівняння досягнутого з запланованим та коригування діяльності, які у сукупності забезпечують виконання організацією своїх планів.

Реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб отримати потрібний результат, можливо лише шляхом впливу на неї управляючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, які і забезпечують досягнення поставлених цілей. Такі інструменти дістали назви методів управління. Методи управління – це способи впливу на окремих робітників та виробничі колективи в цілому, необхідні для досягнення цілей підприємства. Розрізняють економічні, соціально-психологічні та організаційні методи управління. Економічні методи управління реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах шляхом використання товарно-грошових відносин. Соціально-психологічні методи реалізують мотиви соціальної поведінки людини. Реалізація таких методів управління здійснюється за допомогою різноманітних засобів соціального орієнтування та регулювання, групової динаміки, вирішення конфліктних ситуацій, гуманізації та демократизації праці. Організаційні методи управління реалізують мотиви примусового характеру. Їх існування обумовлене зацікавленістю людей у спільній організації праці. Організаційні методи управління – це комплекс способів та прийомів впливу на людей, заснованих на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Управління підприємством здійснюється всією системою методів управління. Організаційні методи створюють передумови використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні і утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління господарською організацією[2].

Таким чином, впливом на безпосередні інтереси об'єкта управління створюється механізм його орієнтації на найбільш ефективний режим роботи без повсякденного і безпосереднього втручання зверху. До складу економічних методів управління належать організаційно-виробниче планування, метод комплексних цільових програм, комерційний розрахунок, система економічних регуляторів господарської діяльності.

Примітки:

1. Сахно Є. Ю., Дорош М. С. Види послуг зв'язку та особливості їх надання//Менеджмент сервісу. Теорія та практика – 2009
2. Іванілов О. С. Методи управління діяльністю підприємства//Економіка підприємства - 2011

Ірина Кріль
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку світової економіки та міжнародних відносин, процеси ринкової трансформації національної економіки, входження України до системи світових господарських зв"язків зумовлюють необхідність розвитку страхового ринку з урахуванням світового досвіду та національних особливостей.

Особливо актуальною є проблема формування та подальшого розвитку ринку страхування життя для країн із перехідною економікою, зокрема для України, де відбуваються кардинальні зміни в економічній системі. Україна, здобувши незалежність, пройшла досить цікавий і складний шлях розвитку особового страхування в цілому та страхування життя зокрема[2].

До дня проголошення незалежності Україна перебувала у складі СРСР. Страхування в ті часи відбувалося у два основні етапи:

1. встановлення державного контролю над усіма видами страхування;
2. оголошення страхування у всіх видах і формах державною страховою монополією.

Зокрема страхування життя станом на 1992р. становило 7784,5 млн. грн., у тому числі за видами страхування:

- змішане страхування життя – 3200,4 млн. грн.;
- страхування дітей – 2135,7 млн. грн.;

- страхування до шлюбу – 2317,5 млн. грн.;
- страхування додаткової пенсії – 44,1 млн. грн..

Інфляційне знецінення страхових внесків, використання урядом страхових резервів не за їх функціональним призначенням, відплив страхових резервів з України до Москви унеможливили виконання Укрдержстрахом своїх зобов'язань перед страхувальниками, що суттєво підірвало довіру до інституту страхування[3].

Після розпаду СРСР процес формування ринку страхування життя в Україні умовно можна розділити на декілька етапів.

І етап: 1991-1996 рік - етап занепаду старої системи страхування життя. На початку ринкових реформ страхування життя, як особлива галузь економіки так і залишилась не врегульованою. Крім того, страхування життя поступово почало втрачати свої позиції на страховому ринку. Також на ринку особового страхування простежуються такі тенденції:

1. Зростає частка ринкових короткострокових видів страхування. Короткострокові угоди невигідні страховику, оскільки не дають можливості акумулювати грошові засоби з метою їх подальшого інвестування та отримання інвестиційного прибутку.

Від такої структури страхових угод потерпає й держава, як у страховій, так і в інвестиційній та податковій політиці.

2. Переважна частка договорів особового страхування укладається в колективній формі. Ця структура страхових договорів пояснюється такими причинами:

- вкрай низький рівень доходів громадян України не сприяє індивідуальному попиту на страхові послуги;
- довіра пересічних громадян до страхового захисту як гаранту їхнього добробуту була втрачена вдруге.

Прискорення темпів інфляції та відсутність реального фінансового забезпечення взятих на себе зобов'язань призвела до банкрутства більшості страхових компаній.

ІІ етап: 1996-2001 рік - етап зародження українського ринку страхування життя. Основною подією даного етапу стало прийняття в березні 1996 року Закону України «Про страхування», який розділив страхові компанії, які займаються страхуванням життя, та ті, які займаються ризиковими видами страхування, тим самим давши поштовх створення нового ринку страхування життя притаманного ринковій економіці(стаття 38 даного закону забороняла страховикам, які отримали ліцензію на страхування життя, займатися іншими видами страхування). В цей період стрімко скорочуються обсяги зібраних премій та страхових виплат. У 1997-1998 рр. страхові виплати зі страхування життя перевищували страхові премії на 10%.

Протягом 1997-2001 рр. частка страхових платежів на ринку страхування життя в загальному обсязі страхових платежів зменшувалася щороку приблизно вдвічі. Діяльність страховиків, що займалися страхуванням життя, згорталася. З майже 300 страхових компаній в Україні цього періоду тільки шість страховиків реально займалися страхуванням життя. Це приблизно 2% від загальної кількості, тоді як у розвинутих країнах частка становить приблизно 50%.

ІІІ етап: 2001рік - до сьогодення - етап розвитку українського ринку страхування життя. На початку 2001 року ринок страхування життя продовжував знаходитись в стані зародження. Недосконала законодавча база, відсутність податкових преференцій, неефективний контроль з боку державних органів перешкоджав успішному розвитку ринку страхування життя в Україні [1].

Однак на даному етапі західні експерти позитивно оцінюють перспективи вітчизняного страхового ринку, вважають, що український ринок страхування життя - один з найпривабливіших в Європі, оскільки має великий потенціал розвитку. Як зазначають експерти, найближчим часом швидше за все зростатиме страхування життя. Але для поступового розвитку цієї галузі в Україні необхідно:

- підвищити добробут громадян і поліпшити стан корпоративних і державних фінансів;
- законодавчо унормувати визначення фінансових ризиків;
- розвивати класичні види довгострокового і накопичувального особистого страхування;
- освоїти нові види страхування життя та поліпшити якість послуг;
- підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, плато- і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість;
- розвивати сучасну інфраструктуру ринку страхування життя;
- підвищити ефективність менеджменту та маркетингового аналізу сегментів
- ринку;
- приділити особливу увагу вдосконаленню страхової справи в регіонах;
- підвищити якість підготовки і перепідготовки кадрів страхового бізнесу;
- підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних; організувати роботу бюро страхових історій;
- впроваджувати в практику роботи страхових компаній новітні Інтернет-технології;
- підвищити страхову культуру населення і його довіру до страхових компаній[3].

Таким чином, можна зробити висновок, що ринок страхування життя в Україні формувався здавна, але до сьогоднішнього дня він все ще розвивається. Це пояснюється тим, що в Україні підірвана довіра населення до страхування, а також практично повністю відсутня інформація про страхування життя. Отже, тільки комплексні заходи з боку держави та самих страхових компаній допоможуть постійно розвивати цей сегмент ринку фінансових послуг.

Примітки:

1. Козоріг Г.Г., Проблеми розвитку страхового ринку в Україні: Регіональна економіка, 2008,№2-С.182-191.
2. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: Підручник. – К.: Знання України, 2006. – 284с.
3. Страхування: Підручник/За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. -1019с.

Iruna Kril
Ivan Franko National University of L'viv

FORMATION OF THE LIFE INSURANCE MARKET IN UKRAINE'S ECONOMIC TRANSITION

Life insurance in Ukraine is very low, even compared with other types of insurance. The main reason for containment of life insurance is just distrust people with insurance companies. Ukrainian insurance market suffered a failure of the state system of social insurance coverage, mass bankruptcy, hyperinflation, which eats up your money people. Citizens of Ukraine have lost huge amounts of money have been saved. As a result, the society formed a very high level of confidence in insurers.

Назар Кравець
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У системі управління підприємством питання формування стратегії рекламної кампанії дозволяють ефективно вирішити та сформувати майбутні перспективи діяльності. Основними проблемами стратегічного планування рекламної діяльності підприємств на сучасному етапі залишаються: недостатнє організаційне, фінансове та кадрове забезпечення.

Виходячи із вищесказаного, важливо визначити основні напрямки стратегічного управління процесом рекламної діяльності підприємства.

Аналізуючи теорію і практику рекламної діяльності ми дійшли висновку, що у багатьох випадках представники малого і середнього бізнесу не розуміють важливості стратегічного управління рекламною діяльністю та самої сутності такого управління. Розглянемо кожен із зазначених аспектів.

Ринкові умови господарювання довели підприємцям необхідність застосування реклами для ефективного просування продукції в умовах конкурентного середовища. Однак у більшості із них відсутнє розуміння основних принципів маркетингових комунікацій, зокрема того, що недостатній обсяг реклами є еквівалентним повній відсутності реклами. Маркетингові комунікації починають діяти лише тоді, коли вони чітко сплановані, спрямовані на цільову аудиторію, є цілісною сама концепція таких комунікацій.

Це передбачає наявність достатнього бюджету для реклами, використання тих носіїв реклами, які здатні довести її до цільової контактної аудиторії. Зокрема наголосимо, що один із принципів реклами стверджує, що найбільш марно витраченими є кошти, спрямовані на недостатню рекламу.

Іншим важливим аспектом є те, що незалежно від того, який носій використовує підприємство, як змінюється інформація, що міститься у рекламному оголошенні протягом певного періоду часу, необхідно залишати незмінним базове повідомлення – зосереджуватися на ціні, якості, престижності, доступності або інших характеристиках товару чи послуги, яка просувається. Постійна зміна концепцій створює інформаційний хаос не дає можливості споживачеві запам'ятати базову інформації на рівні підсвідомості.

Як ми можемо побачити на практиці, більшість малих підприємств не враховують ці аспекти. Вони з певною періодичністю подають блочну рекламу у місцевих друкованих засобах масової інформації, рідше – на радо і телебаченні. Різні повідомлення не є пов'язаними між собою і не наголошують на відмінності підприємства чи його продукції від конкурентів.

Ще більшою проблемою є нерозуміння сутності стратегічного управління рекламною діяльністю. Класичне визначення стратегії передбачає, що це – план дій, розроблений на тривалий проміжок часу не менше ніж 5 років. Виходячи із цього, керівники малого бізнесу, яким складно спрогнозувати своє становище на термін зо перевищує один-два роки, навіть не розглядають можливості стратегічного управління у галузі реклами. Разом з тим, рекламна діяльність є єдиним виключенням в аспектів термінів, на які розробляються стратегія. Насправді рекламна стратегія є планом рекламних заходів, що об'єднані одної концепцій на орієнтований термін один рік. Виходячи із цього, будь-яке підприємства є спроможним розробити і впровадити стратегічне управління рекламною діяльністю.

При цьому, виходячи із теорії, основними етапами стратегічного планування реклами на підприємстві повинні стати [1]:

– встановлення глобальних цілей стимулювання збуту,
– визначення цілей реклами і задач стимулювання,
– розробка тем, вибір основних категорій інформації та засобів реклами,
– складання рекламного бюджету,
– створення рекламних звернень, оцінка ефективності рекламних звернень і плану реклами загалом.

Під час планування рекламної діяльності підприємству слід враховувати зовнішні фактори впливу на її формування:

– демографічний.
– економічний.
– технологічний.
– екологічний.
– соціокультурний.

Рекламна стратегія визначається рядом елементів, які включають: цільову аудиторію; концепцію товару; рекламні засоби поширення інформації; рекламне звернення.

Важливим елементом планування рекламної діяльності виступає рекламний бюджет. Його визначення впливає на результати рекламної діяльності. Для ефективного визначення рекламного бюджету пропонуємо користуватись аналітичним методом дослідження синтезуючи при цьому визначення відповідно до доходів підприємства та обсягу рекламної діяльності конкурентів.

Удосконалення рекламної стратегії варто здійснювати у таких напрямах: оптимізація рекламних заходів, підбір та пошук креативних джерел та засобів поширення інформації, ефективного обрахунку бюджету реклами та показників оцінки ефективності засобів реклами.

Таке удосконалення можна здійснювати за допомогою врахування досвіду попередніх років підприємства, аналізу досвіду конкурентів галузі, пошуку нових спеціалістів.

Загалом, впровадження рекламної стратегії повинно стати обов'язковим етапом стратегічного управління на будь-якому підприємстві, що працює на конкурентних ринках. У подальшому необхідно розробляти окремо підходи до здійснення стратегічного управління рекламною діяльність для підприємств, які працюють на різних типах клієнтурних ринків.

Примітки:

1. Кузьмін, О. Є. Рекламна стратегія підприємства / О. Є. Кузьмін, С. Б. Романишин та Н. І. Горбаль. – Львів, 2008. – 168 с.

Nazar Kravets
Ivan Franko National University of L'viv

The problems of strategic management of advertising activity of an enterprise

The features of strategic planning of advertising activity of an enterprise are described. The main principles of strategic management of advertising activity are mentioned and there are offered ways of improvement of an advertising activity of an enterprise. The difference between tactical and strategic planning of advertising activity of an enterprise is characterized.

Ірина Кравець
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ БІДНОСТІ

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні і пов'язані з переорієнтацією економіки на ринкові відносини, супроводжуються низкою негативних тенденцій, зокрема глибоким спадом виробництва, інфляцією, різким зниженням і поляризацією доходів, загальним падінням рівня життя населення. Тривала економічна криза значно вплинула на добробут української родини: вимушена неповна зайнятість, криза неплатежів, низькі стандарти оплати праці та недосконалість соціальної політики призвели до погіршення рівня життя значної чисельності сімей. Особливо гостро економічні негаразди вплинули на родини, що мають дітей та складаються з непрацездатних осіб. Наряду з цим, нагальною залишається проблема доступу до базових можливостей існування: продуктивної зайнятості, освіти, базового медичного обслуговування, нормальних житлових умов. Істотно поширились масштаби та зросла глибина бідності. Отже, бездіяльність у сфері політики протидії бідності сьогодні може мати досить серйозні наслідки, виправлення яких обернеться для держави затратою значно більших коштів в майбутньому. Дослідження проблеми бідності в Україні набуває дедалі більшого значення з точки зору виявлення соціально уразливих груп населення та створення ефективно діючої соціальної політики[1].

Бідність є однією з найгостріших соціально-економічних проблем сучасної України. І хоча бідність з'явилася в Україні не сьогодні та є не тільки наслідком криз і прорахунків у проведенні реформ, нині вона перетворилася й на проблему майбутнього[2]. І тому дослідження проблем бідності в Україні набуває дедалі більшого значення з погляду виявлення соціально вразливих верств населення, визначення її базових причин і створення ефективно діючої соціальної політики зі зниження її масштабів. Серед вітчизняних науковців, в працях яких представлено проблематику бідності, варто відзначити Г. З. Голеусову, Е. М. Лібанову, В. О. Мандибуру, В. М. Новікову, В. В. Онікієнко, Ю. І. Саєнко, Л. В. Черенько, О. М. Чернечу та інших.

Прогнозування бідності має важливе значення для будь-якої країни. Прогнозні оцінки дають можливість побачити наскільки ефективними є заходи уряду щодо подолання масштабів бідності. До основних методів прогнозування частки і чисельності населення з доходами, що є нижчими за прожитковий мінімум відносять:

– метод повномасштабного прогнозування рівня бідності на основі прогнозу прожиткового мінімуму і прогнозних оцінок параметрів розподілу населення за рівнем середнього доходу на одну особу;
– метод прогнозу зміни рівня бідності на основі прогнозування макроекономічних показників;
– метод прогнозу ітераційної оцінки рівня бідності.

Розглянемо детально кожен із цих методів. Отже, спочатку розглянемо метод повномасштабного прогнозування рівня бідності на основі прогнозу прожиткового мінімуму і прогнозних оцінок параметрів розподілу населення за рівнем середнього доходу на одну особу. На основі прогнозу параметрів розподілу будується прогнозна щільність розподілу населення за рівнем середньомісячних грошових доходів на одну особу і розраховується частка (або чисельність) населення з доходами, що є нижчими за прожитковий мінімум. Оскільки розподіл населення за рівнем середньомісячних грошових доходів на одну особу відбувається за логарифмічно нормальним законом, то повномасштабний уточнений прогноз рівня бідності розраховується за формулами для функції розподілу середньомісячного грошового доходу на одну особу. Якщо за верхню межу інтеграла функції розподілу населення за рівнем середньомісячного доходу на одну особу візьмемо прожитковий мінімум, то отримаємо частку населення, що має доходи нижчі за прожитковий мінімум (або рівень бідності $Y_{Бi+1}$):

$$Y_{Бi+1} = F_{i+1}(0 < x < ПМ_{i+1}) = \frac{1}{\sigma_{i+1}\sqrt{2\pi}} \int_0^{ПМ_{i+1}} \frac{1}{u} e^{-\frac{(\ln u - \mu_{i+1})^2}{2\sigma_{i+1}^2}} du \,, \tag{1}$$

Розповсюдження вибіркової частки бідного населення на генеральну сукупність дає чисельність усього бідного населення:

$$N_{Бi+1}(ПМ_{i+1}) = N_{i+1} \cdot F_{i+1}(0 < x < ПМ_{i+1}) = Y_{Бi+1} \cdot N_{i+1}, \tag{2}$$

Далі розглянемо метод прогнозу зміни рівня бідності на основі прогнозування макроекономічних показників. Уточнену оцінку відносної зміни рівня бідності за даним методом можна отримати так:

$$\frac{\Delta Y_{Бi+1}}{Y_{Бi}} \cong \alpha \cdot (\gamma_{\mathrm{mod}\, i+1}^{-1} \cdot IPM_{i+1} - 1), \tag{3}$$

де IPM_{i+1} - прогнозоване значення темпу зростання прожиткового мінімуму; $\gamma_{\mathrm{mod}\, i+1}$ - прогнозне значення темпу зростання модального значення грошових доходів населення, яке визначається за формулою:

$$\gamma_{\mathrm{mod}\, i+1} = \gamma_{ci+1} \cdot \gamma_{DSi+1} = IVT_{i+1} \cdot IdPI_{i+1|} / IN_{i+1} \tag{4}$$

де IVT_{i+1} - величина прогнозних значень темпу зростання ВВП в поточних цінах; $IdPI_{i+1}$ - величина темпу зростання частки грошових доходів населення у ВВП; N_{i+1} - прогнозні величини значень темпу зростання чисельності населення.

Перейдемо до прогнозу кількісних ітераційних оцінок рівня бідності. Формулу для ітераційного процесу розрахунку прогнозного значення рівня бідності виглядає так:

$$Y_{Бi+1} \cong Y_{Бi} \cdot (2\frac{Z_{i+1}}{Z_i} - 1)\,, \tag{5}$$

Z_i являє собою співвідношення прожиткового мінімуму до модального значення середньомісячного доходу на одну особу. Цей метод має певні переваги, які проявляються у точності та легкості у застосуванні. Але слід зауважити, що висока точність зберігається тільки та короткий інтервал прогнозу (2-3 роки) і при значеннях Z_i в діапазоні $0{,}8 < Z_i < 1{,}2$. У більшості випадків дана формула входить в цей діапазон, але часом є необхідність вийти за ці межі. Тоді потрібно застосовувати повномасштабний уточнений прогноз рівня бідності[3].

Примітки:
1. Черенько Л. М. Проблеми бідності в Україні: методи вивчення та напрями подолання // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – 2010. – 19 с.;
2. Лібанова Е. М. Соціально-економічні ризики і загрози бідності в Україні: методика та практика аналізу: монографія / Е.М. Ліанова. – Харків: Право, 2008. – 180 с.;
3. Колмаков И. Б. Методы и модели прогнозирования показателей уровня бедности / И.Б. Колмаков // Вопросы статистики. – 2005. - №9. – с. 44-54.

Iryna Kravets
Ivan Franko National University of L'viv

STATISTICAL METHODS FOR FORECASTING POVERTY

Theses describe poverty problem in Ukraine. Government of every country has to understand reasons and negative consequences of such occurrence. A lot of scientists explored problem of poverty trying to find efficient ways to solve it. To evaluate efficiency of country in overcoming poverty it is expedient to conduct prognosis of this occurrence in order to see tendencies in the future.

Христина Крегель
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Сьогодні як в усіх розвинутих країнах так і в Україні на мотивацію персоналу зосереджена значна увага, присвячено чимало праць, семінарів і тренінгів. Адже саме людина в сучасному світі є основним ресурсом, від якого залежить ефективність та успіх компанії.

Сучасна система управління персоналом на підприємствах в Україні – це сукупність запозичених дієвих методів та способів розвинутих та успішних країн. Але це не стало гарантом успіху для України і вітчизняна економіка зіткнулася з багатьма проблемами.

Однією з найважливіших проблем в Україні є незадоволеність працівників своєю роботою, що є наслідком невідповідності винагороди внеску працівника. Тому з часом незадоволені працівники стають неефективними і відбувається плинність кадрів, що є великою перешкодою для розвитку фірми.

Оскільки, мотивація виникає на основі потреби людини, то вона викликає свідоме спонукання до дії та діяльності для задоволення тієї чи іншої потреби. Виникаючи на основі потреби людини, мотивація обґрунтовує вольову дію, відображає ставлення людини до потреб суспільства.

Керівники використовують мотивацію для впливу на персонал з метою схилення їх до певних дій через виявлення позитивних для них інтересів і дати змогу реалізувати їх у процесі праці. Для ефективного управління, мотивація слугує основним інструментом скерування дій своїх працівників в потрібному і раціональному руслі для досягнення поставлених цілей підприємства.

Сьогодні в Україні небагато керівників усвідомили важливість ефективної мотивації персоналу підприємства як у державних так і у приватних формах власності. Кожен керівник намагається якнайменше віддавати своїм працівникам і якнайбільше від них отримувати. Вони вважають, що їхня система мотивації є на достатньому рівні, адже вони виплачують заробітну плату, забезпечують преміями, раціонально співвідносять працю з відпочинком, але це тільки економічні методи, які приводять до збільшення інтенсивності праці і тривалості робочого часу, що зумовлює хронічну втомленість працівників і нервозність.

На етапі перехідного періоду і становлення ринкової економіки в Україні найдієвішими і такими, що мають пряму мотиваційну дію, є економічні та неекономічні заохочення. Мотивація – це передусім відповідна зарплата і морально-психологічний клімат у колективі, що сприяють розвитку та ініціативності персоналу.

Заробітна плата та система оплати праці, що ґрунтується на основі результатів праці, – найвагоміший матеріальний стимул до праці. Вона виступає основним мотивом до покращення якісних та кількісних характеристик праці.

Нематеріальні стимули дуже рідко використовуються сьогодні на підприємствах України, а якщо й використовуються то є неефективними і дають короткотерміновий ефект. І це найбільше поширено на підприємствах державної власності, де клімат колективу утворюється спонтанно і керівник не намагається впливати на нього. Тому чимало працівників можуть потрапити у некомфортну для них атмосферу, яка створена окремими людьми і зовсім неконтрольована, що дуже часто порушує задоволеність роботою і викликає роздратування і навіть звільнення працівників.

На нашу думку, мотивація персоналу повинне нести індивідуальний характер та базуватися на прозорості умов отримання винагород, тобто кожен працівник повинен відчути турботу організації, розуміти важливість свого внеску у спільну справу та бути впевненому у завтрашньому дні.

Отже, для того щоб мотивація персоналу дала ефективні результати керівник повинен:

1. Бути хорошим психологом, щоб розуміти потреби своїх підлеглих.
2. Створити ефективну систему підбору персоналу, яка дає можливість визначити відповідність людини професії та колективній культурі.
3. Залучати працівників до прийняття рішень.
4. Створити сприятливі умови для реалізації творчих здібностей працівників.
5. Створити систему спільних цінностей організації.
6. Заохочення працівників до продуктивної праці за допомогою премій та інших винагород.
7. Проводити періодичний моніторинг, що дасть можливість оцінити дієвість застосованих методів та впливів на мотивацію працівників.

Krystyna Kregel
Ivan Franko National University of L'viv

MOTIVATION OF STAFF IN THE UKRAINE

In this thethes is showed motivation staff researchin the Ukraine. There were revealed many shortcomings and problems in existing system of personnel motivation. So it's necessary to work out effective system to improve motivation in Ukrainian enterprises.

Ольга Креховець
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ЛЬВІВЩИНИ

Сьогодні в Україні відбувається активне формування і розвиток ринку нерухомості, який відбиває всі проблеми економіки та характеризується нерівномірним розвитком окремих сегментів, незавершеною законодавчою базою, невисокою платоспроможністю громадян та інвестиційним потенціалом юридичних осіб. Перш за все, це зумовлено світовою фінансовою кризою 2008-2009 рр., неефективністю виробництва, нестачею фінансових ресурсів та низьким рівнем життя населення. Але економічний потенціал нашої країни є досить високим, слід лише ефективно його використовувати, перш за все необхідно звернути увагу на ті засоби та ресурси, які існують в достатній кількості, але з певних причин недостатньо використовуються.

Ринок нерухомості – це вагома складова національних економік, на частку якої припадає понад 50% світового багатства [4, с. 7].

Одним з найважливіших показників розвитку ринкових відносин є розвиток ринку нерухомості загалом і деяких його секторів зокрема. Без ринку нерухомості не може бути ринку взагалі, оскільки ринки праці, капіталу, товарів і послуг для здійснення господарської діяльності повинні мати (або орендувати) необхідні приміщення. За станом ринку нерухомості аналітики роблять висновки про інвестиційну привабливість регіонів, тому дослідженню цього сектора приділяється величезна увага.

Важливе значення вітчизняного ринку нерухомості як сектора економіки підтверджується його поточною значною часткою у ВВП, високим рівнем надходжень до бюджету від первинного продажу, здачі в оренду нерухомості, що перебуває у власності держави та територіальних громад, високим рівнем платежів до бюджету від операцій з нерухомістю, а також ще більшим „прихованим" потенціалом для наповнення бюджетів усіх рівнів.

Економічний інтерес до нерухомості виник у зв'язку з необхідністю визначення її вартості у процесі приватизації та іпотеки, що стимулювало дослідження всієї системи економічних відносин, що складаються навколо неї.

За минулі роки накопичилася достатня кількість позитивних тенденцій і проблем на ринку нерухомості.

Можна стверджувати, що джерела багатьох проблем і шляхи їхнього вирішення визначені і багато в чому зрозумілі. Основною запорукою успіху може служити активна позиція лідерів ринку нерухомості. Необхідно пропагувати професію фахівця з операцій з нерухомістю, боротися за цивілізовані форми розвитку ринку нерухомості, використовувати досвід, що накопичився, при розробці і просуванні проектів законодавчих актів.

Інтереси суспільства вимагають проведення відповідного будівництва житла, функціонального будівництва міст, розвитку продуктивних галузей промисловості, збереження здорового навколишнього середовища. Такі проблеми накладають на фахівців з нерухомості зобов'язання, що виходять за рамки звичайної комерції. Так фахівці з нерухомості і поділяють зі своїми колегами початкову відповідальність за принциповість і чесність кожного окремо.

Львів як найбільший культурний, історичний та бізнес центр Західної України продовжує утримувати за собою статус регіону з високою інвестиційною привабливістю. Таку конкурентну перевагу як територіальна близькість до країн ЄС викликає підвищений інвестиційний попит з боку європейської бізнес-спільноти. Особливо цей фактор повинен себе проявити в період 2013-2015 рр., після проведення чемпіонату ЄВРО-2012. Інвестиційна привабливість нерухомості Львова: насиченість житлом, комерційною нерухомістю та об'єктами соціальної інфраструктури. Виходячи з розрахунку показника припливу іноземних інвестицій на душу населення, Львівська область посідає 6 місце серед регіонів України за рівнем інвестиційної привабливості. Згідно останніх розрахунків, у Львові існує значний потенціал зростання будівництва торгових об'єктів нерухомості. На 1 тис. населення Львова сьогодні припадає близько 200 кв.м. професійних торговельних площ (з урахуванням нововведених „King Cross Leopolis" і „Леополіс Центр"), в Києві цей показник становить 350 кв. м., а в сусідніх європейських столицях (Варшаві, Празі, Будапешті) більше 650 кв. м. В офісному сегменті, незважаючи на поточний низький попит, також спостерігається дефіцит якісних площ. Що стосується житлового фонду, то у Львові також спостерігається низька насиченість житлом. При цьому у Львові присутня тенденція старіння житлового фонду, більше половини будинків перебувають у незадовільному технічному стані. У зв'язку з необхідністю задовольнити вимоги за кількістю готельних номерів для проведення ЄВРО -2012, а також з огляду на ініціативи держави щодо податкового стимулювання готельного бізнесу, готельний сегмент будівництва розвивається найбільш динамічно. Сьогодні можна судити по значних проектах щодо введення нових та реконструкції наявних готелів. За останній час у Львові було відкрито „Citadel Inn" ***** – 26 номерів, „Reikartz Дворжец Львів" **** – 52 номери. Реконструкції та підвищення статусу (зірок) зазнали готелю „Леополіс", „Гелікон", „Дністер", „Опера", „Київ", „Гранд-готель". Також в стадії будівництва знаходиться готельний комплекс „Максим" **** (50 номерів). Найближчим часом можливий вихід і інших світових готельних операторів на львівський ринок, вже проявили інтерес: Accor Group (Novotel, Etap і Ibis), Kempinski (Кемпінські Львів), Radisson Sas (Park Inn), Hilton, Orbis, Shaeraton, Clubhouse Group Holdings (7 днів) (за деякими розпочато розробку проектної документації) [2].

Львів залишається одним з лідерів (після Києва та Київської області) за обсягами введеного в експлуатацію житла.

Серед найбільш знакових проектів комерційної нерухомості Львова, які були реалізовані останнім часом та суттєво підняли рівень професійної торговельної нерухомості Львова можна виділити:

- ✓ ТРЦ „King Cross Leopolis" загальною площею 105 тис.кв.м., девелопером якого виступила польська компанія King Cross Development Sp.oo, якавже реалізувала 10 проектів у Польщі, Хорватії, Італії та Росії;
- ✓ ТРЦ „Леополіс Центр" загальною площею 96 тис. кв. м., девелопером якого виступив найбільший оператор гуртової та роздрібної торгівлі в Західній Україні – ТОВ „Торгова Компанія „Інтермаркет";
- ✓ будівельний гіпермаркет Praktiker, загальною площею 8140 кв. м. [2].

Що ж до ринку житла, то на сьогодні квартирне питання у Львові, як в інших областях України є дуже складним через „заморожену" банківську систему кредитування. Повернути темпи будівництва житла у Львові на сьогодні є дуже складно, адже для цього потрібно відновити не лише кредитування, а й довіру до банків. Усі бажаючі продати житло на сьогодні відтерміновують його продаж, адже ціну потрібно знижувати майже на третину від вартості, а ніхто не хоче втрачати [3].

Проаналізувавши сучасний стан ринку нерухомості Львова можна сказати, що він перебуває не в найкращому становищі і відповідно його потрібно покращувати. Як видно з проведеного аналізу ціни на житло знизилися, але не суттєво. Дане падіння цін спричинило зниження пропозиції на ринку нерухомого майна, але ще недостатньо для того, щоб суттєво збільшився попит.

Для того, щоб якось пожвавити ринок, необхідне втручання держави, а саме такі заходи:

- ✓ державні інвестиції у будівництво житлової нерухомості;

- ✓ прийняття відповідних законів, щодо регулювання цін на вторинному ринку;
- ✓ надання довгострокових кредитів з низькими відсотками;
- ✓ збільшення платоспроможності населення, за рахунок підвищення зарплат;

Варто було б запозичити досвід у США, де ріелтерська діяльність розвивається в цивілізованих рамках. Українським ріелтерам потрібно звернути увагу і дослухатися до світової практики, запропонувавши рахунки за послуги фахівця нерухомості і представляти їх лише продавцю об'єкта. Це захистить покупця і дасть можливість продавати нерухомість за реальною вартістю.

Необхідно створювати навчальні заклади, де будуть навчатися і здобувати вищу освіту майбутні ріелтери, а вже теперішнім ріелтерам варто було б погодитися на спеціальне навчання, щоб підвищити свою фаховість і отримати відповідне ліцензування і сертифікацію своїх знань.

Примітки:

1. Нинішній стан та перспективи українського ринку нерухомості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrbiznes.com
2. Про стан та перспективи розвитку ринку нерухомості Львова в 2010-2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inventure.com.ua
3. Ринок нерухомості Львова повертається до рівня 90-х? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.obk.lviv.ua
4. Ринок нерухомості: навч.посібник / [Асаул А. М., Павлов В. І., Пилипенко І. І. та ін.] – К: Кондор, 2006. – 333 с.

Olga Krekhovets
Ivan Franko National University of L'viv

FACTORS OF FORMING OF MARKET OF THE REAL ESTATE OF L'VIV REGION

In thesesis considered essence of concept „market of the real estate" , forming factors and modern market of the real estate of Lviv condition are described. Certainly investment attractiveness of the real estate of Lviv for foreigners and subsequent prospects in relation to the wave of foreign investments in the real estate. The ways of improvement market of the real estate condition are offered.

Людмила Кривоніс
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ В УКРАЇНІ

Зростаюча глобалізація світової економіки диктує необхідність співпраці з іншими країнами в контексті вільного руху капіталу. Україна, як і решта країн із перехідною економікою, зіткнувшись з проблемою спаду внутрішньої інвестиційної активності, покладає надії на масштабні інвестиції з-за кордону. Залучення іноземних інвестицій забезпечить вітчизняній економіці підвищення інноваційного потенціалу, впровадження ефективних методів управління, полегшення доступу до міжнародних ринків та перебудови економіки в цілому. При цьому визначна роль у цьому процесі має відводитися податковій політиці, яка покликана створювати передумови економічного зростання і розвитку країни. На практиці податкове регулювання економіки здійснюється шляхом встановлення нових податків або зміни базових ставок внаслідок коригування діючого законодавства. Через визначення кола платників податків, об'єктів оподаткування, податкових баз, ставок і пільг, порядку обчислення податків держава, виходячи із загальнонаціональних інтересів, стимулює підприємницьку та інвестиційну діяльність в одних напрямах і стримує в інших.

Проблеми залучення іноземних інвестицій, зокрема, недосконалості механізму податкового стимулювання іноземних вкладників неодноразово розглядали у своїх працях як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких варто виділити: Затонацьку Т.Г., Ільєнка Р.В., Леус М.М. та Семенову Л.М.

Метою даного дослідження є дослідити вітчизняний механізм податкового стимулювання іноземних інвесторів в Україні та виокремити шляхи його вдосконалення.

Податкова політика може бути ефективною лише у тому випадку, якщо податки та система оподаткування виконуватимуть усі притаманні їм функції. Проте регулюючий і стимулюючий потенціал оподаткування використовується в Україні недостатньо. Практику надання податкових пільг суб'єктам господарювання не можна визнати ефективною, а інші методи податкового стимулювання майже не використовуються[2; ст.223].

Податкове стимулювання – система платежів та зборів до бюджету держави і місцевих бюджетів, яка спонукає, заохочує фізичних та юридичних осіб до розвитку виробництва, підвищення його ефективності. Податкове стимулювання давно почало застосовуватися провідними країнами світу як важливий інструмент збільшення інвестиційної активності бізнесу. Адже із розвитком ринкової економіки функції прямого впливу держави на інвестиційний процес, такі як надання кредитів на пільгових умовах певним підприємствам і організаціям; безоплатне передавання або надання на пільгових умовах державного майна та земельних ділянок; створення зон зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності будуть звужуватися. Саме це дозволить більше уваги зосередити на методах опосередкованого впливу, які держава реалізує через свої інститути як учасник інвестиційного процесу, зокрема на податкове регулювання та стимулювання. Відомо, що податки, як інструмент податкового механізму в ринковій економіці, відіграють роль стабілізаторів, здатних активно регулювати рівень податкового навантаження.

Особливість регулювальної дії податків полягає в тому, що вони можуть впливати і регулювати як макроекономічну ситуацію в державі загалом, так і поведінку кожного господарюючого суб'єкта зокрема. Маневруючи податковими ставками, пільгами, зміною видів податків, базою оподаткування тощо, держава створює умови для формування сприятливого інвестиційного клімату. Зниження податкового тягаря спонукає підприємців направляти вивільнені кошти в певні інвестиційні проекти та сектори економіки. Відповідно до обраної податкової політики, держава застосовує певні режими оподаткування інвестицій, в залежності від сфери, яку слід врегулювати.

Тобто, вчені виділяють такі режими оподаткування інвестиційної діяльності[3; ст.184]:

– загальний режим оподаткування;

– пільговий режим оподаткування: податкові канікули; інвестиційні знижки; податковий кредит; прискорена амортизація; інвестиційні субсидії; інші.

Відповідно до вищезазначених режимів використовують наступні податкові інструменти, що використовуються для стимулювання інвестицій у сучасних податкових системах [4]:

– зменшення податкових ставок;
– перенесення збитків на майбутнє;
– податкові пільги (знижки) при здійсненні капітальних вкладень;
– податкові канікули;
– інвестиційний податковий кредит;
– пільговий режим оподаткування при виплаті дивідендів;
– пільговий режим оподаткування доходів від приросту вартості капіталу при довгострокових інвестиціях;
– прямі податкові відрахування (знижки) за певними видами витрат компаній з оподатковуваного прибутку;
– зниження або відсутність мит;
– податкові кредити (знижки) при збільшенні доданої вартості;
– податкові пільги, засновані на чисельності зайнятих;
– податкові відрахування (знижки) для прибутку.

Проте, в залежності на які саме сфери інвестиційної діяльності держава хоче вплинути, використовується цілий комплекс державних регулюючих заходів з використанням податкового інструментарію.

Станом на сьогодні в Україні відсутні значимі та стабільні податкові стимули для іноземних інвесторів. У Податковому кодексі напрямом стимулювання інвестиційної активності визначається виробництво й поширення енергозберігаючих технологій. Це може стати привабливим для зарубіжних вкладників, оскільки екологія є тою сферою, якою цікавляться іноземні підприємці. Пропонується запровадити фіскальні стимули розвитку даної сфери у вигляді надання податкових пільг зі сплати податку на прибуток. Наприклад, передбачається звільнити від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України таких видів товарів власного виробництва: устаткування, що працює на нетрадиційних і поновлюваних джерелах енергії; енергозберігаюче обладнання й матеріали, вироби, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів; засоби вимірювання, контролю й управління витратами паливно-енергетичних ресурсів; устаткування для виробництва альтернативних видів палива. Суми коштів, вивільнених у зв'язку з наданням податкової пільги, спрямовуються платником податку на збільшення обсягів виробництва.

Крім того, звільняється від оподаткування 50% прибутку, одержаного від здійснення енергозберігаючих заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств, які включені до Державного реєстру підприємств, установ та організацій, що здійснюють розроблення, впровадження та використання таких заходів і проектів.

Тимчасово, до 1 січня 2020 р., звільняється від оподаткування прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу біопалива; прибуток підприємств, одержаний ними від діяльності з одночасного виробництва електричної й теплової енергії та/або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива; прибуток підприємств, отриманий ними від господарської діяльності з видобування й використання газу (метану) вугільних родовищ[5].

На інвестиційну діяльність також вплинули зміни у податок на прибуток, отже є одним із базових податків, на який звертають увагу іноземні інвестори. Підвищуючи вартість капіталу, податок на прибуток збільшує вимоги до дохідності інвестицій, яка має бути достатньою для відшкодування всіх витрат (вартості фінансування інвестицій та економічної амортизації), у т. ч. податків, пов'язаних із цією інвестицією. Держава, порівняно з 1991 роком зменшила ставку з податку на прибуток з 35 до 21%. Проте, він є більшим, ніж у таких країнах пострадянського простору, як Російська Федерація (20%), Латвія (15%), Литва (15%), Грузія (20%). Ставка податку на прибуток знижуватиметься поступово щорічно до 2014 року, і дорівнюватиме 16% з метою пролонгації стимулюючого впливу на економіку. У процесі реформування податку на прибуток передбачається, що зміни в конструкції податку не нестимуть жодного фіскального навантаження, а сам податок має виконувати виключно регулятивно-стимулюючу функцію, для того щоб не стримувати розвиток виробництва, проте вчені й фахівці зазначають, що зменшення податкової ставки істотно не вплине на рішення інвесторів, а тільки збільшить дефіцит бюджету[1; с. 251-252].

Для спроби впровадження дієвого податкового інструментарію варто звернутися до практики зарубіжних країн. Варто зазначити, що ефективними податковими стимулами для іноземних інвесторів, що використовують європейські держави є: звільнення від податку на прибуток підприємств з іноземними інвестиціями, що виробляють імпортозаміщуючу та експортно-орієнтовану продукцію, звільнення від оподаткування частини прибутку, що спрямована на розширення діяльності («податкова вилка»), звільнення від сплати митних платежів устаткування для модернізації підприємства та майно, що ввозиться для підприємств з іноземним інвестиціями, що вклали в економіку визначену суму коштів тощо.

Тож, бачимо, що в даний час відбувається активне вдосконалення української податкової політики, триває пошук і впровадження ефективних податкових інструментів, які позитивно вплинули на розвиток вітчизняної економіки. Проте, поки що цього не достатньо, аби активно залучати іноземних інвесторів, оскільки цьому безперечно перешкоджають наявні проблеми вітчизняної економіки. Саме тому, при впровадженні нових податкових стимулів, необхідний системний підхід, що дасть змогу адаптувати світову практику до сучасних тенденцій та потреб України.

Примітки:

1. Затонацька Т.Г. Вплив податкових новацій Податкового Кодексу України на інвестиційний клімат в країні // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – №24. – С.245-253.
2. Ільєнко Р.В. Концептуальні засади податкового стимулювання розвитку виробничої сфери // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7(97). – С. 223-228.
3. Леус М.М. Суть та класифікація іноземних інвестицій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2008. – №635. – С. 182-187.
4. Семенова Л.М. Роль налогов в стимулировании инвестиционной активности предпринимательской деятельности // Вестник ТИСБИ. – 2006. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tisbi.ru
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page

Liudmyla Kryvonis
Ivan Franko National University of L'viv

RESEARCHING TOOLS OF TAX INCENTIVES OF FOREIGN INVESTORS IN UKRAINE

The mechanism of domestic tax incentives of foreign investors in Ukraine, effective tax incentives, using the leading states.

Вікторія Крикунова
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ АКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

Інструменти активної політики зайнятості використовуються з метою покращання якісних ознак людських ресурсів на ринку праці (підвищення конкурентоспроможності і адаптивності безробітних, сприяння зростанню кваліфікаційного рівня, набуття нової професії, що користується попитом, та ін.). Вона є комплексом таких заходів, які сприяють найшвидшому поверненню безробітних до праці, і включає допомогу у працевлаштуванні, професійну підготовку і перепідготовку, надання консультацій, субсидовану зайнятість, сприяння самостійній зайнятості тощо [2, 3].

Основним суб'єктом реалізації політики зайнятості є Державна служба зайнятості України (ДСЗ). Аналіз динаміки працевлаштування, зафіксованого ДСЗ, виявив зростання кількості працевлаштованих осіб в абсолютному вимірі та відносно кількості незайнятих громадян, які зверталися до служби зайнятості впродовж року, за виключенням 2008 – 2009 рр. (рис. 1).

Пожвавлення попиту на працю внаслідок позитивної макроекономічної динаміки в Україні у 2000-х рр. та активізація використання заходів активної політики зайнятості сприяли збільшенню кількості працевлаштованих осіб від 390,6 тис. осіб у 1998 р. до 1,1 млн. осіб у 2007 р., при цьому коефіцієнт працевлаштування підвищився на 26,2 % за цей період і склав 45,4 %. Переважну більшість осіб було працевлаштовано у промисловості (переробних галузях), сільському господарстві та торгівлі. Скорочення попиту на працю під впливом світової фінансово-економічної кризи привело до зменшення аналізованого показника на 702,7 тис. осіб (32,8 %) у 2009 р. У 2010 р. макроекономічні умови сприятливо вплинули на результати працевлаштування в абсолютному і відносному вимірі.

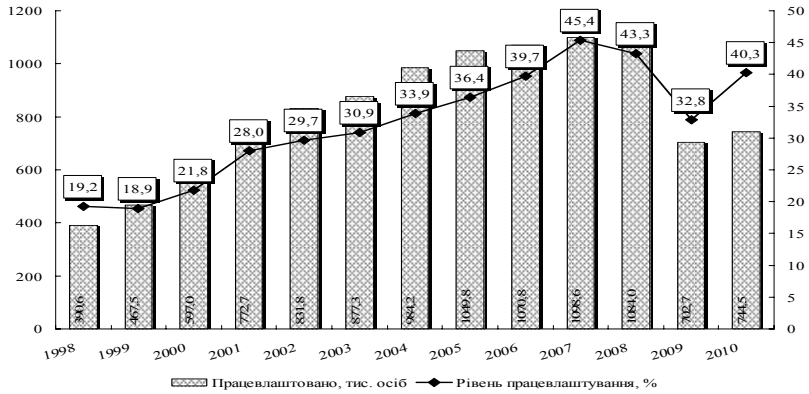


Рис. 1. Динаміка працевлаштування в Україні у 1999 – 2010 рр.

Дослідження даних ДСЗ за 1998 – 2008 рр. виявило зростання кола осіб, залучених до програм активної політики зайнятості, а у 2009 р. – їх скорочення до рівня 2000 р., що почасти пояснюється згортанням цих заходів і перерозподілом фінансових ресурсів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття через необхідність в умовах світової фінансово-економічної кризи і згортання попиту на працю забезпечити допомогою по безробіттю більшу кількість осіб (табл. 1). У 2010 р. знову спостерігалася позитивна динаміка залучення безробітних до програм активної політики зайнятості.

Таблиця 1

Рік	Особи, які взяли участь у профпідготовці, перепідготовці, підвищенні кваліфікації, тис. осіб			Учасники громадських робіт, тис. осіб		
	тис. осіб	% до кількості осіб, що перебували на обліку протягом року	% до попереднього року	тис. осіб	% до кількості осіб, що перебували на обліку протягом року	% до попереднього року
1998	105,2	5,2	–	95,9	4,7	–
1999	126,5	5,1	120,2	151,8	6,1	134,2
2000	137,2	5,0	117,3	250,7	9,1	128,7
2001	147,2	5,3	107,3	302,0	10,9	120,5
2002	163,4	5,8	111,0	345,2	12,3	114,3
2003	175,5	6,2	107,4	378,6	13,4	109,7
2004	184,4	6,4	105,1	414,2	14,3	109,4
2005	193,3	6,7	104,8	419,2	14,5	101,2
2006	203,4	7,5	105,2	437,4	16,2	104,3
2007	229,4	9,5	112,8	422,1	17,4	96,5
2008	245,2	9,8	106,9	428,5	17,1	101,5
2009	157,1	7,3	64,1	240,9	11,2	56,2
2010	203,3	11,0	129,4	318,2	17,2	132,1

Динаміка кількості учасників програм активної політики зайнятості в Україні у 1998 – 2010 рр. (Обчислено за [4; 5])

Результативність активної політики зайнятості виражається у динаміці кількості працевлаштованих осіб, адже саме сприяння працевлаштуванню є основною метою використання цього метода державного регулювання зайнятості. В аналітичних джерелах, присвячених дослідженню державної політики зайнятості, наводять дві основні методики оцінки заходів з працевлаштування [1]. Перша методика ґрунтується на даних, отриманих на мікрорівні, для визначення ймовірності працевлаштування (або отримання трудових доходів) безробітних, які залучені до участі у заходах політики зайнятості, в порівнянні з особами, які не є їх учасниками, за допомогою моделей рівня ризику. Базою дослідження, згідно другого підходу, є офіційні макроекономічні дані про кількість працевлаштованих осіб, чисельність безробітних і наявних вакансій. Для цих показників вивчається ступінь зв'язку для оцінки загального впливу політики зайнятості на працевлаштування. В якості аргументів розширеної функції координації (matching function), крім названих змінних, використовують додаткові, наприклад, рівень видатків на реалізацію заходів політики зайнятості, кількість їх учасників тощо. Програму вважають ефективною, якщо має місце статистично значуща додатна кореляція між показником участі (або видатків) та кількістю працевлаштованих безробітних.

Для загальної оцінки ефективності активної політики зайнятості скористаймося кореляційно-регресійним аналізом, побудувавши модель таким чином, що результативною ознакою виступатиме кількість працевлаштованих ДСЗ осіб у 1994 – 2010 рр., а факторною – видатки Фонду на активну політику зайнятості по відношенню до ВВП у зазначеному періоді (рис. 2). За результатами розв'язку кореляційної моделі отримані такі значення індикаторів зв'язку: коефіцієнт кореляції R = 0,573, коефіцієнт детермінації R^2 = 0,328. Таким чином, асоціація між досліджуваними параметрами є середньою, і динаміка працевлаштування за інших незмінних умов на 32,8 % детермінується варіацією видатків на активну політику зайнятості, а залишок – 67,2 % припадає на вплив інших змінних, що підтверджує думку про переважний вплив макроекономічних чинників на сполучення вакансій і безробітних на зареєстрованому ринку праці. Отже, якщо в якості критерію ефективності видатків на активну політику зайнятості використовувати кількість працевлаштованих осіб, її результативність слід визнати низькою.

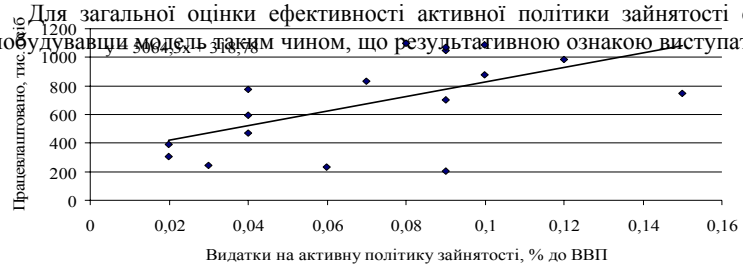


Рис. 2. Кореляційна залежність кількості працевлаштованих осіб і видатків на активну політику зайнятості в Україні у 1994 – 2010 рр.

Аналітики пояснюють недостатню результативність такими причинами. По-перше, використання заходів зі сприяння зайнятості зумовлює більшу готовність працівників до звільнення і перебування у стані незайнятості, що спричиняє агресивний стиль ведення переговорів про рівень оплати праці і, як наслідок, вищий рівень безробіття. По-друге, завжди існує група осіб, які могли би знайти роботу без участі у програмах на ринку праці. По-третє, досить часто спостерігається ефект заміщення на ринку праці: приймаючи на роботу безробітного з метою отримання коштів на відшкодування витрат, пов'язаних з його наймом, роботодавець звільняє іншого працівника. По-четверте, за обмеженого попиту на працю може відбуватися перерозподіл робочих місць між гомогенними фірмами (ефект витіснення). По-п'яте, за обмеженості фінансових ресурсів має місце ефект фіскального заміщення, що виражається у формуванні альтернативної вартості витрат на активні заходи зокрема у вигляді коштів, які могли би бути спрямовані фірмою на створення робочих місць у разі відсутності відрахувань до фонду зайнятості [1].

Отже, рівень працевлаштування, насамперед, визначається макроекономічною ситуацією в країні, оскільки можливості сполучення незайнятого населення і наявних вакансій залежать, від динаміки попиту на ринку праці, можливостей економіки генерувати нові робочі місця. Проте, активна політика зайнятості має не лише економічне, а й соціальне значення, що виражається в попередженні переходу незайнятого населення до категорії економічно пасивного, запобіганні соціальній дезінтеграції тощо.

Примітки:

1. Кузьмін М. Аналіз державної політики зайнятості в Україні [Електронний ресурс] / Кузьмін М., Кузьмін Ю., Купець О. – К. : Міленіум, 2003. – 64 с. – Режим доступу: http://www.parlament.org.ua
2. Лібанова Е. М. Ринок праці : навч. посібник / Лібанова Е. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
3. Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики / Слезингер Г. Э. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 336 с.
4. Статистично-аналітичні огляди стану ринку праці у 2004 – 2010 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http//ukrstat.gov.ua
5. Україна: огляд ринку праці. 2009 [Електронний ресурс] / Європейський фонд освіти. – Режим доступу: http://etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/(getAttachnent)/95565908B41B2DF90/$File/NOTE7PMK87.pdf

Viktoriya Krykunova
Kherson State Agricultural University

ESTIMATION OF ACTIVE EMPLOYMENT POLICY'S EFFICIENCY IN UKRAINE

The trends and targets of active employment policy are investigated. Dynamic of active employment programmes' participants is examined. The relationship between the financing of active employment policy and job placement is analyzed. Reasons of the low causality of their relationship are given.

Христина Крилошанська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ СИСТЕМОЮ

Постановка проблеми. У період ринкового реформування української економіки цікавість до управління збутовою системою зростає із загостренням кризи збуту, з підсиленням впливу споживачів на товаровиробників, із трансформацією ринку продавця в ринок покупця. Але вже на сьогодні можна стверджувати, що логістика збуту вийшла за межі академічних наук і все більше стає потрібною у практичній діяльності.

Підприємці всіх масштабів і рівнів переконуються, що без свідомого, цілеспрямованого управління матеріальними потоками неможливо забезпечити асортиментний вибір продукції, успішне просування товарів на ринку, оптимальну організацію транспортування продукції та її розподіл, забезпечення продукції високої конкурентоспроможності, що поряд із збутом потрібна теорія та практика товаропросування.

Проблема управління збутом розв'язується вже на стадії розробки політики фірми. Здійснюється вибір найефективнішої системи, каналів і методів збуту стосовно певних ринків. Це означає, що виробництво продукції із самого початку орієнтується на конкретні форми і методи збуту. Тому розробка збутової політики має на меті визначення оптимальних напрямів і засобів, необхідних для забезпечення найбільшої ефективності процесу реалізації товару, що припускає обґрунтований вибір організаційних форм і методів збутової діяльності для надання високої конкурентоспроможності товару, орієнтованої на досягнення запланованих кінцевих результатів.

На жаль, на практиці чимало керівників сприймають недоліки системи управління підприємством як реальну неминучу дійсність. На наш погляд, це не так, ми намагаємося надати певні наукові розробки та практичні рекомендації щодо

підвищення ефективності управління збутовою діяльністю, оскільки, досліджуючи систему управління збутовою діяльністю підприємства, не можна обминути увагою питання оцінки її конкурентоспроможності.

Мета даного дослідження. Основною метою дослідження є: розробити напрямки покращення управління збутовою системою підприємства та запропонувати заходи щодо підвищення її конкурентоспроможності.

Про актуальність та всезростаючий практичний потенціал тематики управління збутовою системою для підвищення конкурентоспроможності, свідчать наступні фактори:

- зростаюча конкуренція, яка змушує виробників іти на все більші поступки споживачам при управлінні збутом продукції за допомогою стимулювання та підвищення конкурентоспроможності;
- збільшення кількості купівель, які здійснюються імпульсивно, що спонукає роздрібну торгівлю вимагати від постачальників проведення заходів стимулювання збуту;
- можливість вимірювати ефективність заходів збутової діяльності.

Намагання подолати існуюче становище пояснює той факт, що ефективність управління є предметом постійної уваги, а також предметом багатьох наукових дискусій дослідників теорії і практики управління. А свідчать про це багаточисленні праці та дослідження, що існують в економічній літературі.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичною, методологічною та практичною основою в процесі дослідження були матеріали публікацій зарубіжних та вітчизняних економістів з питань організації збутової діяльності та стимулювання збуту у вигляді підручників, в періодичних виданнях, таких авторів як Чухрай Н.І., Каніщенко О., Хтей Н.І., Котлер Ф., Портер Н., Ассель Г., Крикавський Є.В., Лайсонс К., Джиллингем М., Гудкова Д.Л., Зубовський С.В, та інших авторів.

Досліджуючи ефективність управління збутової діяльності необхідно вирішити широке коло питань і насамперед одержати об'єктивну інформацію про ті ринки, де вже реалізується чи пропонується здійснювати збут товару, про його конкурентів. Аналізу ринків приділяється основна увага. Особливо це відноситься до оцінки тих потреб, що передбачуваний товар не задовольняє, до виявлення негативних і позитивних властивостей цього товару, що відзначають споживачі. На закінчення зважується питання, чи відповідає в даний момент вироблена продукція по технічному рівні і якості вимогам кінцевих споживачів, і оцінюється конкурентноздатність її в результаті комплексного дослідження ринку.

Виклад основного матеріалу. Дослідження вітчизняних та закордонних літературних джерел дає змоги дійти висновку, що одним з головних прийомів управління збутом є сегментування ринку. Актуальність сегментування ринку обґрунтовується тим, що на будь-якому ринку присутні декілька покупців, які мають певні відмінності у потребах та породжують складність задоволення запитів усіх без винятку споживачів. Головними аргументами, що свідчать про користь проведення сегментації, як ефективного інструментарію збутової діяльності, є наступні:

-сегментування - високоефективний інструмент конкурентної боротьби, оскільки забезпечує краще розуміння її природи на конкретних ринках.;

-ринкова сегментація надає можливість концентрувати обмежені ресурси на найбільш вигідних напрямах їх використання;

-вдале сегментування й вірний вибір цільових сегментів створюють ефективне підґрунтя для вивчення ефективних систем збуту й діючих методів просування товару;

Вищеперераховане свідчить, що правильне сегментування ринку й раціональний вибір цільового сегменту - абсолютно необхідні умови ринкового успіху для будь-якого підприємства.

Для оцінки повноти використання маркетингових можливостей підприємства й обґрунтування управлінських рішень у сфері збуту було введено поняття збутового потенціалу як економічної категорії. Збутовий потенціал підприємства визначався як сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських та комунікаційних ресурсів та можливостей збуту, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати виведення товару на ринок, його реалізацію за постійного вдосконалення технології збуту, інновації продуктового ряду з урахуванням факторів маркетингового середовища. Також підвищенню ефективності управління збутовою політикою сприяло ефективне управління позицією підприємства на ринку.

В результаті дослідження була встановлена тенденція до поступового скорочення довжини каналів розподілу. Це відбувається внаслідок розвитку електронних засобів комунікацій, розширення поза магазинної торгівлі, подальшої спеціалізації посередників, розвитку мережевого маркетингу та сегментування ринку.

Проаналізувавши існуючі підходи до визначення процесу сегментування ринку, слід погодитись з думкою Н.Куденко, яка зазначає, що серцевиною сучасного управління збутом є STP-маркетинг, тобто маркетинг з обов’язковою сегментацією ринку. При дослідженні було визначено не тільки стратегічну ринкову позицію підприємства, а й фактори, які її обумовлюють, і розроблено заходи щодо підвищення конкурентоспроможності системи управління збутовою політикою. Підсистема управління збутовим ринком включала такі елементи, як стратегічний STP-маркетинг, управління взаємовідносинами з покупцями. Стратегічний STP-маркетинг став центральною ланкою управління цільовим ринком, оскільки визначив спрямованість управління збутовою політикою в цілому.

Значення сегментації як ефективного інструментарію управління збутової діяльності пояснюється такими її особливостями:

-сегментація є високоефективним засобом конкурентної боротьби, оскільки вона орієнтує на виявлення й задоволення специфічних потреб споживачів;

-орієнтує діяльність фірми на певну ринкову нішу, особливо це актуально для фірм, які розпочинають свою ринкову діяльність;

-ринкова сегментація допомагає обґрунтованіше визначити маркетингові спрямування фірми, за допомогою сегментації з’являється можливість встановити реалістичні цілі щодо управління збутовою діяльністю;

-вдала сегментація ринку впливає на ефективність маркетингу загалом, починаючи з дослідження ринку та споживачів до формування відповідної системи збуту та просування.

Висновок. В результаті сегментування ринку, ми змогли визначити базовий ринок підприємства, основні характеристики покупців. Вибір цільового ринку дозволив оптимізувати і зосередити маркетингові зусилля на пріоритетних сегментах ринку для підприємства. Позиціювання було спрямовано на підвищення споживчого рейтингу підприємства, що забезпечило йому бажану позицію на цільовому ринку. Невід'ємними елементами управління цільовим ринком є управління взаємозв'язками з покупцями, яке передбачає управління залученням покупців для розширення цільових ринків підприємства; утриманням покупців, яке дозволяє зберегти наявну цільову аудиторію, і управляти прихильністю покупців для побудови ефективної системи взаємодії з покупцями.

Реалізація сукупності теоретико-методологічних положень і практичних рекомендацій формування процесу щодо забезпечення управління збутовою системою підприємства стало підґрунтям для підвищення задоволеності споживачів, побудови конкурентних переваг, а отже здобуття та зберігання стійких ринкових позицій.

Марія Кузишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Податок з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО) є одним із основних прямих податків податкової системи України і становить четверту частину надходжень податків та інших обов'язкових платежів до загального фонду Державного бюджету. Норми оподаткування доходів фізичних осіб представлено в IV розділі Податкового кодексу України [5], які з 1 січня 2011 року регулюють основні принципи та правила нарахування і сплати ПДФО до бюджету.

У зв'язку з цим Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» [2] втратив свою чинність.

Сьогодні платниками ПДФО є резиденти та нерезиденти. Об'єктом оподаткування є загальний місячний оподатковуваний дохід; чистий річний оподатковуваний дохід; доходи з джерелом їх походження з України; іноземні доходи; нарахування доходів у вигляді валютних цінностей або інших активів; нарахування доходів у будь-яких не грошових формах; нарахування доходів у вигляді заробітної плати.

Вивченню даного питання присвятили свої наукові дослідження такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як В. Андрущенко, О. Василик, П. Герасименко, В. Гриценко, В. Мельник, І.Б. Мельник, В. Опарін, М. Трофімова, С. Юрій.

ПДФО притаманні як фіскальні, так і регулятивні властивості. Реалізація регулюючого механізму відбувається за допомогою диференціації податкових ставок і пільг. З фіскальної точки зору цей податок є одним із важливих джерел формування доходів бюджету. Так, у 2010 р. ПДФО склав 51,1 млрд. грн., що дорівнює 21,8% всіх податкових надходжень до Зведеного бюджету, поступаючись лише ПДВ (83,6 млрд. грн., 36,8% всіх податкових надходжень до Зведеного бюджету). Щодо структури місцевих бюджетів, то тут у 2010 р. він займав 75,7% всіх податкових надходжень [7].

Досвід побудови податкової системи з початку існування України як незалежної держави свідчить про те, що податкове регулювання економічних відносин шляхом лише зміни ставок оподаткування, запровадження нових податків, зборів і пільг для окремих платників не приводить до формування виваженої податкової системи.

Значною часткою успіху кожна держава завдячує системі адміністрування податків, через яку і втілюються реальні взаємини між державою та платниками. Зарубіжні системи оподаткування спрямовані на формування кінцевого доходу домогосподарств таким чином, щоб кожна фізична особа мала в користуванні після оподаткування дохід, достатній для фінансування всіх необхідних витрат на задоволення своїх потреб. Саме тому зарубіжний досвід з багатьох напрямів може бути корисним в Україні.

Оподаткування доходів фізичних осіб у світі має вже досить апробовану часом практику становлення на базі глибокого усвідомлення кожним платником свого конституційного обов'язку – сплати податків. Сама сутність категорії «податок» у різних країнах є різною: в Німеччині − це підтримка, яку громадяни надають державі; у Великобританії – це обов'язок перед державою; у США податок розуміється як «такса»; у Франції – як обов'язкова плата. Для нашої держави розуміння цієї фінансової категорії зводиться лише до примусового платежу [3].

Головною відмінністю адміністрування податків у США порівняно з Україною є значне домінування масово-роз'яснювальної роботи над іншими напрямами діяльності. Механізм сплати податків побудовано на принципах самооподаткування. Платники податків завчасно отримують інформацію про перелік, терміни та основні вимоги щодо сплати належних податків. Основними бюджетоутворюючими податками у США є прибуткові (на доходи фізичних осіб та на прибутки корпорацій) [4].

В Україні порядок, ставки та правила оподаткування податком з доходів фізичних осіб встановлюються на загальнодержавному рівні. Проте, в більшості іноземних держав органам місцевого самоврядування надано досить широке право у сфері податкової юрисдикції. У таких країнах Європи, як Болгарія, Кіпр, Естонія, Греція, Латвія, Норвегія, Румунія особистий прибутковий податок належить до місцевих податків, а в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії органи місцевого самоврядування самостійно визначають ставки, за якими будуть оподатковуватися доходи громадян [4].

В багатьох іноземних країнах диференціюються ставки ПДФО, зокрема у США, ставки оподаткування доходів фізичних осіб коливаються від 2% до 12%, у Німеччині – від 10% до 53% залежно від розміру доходу платника, в Японії - 3,2 тис. єн в рік незалежно від розміру доходів [3].

В Австралії функціонує п'ять ставок податку. Люди, чиї доходи за рік менше 6000 доларів, звільняються від оподаткування. Громадяни ж, доходи яких перевищують 180 тисяч доларів, 45% свого доходу віддають у державний бюджет. У Канаді не оподатковуються доходи розміром до 10382 доларів. А ось ті, хто отримав понад 128 тисяч, зобов'язані сплатити 29% свого заробітку в казну. Ставки федерального податку в США складаються з шести рівнів і також залежать від сімейного статусу особи. Найменшу частину свого доходу (10%) віддають ті, хто отримує за рік до 8375 доларів. Якщо ж мова йде про громадян, котрі перебувають у шлюбі, то сума зростає вдвічі. На відміну від України, в якій передові комп'ютерні технології в процесі подання податкової звітності тільки почали застосовуватися на практиці, в Австралії визначення податкового зобов'язання та суми податку, що підлягає поверненню, за допомогою інформаційних технологій вже досить широко використовується. Пересічний платник податку може скористатися через мережу Інтернет, так званим tax calculator – податковим калькулятором, робота якого побудована за принципом певного алгоритму. Задаючи суму отриманого доходу та параметри, що є характерними для платника податку (пільги, знижки, витрати), програма самостійно обраховує необхідні фіскальні показники [1].

В Болгарії ПДФО становить 10%. Прогресивна шкала скасована. Всі громадяни Болгарії платять податки на доходи: як службовці, так і особи вільних професій. У випадку, коли фізичні особи є постійними резидентами Болгарії, податок стягується як з доходів, отриманих у Болгарії, так і за її межами. Іноземні резиденти, які працюють в Болгарії, платять податок на доходи, отримані тільки в даній країні. Для того, щоб вважатися резидентом Болгарії, потрібно проживати в країні протягом, принаймні, 183 днів у рік. Якщо ж період проживання становить менше 183 днів, і при цьому громадяни мають будинок у Болгарії, який є місцем їх основної резиденції, вони також вважаються резидентами країни [6].

Одна з найбільш розвинених систем індивідуального прибуткового податку із широкою системою податкових вирахувань діє в Нідерландах. У цій країні існує п'ять видів податкових відрахувань, що залежать від віку, кількості дітей, доходу батьків і відрізняються сумою, на яку дозволено зменшувати оподатковуваний дохід (євро на одну дитину). Тому з

метою нівелювання певних негативних наслідків, посилення соціальної складової системи та стимулювання демографічної ситуації в нашій країні, дієвим буде прив'язати розмір і право на надання податкової соціальної пільги до сімейного складу одружених платників із урахуванням кількості неповнолітніх дітей [4].

Загалом у більшості економічно розвинутих країн світу громадяни з невисокими зарплатами звільняються від податку з доходу. Натомість основний тягар наповнення бюджету лягає на заможні верстви населення, для яких встановлена прогресивна шкала оподаткування.

Отже, порівнюючи зарубіжний та вітчизняний досвід нарахування і сплати ПДФО можна сформувати певні рекомендації, а саме: врахування сімейного стану платника податку; обумовлення кількості працюючих у сім'ї; розширення діапазону стягнення податку з врахуванням обсягів доходів платника.

Сьогодні в Україні вже здійснюються певні кроки щодо вдосконалення податкової системи. Так, 2 грудня 2010 року було прийнято Податковий кодекс [5], згідно з яким ставка податку на доходи фізичних осіб становить 15%, але у випадку, якщо загальна сума отриманих платником у звітному місяці доходів перевищує десятикратний розмір заробітної плати, ставка податку становить 17%.

Зважаючи на фіскальну функцію податків, необхідно виділити основні чинники, які сприяють збільшенню надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету [8]: зростання номінального ВВП та витрат на оплату праці, легалізація виплати заробітної плати, позитивні тенденції до зростання доходів низькооплачуваних верств населення через державне підвищення мінімальних соціальних гарантій, а також зростання змішаних доходів домашніх господарств за рахунок індивідуальної підприємницької діяльності. Безпосередньо на забезпечення зростання життєвого рівня населення та надходження податку на доходи фізичних осіб впливають підвищення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу. Проте варто враховувати зростання реальної заробітної плати, а не номінальної.

Таким чином, реалізація на практиці іноземного досвіду має на меті сприяти якнайшвидшому переходу до нової сталої та дієвої системи оподаткування, яка ґрунтуватиметься на всебічному поєднані найкращих передових методів та запозичених позитивних елементів із досвіду податкових систем зарубіжних країн, що дало б поштовх до посилення соціальної складової системи оподаткування.

Примітки:

1. Герасименко П. Податок на доходи фізичних осіб: українські парадокси та світовий досвід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrslovo.org.ua/ukrayina/ekonomika/podatok-na-dochody-fizychnych-osib-ukrayinski-paradoksy-ta-svitovyj-dosvid.html
2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-15
3. Зарубіжний досвід оподаткування доходів фізичних осіб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gufer.net/podatkova/94-zarubzhniy-dosvd-opodatkuvannya-dohodv-fzichnih-osb.html
4. Мельник І.Б. Зарубіжний досвід щодо оподаткування доходів фізичних осіб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/melnik-ib-zarubizhniy-dosvid-schodo-opodatkuvannya-dohodiv-fizichnih-osib/
5. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
6. Світовий досвід оподаткування: Болгарія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pravotoday.in.ua/ua/press-centre/publications/pub-420/
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.oseu.edu.ua/docs/StatSchorichnyk%20Ukrainy%202010.pdf
8. Трофімова М. О. Податок на доходи фізичних осіб в Україні: фіскальна та соціально-регулятивна роль. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=947

Maria Kuzyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN EXPERIENCE OF TAXATION OF INDIVIDUAL INCOMES AND EXPEDIENCY OF ITS APPLICATION IN UKRAINE

Personal income tax is one of the main direct taxes of the tax system of Ukraine and is a quarter of the earnings received from taxes and other binding payments to the State budget. Implementation in practice of foreign experience is intende for quicker move to a new stable and efficient tax system that is entirely based on the comprehensive combination of progressive methods and positive elements borrowed from the experience of the tax systems of foreign countries that would give a push to the improvement of the tax system of Ukraine.

Роман Кукурудз
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Побудова ринкових економічних відносин в Україні зумовлює необхідність посилення стратегічного напряму діяльності підприємств. Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири.

Однак теоретична база маркетингової стратегії підприємства залишається нині слабкою. В економічній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) відсутня єдність поглядів щодо сутності і змісту маркетингової стратегії підприємства.

Існує багато поглядів щодо визначення маркетингової стратегії, на нашу думку, більш відповідними поняттями є :

─ стратегія маркетингу - це система організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію. Маркетингова стратегія передбачає контроль за виробництвом і ринком для утримання ринкових цін на рівні, який забезпечує оптимальні прибутки. Маркетингова стратегія втілюється в програмі заходів щодо вдосконалення виробництва та реалізації товарів з метою забезпечення високих і стійких прибутків [1, с. 256];

─ маркетингова стратегія – це напрям (вектор) дій підприємства по створенню його цільових ринкових позицій [1];

─ маркетингові стратегії - це засоби досягнення маркетинговий цілей щодо маркетинг-міксу [2, с. 172].

Жодне підприємство не може обійтися без планомірного і обґрунтованого процесу формування маркетингової стратегії. Цей процес є не спонтанним явищем, кожна стадія потребує уваги, часу та клопіткого аналізу.

Вивчаючи роботи Котлера Ф., Градова А., Дей Дж., Армстронга Г., Сандерса Дж., Вонга В., Мушко З., Діхтярьова Н., Василенка В., Швандара В., можна підкреслити, що процес формування маркетингової стратегії, зазвичай, поділений на два етапи:

1) процес планування спрямований на прийняття стратегічних рішень, формулювання
цілей і визначення шляхів їхнього досягнення;

2) процес управління як набір рішень і дій з реалізації стратегії, спрямований на досягнення цілей підприємства з урахуванням можливих змін зовнішнього, проміжного та внутрішнього середовища [3].

Формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність п'яти взаємозалежних процесів: стратегічний аналіз ринкової ситуації; визначення цілей маркетингу; вибір оптимальної маркетингової стратегії; розробка маркетингового плану, спрямованого на ефективну реалізацію стратегії; оцінка й контроль результатів. Всі процеси послідовно випливають один із одного. Але існує й зворотній вплив, тобто можливість внесення змін у цільові орієнтири маркетингу, або у механізм реалізації стратегії, можливість доробки результатів, або перегляд і розробка нової маркетингової стратегії. Тому при формуванні стратегії важливе місце має моніторинг ходу її реалізації, метою якого є дослідження ефективності вибору, впровадження і реалізація маркетингової стратегії.

Першим етапом процесу формування маркетингової стратегії підприємства є маркетинговий аналіз ринкової ситуації. Цей етап доцільно поділити на два напрямки аналізу: аналіз проміжного (маркетингового) середовища й оцінка маркетингового потенціалу підприємства. Метою аналізу проміжного середовища є визначення рівня нестабільності маркетингового оточення (вивчення сучасного ринку, визначення вимог споживачів, дослідження конкурентів і постачальників). Такий аналіз потрібен для того, щоб 69 підприємство було готове до майбутніх змін оточення та вчасно й адекватно реагувало на ці зміни. У процесі аналізу визначається, на скільки підприємство заповнило обрану їм нішу ринку і відповідні сегменти ринку, вивчається й оцінюється конкурентна позиція фірми на ринку за основними факторами конкурентоспроможності.

При аналізі внутрішнього середовища підприємства визначаються ті можливості й той маркетинговий потенціал, на які підприємство може розраховувати в процесі досягнення маркетингових цілей. У процесі цього аналізу оцінюється вся система господарювання підприємства й окремих його підсистем щодо реалізації можливостей, які проміжне середовище надає підприємству.

Аналіз проміжного й внутрішнього середовища дозволяє усвідомити і сформулювати маркетингові цілі. Залежно від положення підприємства на ринку, наявності ресурсів, тривалості періоду обертання товарів, ми пропонуємо конкретизувати основні цілі маркетингу, орієнтовані на: завоювання споживача й стимулювання попиту, збільшення обсягу реалізації, завоювання й збільшення частки ринку, досягнення конкурентних переваг на ринку. Досягнення цілей розвитку підприємства може здійснюватися різними шляхами. Для цього на третьому етапі формування стратегії здійснюється розгляд і вибір однієї з існуючих стратегій маркетингу. На цьому етапі приймається рішення щодо того, якими засобами підприємство буде досягати поставлених цілей. Пропонуються наступні види стратегій маркетингу: продуктово-товарна стратегія; стратегія просування товару (стимулювання збуту); цінова стратегія; об'єднані стратегії [3].

Після вибору необхідного варіанту маркетингової стратегії, яка стає концепцією маркетингу, слід перейти до наступного етапу – розробки маркетингового плану, у межах якого розробляється система програм, яка повинна забезпечити найбільш ефективні шляхи реалізації стратегічних цілей маркетингу. На даному етапі визначаються цільові показники, спрямовані на забезпечення організаційних умов діяльності та маркетингових напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом продуктивного використання ресурсів.

Заключним етапом формування маркетингової стратегії є оцінка й контроль результатів, які відбуваються шляхом порівняння результатів з цілями. Цей процес забезпечує стійкий зворотній зв'язок між ходом процесу досягнення цілей і власне цілями, що стоять перед маркетингом. Такий механізм зворотного зв'язку використовується для моніторингу й коригування стратегії [3].

Отже, формування маркетингової стратегії складається із п'яти взаємопов'язаних стадій. Всі вони доповнюють одна одну і в загальному вигляді кінцевим продуктом виходить меркетингова стратегія підприємства.

Примітки:

1. Економічна енциклопедія (у трьох томах). Том 2. Відп. редактор С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – 848 с.
2. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб.: Питер, 2000. – 276 с.
3. Тєлєтов О. С. Маркетинг у промисловості: Монографія / О.С. Тєлєтов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.

Roman Kukurudz
Ivan Franko National University of L'viv

MARKETING STRATEGIES OF BUSINESS

Marketing strategies serve as the fundamental underpinning of marketing plans designed to fill market needs and reach marketing objectives. Plans and objectives are generally tested for measurable results. Commonly, marketing strategies are developed as multi-year plans, with a tactical plan detailing specific actions to be accomplished in the current year. Time horizons covered by the marketing plan vary by company, by industry, and by nation, however, time horizons are becoming shorter as the speed of change in the environment increases. Marketing strategies are dynamic and interactive. They are partially planned and partially unplanned.

Володимир Кулешір
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах активізації євроінтеграційних процесі в Україні гостро постає проблема ефективного менеджменту регіональних проектів розвитку. Сьогодні в нашій державі превалює дотаційний принцип виділення коштів на реалізацію проектів з місцевих бюджетів розвитку. Це означає, що на рівні місцевих органів влади практично відсутній аналіз ефективності використання цих коштів. Тому застосування методик оцінки ефективності місцевих проектів розвитку є досить актуальним. У цьому контексті важливим є прогнозний аналіз ефективності проектів, які фінансуються з місцевих бюджетів розвитку, що становить інформаційну базу для прийняття рішень та загалом управління цими проектами.

У процесі аналізу та оцінки інвестиційних проектів стосовно кожного з них або їх сукупності зазвичай доводиться вирішувати такі основні завдання: оцінка реалізованості проекту; оцінка абсолютної ефективності проекту, тобто перевірка виконання умови: значимість результатів, що досягаються вище значимості необхідних витрат. Такий аналіз дає змогу провести оцінку порівняльної ефективності проектів, тобто зіставлення альтернативних проектів з метою відбору більш доцільних, визначення переваг одних проектів над іншими.

Серед економічних методів оцінки ефективності інвестиційних проектів у світовій практиці широкого поширення набули методи окупності, віддачі на вкладений капітал і дисконтування грошових потоків.

Метод окупності передбачає визначення часового періоду (терміну окупності), тобто періоду, в кінці якого сума припливу грошей від реалізації проекту стає рівною сумі початкових інвестицій [2, с. 22]:

$$T_{ОК} = \frac{I}{\sum_t \frac{CF_t}{T}}, \quad (1)$$

де I – початкові інвестиції, грн.; CF_t – грошові потоки (нетто) від реалізації проекту у t-му періоді, грн.; T – строк реалізації проекту, років.

Метод віддачі на вкладений капітал передбачає визначення дохідності, показником якої слугує рентабельність, і порівняння цього показника з наперед заданим плановим рівнем. Значним недоліком цього методу є те, що він заснований не на грошових потоках, а на бухгалтерському прибутку, і тому не враховує розподіл притоку і відтоку грошей у часі.

Методи дисконтування грошових потоків, на цей момент, є найбільш науковими та широко застосованими у світовій економічній практиці. Зазначені методи засновані на визначенні вартості майбутніх грошових потоків, приведених до вартості початкових інвестицій при заданій ставці дисконтування. Серед методів дисконтування найбільш широке застосування отримали методи чистої поточної вартості проекту, індексу дохідності та внутрішньої ставки дохідності.

Чиста поточна вартість проекту (чистий дисконтний дохід, чиста приведена вартість, Net Present Value) – показник, який відображає на скільки сумарний ефект від реалізації проекту, приведений до поточного (початкового) моменту часу (теперішня вартість майбутніх грошових потоків) перевищує величину інвестицій, також приведених до цього моменту часу. Якщо припустити, що інвестиції залучаються лише в початковий момент, то чиста поточна вартість проекту (NPV) запишеться таким чином [2, с. 23]:

$$NPV = \sum_{t=1}^{T} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I \quad (2),$$

де r – ставка дисконту за строк реалізації проекту.

Якщо величина NPV ≥ 0, то проект забезпечує необхідну (або більшу) норму доходу на капітал і є ефективним. При цьому критерієм відбору буде максимальне значення чистої поточної вартості проекту, так як при цьому визначається величина приросту власного капіталу підприємства (інвестора).

Індекс дохідності (індекс рентабельності) визначається як відношення поточної вартості майбутніх грошових потоків до початкових інвестицій:

$$IY = \frac{NPV}{I} \quad (3)$$

Якщо IY ≥ 1, то проект схвалюється, якщо ж навпаки, то проект відхиляється.

Внутрішня ставка прибутковості (Internal Rate Return) є мірою прибутковості проекту і визначається як ставка дисконту, при якій сумарний ефект від реалізації проекту дорівнює початковим інвестиціям. Визначається внутрішня ставка дохідності (ВСД) рішенням щодо ВСД наступного рівняння:

$$\sum_{t=1}^{T} \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - I = 0 \quad (4)$$

За наведеними показником проект вважається ефективним, якщо внутрішня ставка прибутковості буде не меншою від необхідної ставки прибутковості, встановленої інвестором для цього інвестиційного проекту в залежності від обсягів інвестицій і ризику.

Але аналіз ефективності регіональних проектів розвитку за рахунок коштів місцевих бюджетів має свою специфіку порівняно з інвестиційними проектами підприємств. Так, С. Батіщева пропонує оцінювати ефективність місцевих проектів розвитку за показником економічної ефективності, який показує частину сумарного за всі роки реалізації валового регіонального продукту регіону, що може бути забезпечена в результаті впровадження проекту, і визначається за формулою [1, с. 110]:

$$Кек. = \frac{VA_i}{ВРП_i - ВРП_{i-1} \cdot I_{\frac{i}{i-1}}}, \quad (5)$$

де VAi – очікувана додана вартість, створена в перший рік промислової експлуатації збудованого (реконструйованого) об'єкту;

ВРПі – очікуваний валовий регіональний продукт у перший рік промислової експлуатації збудованого (реконструйованого) об'єкту;

ВРПі-1 – валовий регіональний продукт у рік, який передує початку будівництва (реконструкції).

$I_{\frac{i}{i-1}}$ – індекс інфляції в перший рік промислової експлуатації об'єкту відносно року, який передує початку будівництва (реконструкції).

Ми дотримуємося думки С. Батіщевої, що коефіцієнт економічної ефективності може мати істотне значення лише у випадку реалізації великих інфраструктурних інвестиційних проектів. У зв'язку з цим вчений пропонує розраховувати показник бюджетної ефективності регіонального інвестиційного проекту. Бюджетна ефективність відображає вплив результатів інвестиційного проекту на місцевий бюджет.

Основними показниками, які відображають рівень використання бюджетних фондів, є бюджетний ефект та бюджетна ефективність.

Бюджетний ефект (Бі) для і-го року після введення об'єкту в експлуатацію пропонуємо визначати за формулою [1, с. 111]:

$$Бі = Ді – Ві \quad (6)$$

де Ді – прибутки місцевого бюджету; Ві – видатки місцевого бюджету.

Бюджетна ефективність (К*бюдж.*) є відносним показником, її пропонується визначати за такою формулою:

$$Кбюдж. = \frac{Д_i}{В_i} - 1 \quad (7)$$

До складу прибутків місцевого бюджету, що враховують під час розрахунку, включають: непрямі податки (акцизи) на продукцію (послуги), що виробляється в результаті реалізації інвестиційного проекту; надходження податку на прибуток та відрахувань частини прибутку комунального підприємства, створеного в результаті реалізації проекту; емісійний прибуток, у випадку випуску цінних паперів для залучення коштів до бюджету розвитку з метою реалізації проекту; плата за користування природними ресурсами, якщо реалізація продукції передбачає їх використання; плата за ліцензії, якщо діяльність новоствореного об'єкту підлягає ліцензуванню; плата за оренду комунального майна, створеного в результаті реалізації інвестиційного проекту.

До складу видатків місцевого бюджету, які враховують під час розрахунку, входять: бюджетні капітальні вкладення для фінансування будівництва (реконструкції), у тому числі кошти запозичень до бюджету розвитку; вартість обслуговування місцевого боргу (пропорційно вартості частини запозичень, спрямованої саме для реалізації такого інвестиційного проекту); розмір субвенцій з державного бюджету для реалізації проекту; виплата допомоги для осіб, які втратили роботу внаслідок реалізації інвестиційного проекту; кошти резервного фонду місцевого бюджету у випадку їх виділення для ліквідації несприятливих наслідків надзвичайних ситуацій, що виникли в процесі реалізації проекту.

Проте далеко не завжди ефективність того чи іншого проекту регіонального розвитку можливо оцінити за допомогою економічних показників, оскільки результати проекту можуть мати соціальну, екологічну, культурну складові тощо.

Блок додаткових ефектів проекту або програми складають показники, які не можуть мати числовий вираз або їх визначення ускладнене. До них, зокрема, належать: покращення іміджу регіону в Україні, Європі, світі при реалізації проекту (програми); культурний обмін, набуття досвіду у певній галузі; пропаганда здорового способу життя; залучення молоді до активного суспільного життя, зниження злочинності тощо.

Тому врахування економічних показників дуже важливе при аналізі ефективності регіональний проектів розвитку та прийнятті рішення щодо доцільності їх впровадження.

Примітки:

1. Батіщева С. М. Методологія аналізу ефективності бюджетних капітальних вкладень / С. М. Батіщева // Економічний вісник Донбасу. – № 2 (24). – 2011. – С.110 – 114.
2. Биличенко В.В. Определение эффективности проектов технического развития производства на автомобильном транспорте / В.В. Биличенко, Е.В. Смирнов // Наукові праці ВНТУ. – 2009. – № 2. – С. 20 – 30.

Volodymyr Kuleshir
Ivan Franko National University of L'viv

METHODS FOR ANALYZING EFFECTIVENESS OF REGIONAL DEVELOPMENT PROJECTS IN THE CONDITIONS OF ACTIVITY INTEGRATION PROCESSES

The paper analyzes the imbalance between the indicators of socio-economic development of Ukraine, disclosed specific methods of analyzing economic and non-economic performance of regional development projects funded by their local budgets in terms of intensification of European integration processes.

Ігор Кулиняк, Ольга Бережанська
Національний університет "Львівська політехніка"

САМОМЕНЕДЖМЕНТ – КРЕАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ САМОРОЗВИТКУ

Безліч вчених-теоретиків розробляють різноманітні концепції та теорії самоменеджменту, котрі застосовуються на практиці. Сутність однієї з них полягає в тому, щоб удосконалити техніку особистої роботи, управління собою та своїм часом. При цьому вони стверджують, що її застосування залежить від конкретної ситуації. Інший підхід характеризують еволюційні етапи розвитку самоменеджменту. Перший етап – це так званий метод проб та помилок. Для другого етапу характерним є поділ праці, спеціалізація та розвиток особистих здібностей (тренування пам'яті, швидкого читання і т.д.). Третій етап увібрав у себе наукові методи – систему знань в області управління особистою роботою.

Як і в класичному менеджменті, у самоменеджменті науковці виділяють такі етапи: визначення цілей, організація роботи, спонукання себе до роботи, прийняття рішень, контролювання та регулювання. Усі ці етапи тісно пов'язані з інформаційним забезпеченням та комунікаціями, саме від якості яких найчастіше залежить ефективність самоуправління.

Якщо ефективно використовувати на практиці основні принципи та постулати самоменеджменту, то можна домогтися виконання роботи з меншими затратами і, як наслідок, – краще організувати роботу. А це, в свою чергу, допоможе досягнути кращих результатів, зменшити негативний вплив стресів, отримати більше задоволення від роботи тощо. Як результат мотивації праці – ріст кваліфікації, зменшення помилок під час виконання своїх обов'язків, швидке досягнення професійних та життєвих цілей.

«Хочеш змінити світ – почни із себе» – говорить давня мудрість. Тобто, щоб стати успішним менеджером необхідно навчитись ефективно управляти собою. Самоменеджмент, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, починається з проведення аналізу, з його допомогою проводиться поточна «самоінвентаризацію». Тобто аналізується поточний стан особистості, її внутрішні сильні та слабкі сторони, зовнішні загрози та можливості, що дозволяють визначити правильне позиціонування особистості в середовищі. Останнє необхідне для визначення ефективних цілей, а це, як відомо, вже половина результату.

Самоменеджмент – це не лише управління собою та своїм часом, а й проектами, фінансами; допомагає приймати рішення та врегульовувати конфлікти, оволодіти технікою ефективного спілкування. Ефективним самоменеджмент буде у випадку застосовування у щоденній роботі принципу Парето 80/20, тобто витрачання 20 % усього часу на 80 % найважливіших справ. Таким чином продуктивність праці зростатиме та підвищуватиметься раціональність у використанні вільного часу.

Серед загальних рекомендацій щодо підвищення ефективності самоменеджменту особистості як креативного інструменту її саморозвитку виділимо:

– ранжувати справи за важливістю та терміновістю виконання;
– кожного дня робити неприємну справу, але дуже важливу водночас для досягнення успіху;
– не відкладати на завтра те, що можна зробити сьогодні;
– цілі повинні бути зрозумілими, лаконічними, змістовними, можливими в досягненні, визначеними в часі;

– вірити в те, що необхідно зробити;
– не очікувати того, що робота виконається сама, потрібно діяти;
– запровадити систему покарань та винагород відповідно до результату запланованих завдань;
– бути впевненим та рішучим у своїх намірах, згодом – в діях;
– навчитися говорити ні;
– не обіцяти того, що не в змозі виконати;
– дотримуватися закону прозорості, який передбачає у всіх ситуаціях і з усіма людьми бути самим собою;
– не забувати про відпочинок як засіб відновлення працездатності;
– нести повну відповідальність за своє власне життя, що зобов'язує уникати відповідальності через стратегії невдах: жалітися, виправдовуватися, звинувачувати, соромитися, захищатися тощо.

Одним із методів економії часу є аналіз «поглиначів», котрий допомагає визначити ділянки нераціонального використання часу протягом дня. Потрібно правильно сформувати своє оточення і воно саме приведе до мети.

Одне з важливих правил самоменеджменту – не можна зупинятись на досягнутому, необхідно формувати нові стратегічні завдання та починати рухатися у напрямку їх досягнення. Результати в усіх сферах залежать від того, яким переконанням віддається перевага, тому варто слідкувати, щоб вони сприяли швидкому саморозвитку. Для того, щоб жити щасливим життям, потрібно жити власним життям. Радість та щастя відчувається тоді, коли людина знаходиться на своєму місці. Все в житті людини залежить тільки від неї самої. Інколи одна фраза змінює все життя.

Таким чином, найцікавішою діяльністю для будь-якого підприємця є якісне управління своїм часом, проектами, фінансами, стратегіями, що є головною передумовою ефективності будь-якого бізнесу в цілому. Іншими словами, від того, наскільки менеджер володіє власною організаційною культурою буде залежати успіх його бізнесу.

Досягнути успіху тільки за допомогою сили волі складно, потрібно прикласти певні зусилля. «Посієш вчинок – пожнеш звичку, посієш звичку – пожнеш характер, посієш характер – пожнеш долю» – це логічний ланцюжок процесу саморозвитку особистості: мотивація себе самого, самоорганізація, самоконтроль визначають ефективність самоменеджменту.

Igor Kulynjak, Olga Berezhanska
Lviv Polytechnic National University

SELF-MANAGEMENT IS THE CREATIVE INSTRUMENT OF SELF-DEVELOPMENT

In theses the essence and role of self-management as a creative tool of self-development is highlighted. The basic principles and rules of the effective self-management are covered. Self-management is defined as an activity of personality and time management, also projects and finances management. The effective conditions of self-management formation are characterized. The necessity of self-management for forming features of successful manager are described. The recommendations of how to improve the self-management of personality are given.

Іванна Кунащук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ

Єдиний соціальний внесок в Україні був запроваджений Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. №2464 (далі – Закон №2464) і вступив у дію з 1 січня 2011 р. Згідно визначення Закону №2464 [1], «єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ) – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування».

Характерною ознакою України у порівнянні з іншими європейськими країнами є не стільки загальні високі ставки нарахувань на фонд оплати праці, як інша пропорція їх розподілу між роботодавцями та застрахованими особами. Загальний розмір страхових внесків в Україні (41,21%) навіть дещо нижчий ніж у деяких іноземних країнах, але у порівнянні з іншими країнами Україна має досить високу питому вагу розміру страхових внесків, що сплачують роботодавці, в загальному розмірі страхових внесків (91,3%) [2].

Якщо аналізувати структуру заборгованості із ЄСВ за 9 місяців 2011 року, то більше 79% заборгованості складає заборгованість економічно активних суб'єктів господарювання, решта – підприємства, що перебувають у процесі банкрутства. Отже, зважаючи на короткострокову практику застосування єдиного внеску та єдиної системи збору такого внеску, в Україні можуть існувати альтернативні пропозиції організації системи збору.

Сума невиплаченої заробітної плати протягом січня-грудня 2011року зменшилася на 11,6%, або 128,1 млн.грн., що відбулося в основному за рахунок підприємств з виробництва машин та устаткування (на 46,3 млн.грн.), транспортних засобів та устаткування (на 30,9 млн.грн.), а також діяльності транспорту та зв'язку (на 25,1 млн.грн.).

За дев'ять місяців 2011 року фонд оплати праці в країні збільшився на 36,6 млрд грн. порівняно з відповідним періодом минулого року. Найбільше (від 17 до 21%) зростали номінальні зарплати в Дніпропетровській, Київській,Луганській, Донецькій областях та Києві. Індекс реальної заробітної плати у січні – грудні 2011 року порівняно з відповідним періодом минулого року становив 108,7 відсотка. Найбільше зростання показника спостерігалося у Київській (на 13,3 відсотка), Донецькій (на 10,9), Вінницькій та Волинській (на 10,2 відсотка) областях [3].

Упродовж січня-грудня 2011 року загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати зменшилася до початку 2011 року на 19,8 відсотка і на 1 січня 2012 року становила 977,4 млн. гривень. Зменшення суми заборгованості у січні – грудні 2011 р. спостерігалося у 23 регіонах країни, в тому числі найсуттєвіше – у Чернівецькій (на 92,4 відсотка), Рівненській (на 70) та Київській (на 56,6) областях, зростання – у Херсонській (на 29,7), Сумській (на 13,6), Закарпатській (на 3,8) та Івано-Франківській (на 1,2 відсотка) областях [3].

Сума заробітної плати, не виплаченої працівникам підприємств-банкрутів, на 1 січня 2012 р. становила 492,3 млн. гривень. У Кіровоградській, Одеській, Полтавській областях частка боргу цих підприємств перевищувала 70 відсотків загальної суми заборгованості регіону.

Сума заборгованості на економічно неактивних підприємствах на 1 січня 2012 року становила 49 млн. гривень. Якщо в цілому по країні на цю категорію підприємств припадає 5 відсотків загальної суми боргу, то ситуація в регіонах значно різниться. Найбільше заборгували своїм працівникам економічно неактивні підприємства Волинської (31 відсоток загальної

суми боргу в регіоні), Дніпропетровської (22,5) та Київської (20 відсотків) областей.

За висновками Рахункової Палати України [4] запровадження із 2011 року єдиного соціального внеску дало можливість консолідувати в одному органі – Пенсійному фонді України функції збору, обліку і контролю за його сплатою, а також створити єдину базу платників та сформувати Державний реєстр загальнообов'язкового державного соціального страхування. Це забезпечило збільшення майже на 20 %. доходів фондів соціального страхування порівняно із 2010 роком, а також своєчасному забезпеченню застрахованих осіб страховими і пенсійними виплатами.

Не змінилася й організаційна структура управління зазначеними фондами. До їхніх обов'язків, як і раніше, належить контроль за цільовим використанням страхових коштів, наданих страхувальникам, та проведення перевірок страхувальників. При цьому окремі напрями страхового забезпечення є тотожними, тож це питання потребує подальшого вирішення з метою раціонального використання коштів єдиного внеску на утримання апарату фондів.

За даними Пенсійного фонду, 2 млн. застрахованих осіб отримують зарплату на рівні мінімальної або нижче, що свідчить про наявність тіньового фонду оплати праці. Це явище негативно позначається на наповненні бюджетів фондів соцстрахування і тим самим ускладнює процес стабілізації фінансової системи соціального страхування. Отже, вирішення даної проблеми потребує вжиття законодавчих і організаційних заходів щодо легалізації виплати заробітної плати та посилення відповідальності за її несвоєчасну виплату [4].

Значний вплив ЄСВ здійснює на підприємницьку діяльність,а саме на фізичних осіб-підприємців**.** Про рівень навантаження на фізичних осіб-підприємців вказують дані Анлітичної довідки [5], а саме:

– кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців в Україні протягом 2011 року становить 175301. Найбільшу кількість фізичних осіб-підприємців протягом 2011 року зареєстровано в Донецькій – 15960 та Дніпропетровській – 11396 областях, найменшу – у м. Севастополі – 2038 та Волинській – 3712 області;

– найбільший темп приросту кількості зареєстрованих фізичних осіб-підприємців у порівнянні з 2010 роком зафіксовано у Автономній Республіці Крим – 4,18%, а найменший – у Луганській області – 3,1%;

– протягом 2011 року в Україні спостерігається поступове збільшення кількості припинених фізичних осіб-підприємців. Зокрема, станом на 01.01.2011 припинили підприємницьку діяльність 1851236 фізичних осіб-підприємців, а станом на 01.01.2012 кількість припинених фізичних осіб-підприємців зросла на 248763 особу (до 2099999 осіб), тобто збільшилася на 13,44%.

Головним ефектом ЄСВ – це ефект масштабу, тобто спрямування на максимальне збільшення доходів фондсів соціального страхування без встановлення критеріїв ефективності витрачання акумульованих коштів за рахунок максимального охоплення застрахованих осіб та страхувальників. На даний час не можна стверджувати, що внесок має стимулюючий характер, більшою мірою він спрямований на покриття дефіциту бюджету ПФУ та виступає «політичним важелем», за рахунок якого посадовці частково намагаються маніпулювати соціальною сферою.

Позитивним аспектом від запровадження, безумовно, є можливість збільшення фінансування соціальної сфери за рахунок абсолютного збільшення суми надходження, проте невирішеним питанням залишається скільки часу зможуть фінансувати застраховані та страхувальники зростаючі потреби соціально незахищених осіб, враховуючи постійне збільшення виплат з боку уряду та інфляційні процеси в економіці.

Примітки:

1. Закон України «Про облік та збір єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс]: Закон України від 08.07.2010 р., №2464–VI. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення стратегії реформування податкової системи» від 23.12.2009 р., №1612–р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 1612-2009-%D1%80.
3. Соціально-економічний розвиток України за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
4. Перші уроки єдиного соціального внеску. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua
5. Аналітична довідка щодо державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (станом на 01.01.2012 року). Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.drsu.gov.ua/show/1762

Ivanna Kunaschuk
Ivan Franko National University of L’viv

EVALUATION OF THE RESULTS OF THE SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION IN UKRAINE

The aim of this article is to investigate some basic descriptions of modern social insurance conditions. According to the latest surveys, the matter of administrating effectiveness of single contribution can be estimated as a controversial. Despite the increasing of sum of contributions on accounts of the Pension Fund, its further application should be estimated in order to take into account the international experience of the single collection system.

Marta Kunytska-Ilyash
L’viv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyj

DIRECT MARKETING: ITS TOOLS, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

First of all, I would like to talk about the actuality and essence of direct marketing. You will probably agree with me if I say that the modern economic era is the era of the consumer. The consumer is the king of modern markets, since we can buy almost goods without any problems. I mean that there is no deficit of most products. Only a deficit of purchasers exists, and companies fight for their money. However, there are markets where the demand exceeds the supply, but we often cannot determine what to buy, since quantity of products is very high. Therefore, according to modern conditions, each company wants to attract more clients, than other firms. This is a very actual question, since low prices, mass advertisements, and traditional marketing do not guarantee successful sales.

Via using the technologies of the direct marketing and marketing databases, it has become possible and profitable to work with each client like he or she is single. In such situation, it is very important to use the instruments of direct marketing correctly. The most modern and developed form of direct marketing is linked with the using of computer networks and with the concept of e-commerce.

Therefore, let us try to determine the nature of direct marketing. Direct marketing is a complex set of actions, using which, companies successfully create direct marketing communications with each consumer regarding their goods and services and establish long-term mutual relations with them. Herewith, communications carry a two-sided character: using instruments of direct marketing, sellers not only have direct contact with clients, but they also establish effective feedback, getting a reaction on offers to consumers.

"Direct marketing is a type of advertising campaign that seeks to elicit an action (such as an order, a visit to a store or Web site, or a request for further information) from a selected group of consumers in response to a communication from the marketer. The communication itself may be in any of a variety of formats including postal mail, telemarketing, direct e-mail marketing, and point-of-sale (POS) interactions. Customer response should be measurable: for example, the marketer should be able to determine whether or not a customer offered a discount for online shopping takes advantage of the offer" (What is Direct Marketing?).

The essence of the activities of direct marketing can be defined as "marketing direct action", and they all suggest a direct (and usually private) address to the client. Among these tools we may differentiate such as direct mail, courier service, telemarketing, fax, mailing, e-mail notification.

The individual approach to each client gives the opportunity to know the client's preferences, and, as a result, make more compelling offers with respect to their products and services. A no less important aspect - the possibility of establishing long-term relationships with a company's target audience and growth of their loyalty through direct marketing. Personal acquaintance with the customers enables you to offer them the products that are most attractive to them, and thus to establish lasting relationships.

Only with the help of direct marketing tools, is it possible to establish effective feedback and measure the customers' reaction to the proposals, and to detect the most efficient working or, conversely, non-working arrangements. This will allow the retailer to increase the impact of ongoing direct marketing activities and spend funds, which they contributed with the greatest benefit.

In contrast to mass communications, direct marketing is a most controllable tool. Using it in marketing practices, it is possible to fully control the cost of any phase of the integrated direct marketing campaign.

Direct marketing provides ample opportunities for marketing and creative experimentation, as the flexibility of each of its tools allows varying and changing the methods and forms of accost to clients at various stages of direct marketing campaigns.

In this case, you keep under control the most effective proposals and the time of sending to the target audience. Thus, direct marketing allows you to accurately calculate the results of the activities. At the same time, using traditional forms of advertising, whether it's advertisement in a magazine or television, you necessarily "squander" them on part of a non-specific audience. To determine the percentage of inefficient use of their advertising in this case is not possible. Any direct marketing tool is designed to ensure that information is never received by a random person. Indeed, one of the main objectives of direct marketing is the establishment of direct communication only with representatives of your target audience.

Currently, direct marketing is becoming increasingly popular. The explanation for its popularity lies in its effectiveness. Effectiveness, in turn, is that direct marketing is based on an individual approach to each customer. Now, we proceed to explain the advantages of direct marketing.

Direct marketing is more economical than conventional advertising in the media, as it implies the establishment of direct communication between buyer and seller. Using the methods of direct marketing tends to attract a larger percentage of the target audience than using ordinary advertising.

In addition, direct marketing, through its policy of individual approach to customers, allows you to see the reaction of the buyer on your offer and, where necessary, amend the proposal so that it is more convenient for both sides. Similarly, a buyer can easily keep track of all expenses and assess their effectiveness.

Direct marketing brings benefits for marketers. They can get a list of addresses containing the addresses of almost any group of consumers (ranging from millionaires and young parents and ending with graduate level). Through this they can personalize their proposals and execute them in accordance with the requirements of its customers. Using modern technology, a specialist in direct marketing can select a small group or even individual customers, to prepare a marketing proposal, considering their needs and desires. Direct marketing provides an opportunity to select the most appropriate time to communicate with potential buyers. Finally, direct marketing provides privacy proposals, making the direct marketing specialists remain outside the purview of the competition.

"Direct marketing tool allow you to target recipients in a very precise manner. You can study your responses in far more accurate way and thus get better results that you can rely on. Direct marketing tools also give you the flexibility to build campaigns that fit your budget comfortably. Tools for direct marketing give you the edge of prompt results. In times today when marketing is becoming more and more competitive direct marketing tools can help your business get the edge that is required to realize success" (Riverside).

The tools of direct marketing include:

• Databases. Databases are the intellectual platform for direct marketing purposes;

• Telephone Marketing (Telemarketing) - gives an opportunity to establish direct contact with customers;

• Loyalty programs include the establishment of storage systems to obtain discounts on repeated purchases, clubs for consumers with long experience of using the service;

• Door to door contacts (contacts by location) include holding meetings directly in the residence of consumers;

• Internet Marketing is a communication channel that allows us to provide detailed information about the company's products and services, provide feedback, as well as the receipt payment of electronic orders;

"All the capabilities of direct marketing can be incorporated into a social media forum if you take the time to do some listening as well. I think direct marketing and social media can go hand in hand and it's definitely something that we have to look forward to in the future" (Is There a Place for Direct Marketing Messages in Social Media Advertising?).

• Direct-tv means that the television spot is transmitted (radio or television advertising in the form of video clips, stories, dialogues, etc.) for a large target group, then called the telephone numbers of responses of individuals who have shown interest in the advertised product;

• Direct-mail, or mailing address. This targeted treatment, expressed as package names origin, includes a personalized letter, brochure and card feedback.

• An address-less newsletter mailing list suggests a lack of promotional items to a fairly wide range of target audiences.

To conclude, direct marketing is a very perspective strategy for creating new relationships between firms and their customers.

References

1. Is There a Place for Direct Marketing Messages in Social Media Advertising? Retrieved from http://directmarketingmag.com/tag/direct-marketing/
2. Riverside, J. Direct Marketing Tools. Retrieved from http://ezinearticles.com/?Direct-Marketing-Tools&id=407954
3. What is Direct Marketing? Retrieved, from http://searchcrm.techtarget.com/definition/direct-marketing

Олеся Купець
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ

За роки незалежності України і здійснення реформ відбулися кардинальні зміни в економіці країни, результати яких вплинули на різні верстви населення по-різному, і тому в країні зросла кількість малозабезпечених, зруйнований середній клас і створений малочисельний прошарок заможної еліти. Значним чином на добробуті громадян позначилася концентрація величезних ресурсів країни у руках заможних осіб, що, звичайно, вплинуло на високу диференціацію доходів населення. Нерівності соціального становища також виявляються в зайнятості, освіті, майновому стані.

Головною характеристикою диференціації за рівнем матеріального добробуту вважається розподіл населення за розміром середнього доходу на одну особу. У ринковій економіці доходи вважаються основними індикаторами рівня життя населення і є основними факторами, що впливають на формування соціальної стратифікації.

На основі розподілу населення за розміром доходів розраховують узагальнюючі показники розподілу (середній, модальний і медіанний доходи) та коефіцієнти диференціації доходів (децильний коефіцієнт диференціації, коефіцієнт фондів, коефіцієнт Лоренца, коефіцієнт Джині).

Аналіз розподілу населення за середніми доходами на 1 особу дає змогу визначити основні тенденції у розшаруванні населення області за допомогою визначення модальних і медіанних рівнів доходу.

За даними Головного управління статистики у Львівській області у 2008 році у регіоні найбільш поширеними були доходи у межах від 660 до 840 грн. Питома частка населення Львівщини, що отримували такі доходи у 2008 році становить 22,3%, а у 2010 – 18,2%. У 2010 році найбільш поширеними доходами були доходи в межах від 840 до 1200 грн в середньому на одну особу, їх одержували 21% населення Львівської області.

Для оцінки диференціації доходів населення Львівщини простежимо динаміку децильного коефіцієнта фондів. Для оцінки диференціації доходів населення Львівщини простежимо динаміку децильного коефіцієнта фондів. Коефіцієнт фондів характеризує, у скільки разів доходи 10% найбагатшого населення перевищують доходи 10% найбідніших.

Доходи 10 % найбагатших осіб області за період з 2005 по 2010 роки більш, ніж у 4 рази перевищують доходи 10 % найменш забезпеченого населення. Децильний коефіцієнт фондів хвилеподібно зростав з 1999 року і досяг свого максимуму у 2004 році, проте вже з 2007 року він суттєво зменшився, що свідчить про позитивні тенденції у розподілі доходів населення. Проте за даними офіційної статистики за останні роки помітно покращується стан розподілу доходів населення – спостерігається менший розрив у доходах. У 2010 році доходи 20% найбагатшого населення Львівської області у 1,89 раз перевищували доходи 20% найбіднішого населення.

Таблиця 1

Аналітичні характеристики розподілу населення Львівщини за розміром середніх сукупних доходів

Показник	Формула розрахунку	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Модальний дохід, грн..	$Mo = x_0 + d\frac{(f_{MO} - f_{MO-1})}{(2f_{MO} - f_{MO-1} - f_{MO+1})}$	332,2	386,3	593,9	817,22	774,3	909,04
Медіанний дохід, грн..	$Me = x_0 + d\frac{0{,}5\sum f_i - C_{i-1}}{f_{Me}}$	394,6	436,6	631,3	884,79	901,3	1021,09
Середній дохід на 1 особу, грн..	$\bar{x} = \frac{\sum x_i f_i}{\sum f_i}$	516,9	616,2	793,6	1059,86	1100,9	1380,11
Коефіцієнт децильної диференціації	$K_D = \frac{D_9 \min}{D_1 \max}$,	3,60	3,50	3,30	3,20	3,50	3,10
Децильний коефіцієнт фондів	$K_D = \frac{D_9}{D_1}$,	5,60	5,80	3,50	4,20	4,40	4,00
Квінтильний коефіцієнт фондів	$K_Q = \frac{Q_4}{Q_1}$	2,58	2,24	1,91	1,90	1,97	1,89

Розраховано за [1]

Для оцінки міри нерівності середніх доходів на особу економісти також часто використовують такі показники як коефіцієнт Джині та Лоренца. Коефіцієнт Джині — показник нерівності розподілу деякої величини, що приймає значення між 0 і 1, де 0 означає абсолютну рівність (величина приймає лише одне значення), а 1 позначає повну нерівність. Найбільш відомим коефіцієнт є як міра нерівності доходів домогосподарств деякої країни чи регіону .[2]

У 2010 році коефіцієнт Джині для Львівської області становив 20,3%, а коефіцієнт Лоренца набув значення 14,6%. Такі показники свідчать, що у області спостерігається досить незначна концентрація доходів і нерівність у доходах населення. Проте реальна ситуація суттєво відрізняється. Такі результати зумовлені тим, що велика частина доходів населення перебуває в тіні.

Важливою характеристикою диференціації населення є його розподіл щодо прожиткового мінімуму. Прожитковий мінімум – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.[1]. Варто відзначити, що частка населення Львівщини, що отримували середні доходи менші за прожитковий мінімум, суттєво зменшилася в останні роки. Якщо у 2000 році частка населення з доходами, меншими за прожитковий мінімум становила 83,7%, а у 2010 році частка такого населення становить 29,5%.

Для аналізу центру розподілу динаміки доходів населення Львівської області обчислимо середні значення доходу, а також модальний та медіанний дохід. Протягом 2005-2010 рр. середні доходи населення щорічно зростають. Модальний

дохід у 2010 році щодо 2005 року зріс у 2,74 раз, медіанний дохід зріс у 2,59, а середній – у 2,67. В середньому модальний дохід щорічно зростав на 22,3%, медіанний дохід зростав на 20,9%, а середній дохід – на 21,7%.

Розглянемо доходи громадян за різними їх джерелами, тобто пенсії, зарплати і дохід загалом. Ці доходи також певним чином описують розшарування населення. За період з 2002 по 2010 рр. спостерігаємо постійне зростання середніх доходів громадян. Середній розмір пенсії жителів Львівщини щорічно зростав в середньому на 29,3% або на 98,9 грн., середній дохід зростав на 25,2% або на 143,95 грн., середня заробітна плата – на 24,4 % або на 200,3 грн. Загалом у 2010 році в порівнянні з 2002 роком середній розмір пенсій зріс у 7,8 раз, середній дохід у 6,04 рази, а середня заробітна плата – у 5,7 раз. Отже, пенсії зростають найвищими темпами, проте їх середній розмір є суттєво меншим за середню заробітну плату та середній дохід. Це в свою чергу дозволяє виділити менш забезпечений шар населення – пенсіонерів.

В результаті перебудови економіки України у Львівській області спостерігається значна диференціація доходів населення. І хоча згідно з офіційними статистичними даними нерівність доходів жителів Львівщини зменшується за останні роки, проте не можна впевнено стверджувати, що це насправді так, оскільки значна частина доходів населення перебуває у тіні і здійснити об'єктивну оцінку ситуації інколи дуже важко.

Державна політика регулювання доходів населення повинна передбачати всебічне урахування дії всього комплексу механізмів, та прогнозування наслідків сукупного впливу на існуючий механізм формування доходів населення. Отже, в умовах фінансово-економічної кризи необхідно спрямувати зусилля на зупинення подальшого зниження рівня життя населення та утримання його на базовому рівні, формування у населення впевненості в майбутньому.[3] Головне завдання держави для вирішення проблеми нерівності населення на сучасному етапі полягає у подоланні бідності і удосконаленні системи соціального захисту населення.

Примітки:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/
2. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org
3. Проблема диференціації доходів населення в після кризовий період [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20111222/4_krischenko.php

Olesya Kupets
Ivan Franko National University of L'viv

METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE STATISTICAL STUDY OF INCOMES DIFFERENTIATION AS SOCIAL STRUCTURE DETERMINANTS

It is analysed the problems of incomes differentiation in L'viv region. It is also considered the analytical characteristics of population distribution by income.

Юлія Курадовець
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РЕПУТАЦІЇ ЧЛЕНІВ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ З МЕТОЮ ЗДІЙСНЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ВПЛИВУ

У роботі досліджено можливості моделювання динаміки репутації членів соціальної мережі і ролі репутації в здійсненні інформаційних впливів. Досліджувані питання є актуальними на сьогодні, оскільки ми живемо у вік інформації, яку потрібно вміти фільтрувати та аналізувати. Відповідно будь-яка інформація позитивно чи негативно на нас впливає. Соціальне середовище, в якому ми знаходимось, теж певною мірою здатне маніпулювати нами при прийнятті рішень та вирішенні поставлених завдань. Звідси слідує, що наші рішення залежать від когось, і ми можемо цього не усвідомлювати в ситуації, коли на нас впливає репутація іншої людини. Таким чином, можна говорити про наслідки інформаційного управління, що теж несуть в собі позитив чи негатив залежно від того, з якої сторони подивитись.

При побудові моделі соціальної мережі розглядається інформаційний вплив агентів в соціальних мережах на формування думок один одного. Структура мережі описується за допомогою понять: *співтовариство* (безліч агентів, які не зазнають впливу агентів поза ним), *група* (співтовариство агентів, в якому кожен агент впливає або піддається впливу кожного іншого агента групи прямо чи опосередковано) і *супутник* (агент, який не впливає ні на одну з груп). Як виявляється, в кінцевому підсумку думки супутників визначаються думкою груп, а в групах думки однакові [1].

Можливості впливу одних членів соціальної мережі на інших істотно залежать від репутації перших, де під поняттям репутація розумітимемо наступне: «загальна думка про переваги та недоліки когось чи чогось, суспільна оцінка» [3, с.431].

Нехай $r_i \geq 0$ - параметр, що описує *репутацію i*-го агента. Вектор репутацій $r = (r_1, r_2, \dots, r_n)$, будемо вважати загальним знанням серед агентів.

Закон зміни репутації:

$$r_i^t = \frac{r_i^{t-1}}{\alpha + \beta |b_i^{t-1} - B^{t-1}|}, i \in N, t = \overline{2, T}, \quad (1)$$

де α □ (0; 1], β> 0 - задані константи. Відповідно до виразу (1) репутація агента на початку деякого періоду часу залежить тільки від його репутації в попередньому періоді, а також того, наскільки його початкова думка в попередньому періоді виявилася відмінною від результуючої думки всіх агентів до кінця цього періоду. Іншими словами, репутація агента зростає (зменшується), причому швидкість зміни визначається константами α і β, якщо підсумкова думка всіх агентів виявляється близькою до (сильно відрізняється від) його думки.

Позначимо через $R = \sum_{k \in N} r_k$ *сумарну («колективну») репутацію* членів мережі.

При багаторазовому обміні думками думки агентів сходяться до результуючої (підсумкової) думки

$$B = \frac{1}{R}(r * b) \quad (2)$$

Найпростішою моделлю *інформаційного управління* (маніпулювання думками членів соціальної мережі) є наступна. Нехай деякий агент (тут і далі будемо вважати, що це агент з номером один, що має $r_1 > 0$) зацікавлений в тому, щоб підсумкова думка агентів було рівна B_*. При заданому векторі репутацій і фіксованих думках інших агентів згідно виразу (2) йому достатньо повідомити

$$s_1 = \frac{1}{r_1}[RB_* - \sum_{k>1} r_k b_k] \tag{3}$$

З умови невід'ємності початкових думок (в тому числі, і $b_1 \geq 0$)можна знайти нижню межу «діапазону маніпулювання» першого агента (будь-якого більшого значення при необмежених зверху своїх повідомленнях і ненульовий репутації він завжди може досягнути):

$$B_* \geq \frac{1}{R}\sum_{k>1} r_k b_k. \tag{4}$$

З виразу (4) випливає, що, чим вища репутація агента, який здійснює маніпулювання, тим більші його можливості впливати на підсумкову думку агентів у соціальній мережі.

Розглянемо приклад взаємодії трьох агентів (n = 3) протягом двох періодів (T = 2). Початкові думки агентів: $b_1^1 = 1, b_2^1 = 2, b_3^1 = 3, b_1^2 = 4, b_2^2 = 5, b_3^2 = 6, b_i^{t\,min} = 0{,}5, i = 1,2,3, t = 1,2,$ початкові репутації агентів однакові і рівні одиниці ($r_1^1 = 1, r_2^1 = 1, r_3^1 = 1$), репутація змінюється згідно закону (12), в якому $\alpha = {}^1/_2, \beta = 1$.

Спочатку знайдемо результуючі думки та репутацію за відсутності маніпулювання (коли всі агенти повідомляють достовірну інформацію). Сумарна репутація в першому періоді $R^1 = 3$. Згідно виразу (6) розраховуємо $B^1 = 2$. Згідно виразу (1) знаходимо репутації агентів в другому періоді: $r_1^2 = {}^2/_3, r_2^2 = 2, r_3^2 = {}^2/_3$. Знову ж таки згідно виразу (6) розраховуємо підсумкову думку агентів в кінці другого періоду: $B^2 = 5$.

Припустимо зараз, що перший агент здійснює маніпуляцію з метою максимально наблизити результуючу думку в другому періоді до своєї думки, тобто $B_*^2 - b_1^2$ (змістовна інтерпретація такої цільової функції така ж, як і в моделях активної експертизи [2]). Для цього йому необхідно обрати два числа: $s_1^1, s_1^2 \geq b_1^{min} = 0{,}5$, які мінімізують наступну цільову функцію:

$$F|B^T - B_*^T|) = |\frac{1}{R^2}[r_1^2 s_1^2 + r_2^2 b_2^2 + r_3^2 b_3^2] - B_*^T| \tag{5}$$

З виразу (6) маємо : $B^1(s_1^1) = ({}^{s_1^1 + 5})/_3$. Підставивши вираз (1), знайдемо залежність репутації агентів в другому періоді від дій першого агента в першому періоді:

$$r_1^2(s_1^1) = \frac{6}{3 + 2|2s_1^1 - 5|}, \quad r_2^2(s_1^1) = \frac{6}{3 + 2|1 - s_1^1|},$$

$$r_3^2(s_1^1) = \frac{6}{3 + 2|4 - s_1^1|}.$$

Задача (5) в кінцевому випадку має вигляд:

$$|\frac{r_1^2(s_1^1)s_1^2 + 5r_2^2(s_1^1) + 6r_3^2(s_1^1)}{r_1^2(s_1^1) + r_2^2(s_1^1) + r_3^2(s_1^1)} - 4| \to \min_{s_1^1 \geq 1/2, s_1^2 \geq 1/2}. \tag{6}$$

Розв'язок цієї задачі: $s_1^1 = 2{,}5, s_1^2 = 2{,}5$ (репутації агентів у другому періоді дорівнюють: $r_1^2 = 2, r_2^2 = 1, r_3^2 = 1$). Цільова функція (6) приймає значення 0, тобто ціль управління повністю досягається при обмеженнях ($B^2 = 4 = B_*^2$).

Припустимо зараз, що перший агент здійснює маніпулювання з метою максимально наблизити результуючу думку в першому періоді до своєї думки, тобто $B_*^1 = b_1^1$, а другий агент здійснює маніпулювання з метою максимально наблизити результуючу думку до своєї думки в другому періоді ($B_*^2 = b_2^2$). Тоді $B^1(s_1^1, s_2^1) = (s_1^1 + s_2^1 + 3)/3$. Знайдемо залежність репутації агентів в другому періоді від дій першого і другого агента в першому періоді:

$$r_1^2(s_1^1, s_2^1) = \frac{6}{3 + 2|2s_1^1 - s_2^1 - 3|},$$

$$r_2^2(s_1^1, s_2^1) = \frac{6}{3 + 2|2s_2^1 - s_1^1 - 3|},$$

$$r_3^2(s_1^1, s_2^1) = \frac{6}{3 + 2|6 - s_1^1 - s_2^1|}.$$

Перший агент повинен вибрати s_1^1 і мінімізувати свою цільову функцію:

$$F(B^1 - b_1^1) = \left|\frac{1}{3}[s_1^1 + s_2^1 + 3] - 1\right| = |\frac{1}{3}[s_1^1 + s_2^1]|$$

при заданих обмеженнях на думки. Очевидно, що незалежно від дій другого гравця мінімум досягається при $s_1^1 = 0{,}5$.

Другий гравець в першому періоді вибирає s_2^1 для максимізації своєї репутації. Для цього йому необхідно мінімізувати (при заданих обмеженнях на думки): $|s_2^1 - \frac{1}{3}[s_1^1 + s_2^1 + 3]|$. Тобто $s_2^1 = 1{,}75 = B^1$ (отже, перший агент не повністю досягнув своєї цілі 1,75-1,0=0,75). Репутації агентів в другому періоді дорівнюють: $r_1^2 = 4/7, r_2^2 = 2, r_3^2 = 4/7$.

В другому періоді другий гравець повинен вибрати s_2^2 і мінімізувати свою цільову функцію:

$$F(B^2 - b_2^2) = |\frac{4r_1^2(s_1^1, s_2^1) + s_2^2 r_2^2(s_1^1, s_2^1) + 6r_3^2(s_1^1, s_2^1)}{r_1^2(s_1^1, s_2^1) + r_2^2(s_1^1, s_2^1) + r_3^2(s_1^1, s_2^1)} - 5|$$

при заданих обмеженнях на думки. Звідки $s_2^2 = 5$ при повному досягненні цілі другим агентом.

Аналогічно можна розглядати й інші ігри з фіксованою послідовністю ходів.

Таким чином, можемо сказати, що моделі репутації в соціальних мережах мають прикладне застосування. Вони використовуються при здійсненні інформаційного управління. Також вагомим у дослідженні даного питання є розв'язування задачі формування репутації.

Примітки:

1. Губанов Д.А. Модели репутации и информационного управления в социальных сетях / Губанов Д.А., Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. // Проблемы управления. – 2009. - №26.1. – С.210-234.
2. Поляков А.А. Информационные технологии в управлении/ Поляков А.А., Цветков В.Я. – М.: МГУ факультет государственного управления, 2007. – С.138.
3. Поспелов Д.А. Игры рефлексивные/Энциклопедия кибернетики.-Киев: Гл. редакция УСЭ. - Т.1.-, 1974. - С. 343.

Yulia Kuradovets
Ivan Franko National University of L'viv

MODELING OF THE REPUTATION OF MEMBERS OF SOCIAL NETWORKS FOR THE PURPOSE OF INFORMATION INFLUENCE

The models of social networks are considered which allow to formulate and to solve reputation formation problems. The reputation is further used in information control.

Олена Курчик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із найважливіших напрямків розвитку ринкової економіки України є інноваційний розвиток системи підприємництва, який реалізують через неперервно впроваджувані інтенсивні зміни, що якісно трансформують технології, продукцію, спосіб організації виробництва. Проте не всі підприємства досягають успіху, багато з них зазнає невдач впродовж першого року.

У період активізації корпоративної хвилі злиття в Україні особливо актуальними стають завдання розроблення систем економічної оцінки та управління процесами злиття. Елементами цих систем є застосування комплексних методів оцінки доцільності, ефективності та ризиків злиття, формування інтеграційних механізмів підприємств

Головний сенс злиттів і поглинань - синергія. Синергія - це перевага від спільної діяльності. Адже це очевидно: коли з двох компаній виходить одна, потрібен один відділ бухгалтерії, а не два, один рекламний відділ, а не два, і т.п

Для того, щоб злиття або поглинання пройшло успішно, необхідно:

• правильно вибрати організаційну форму угоди;
• забезпечити чітку відповідність угоди антимонопольному законодавству;
• мати достатньо фінансових ресурсів для об'єднання;
• в разі злиття швидко і мирно вирішити питання "хто головний";
• максимально швидко включити в процес злиття не тільки вищий, а й середній управлінський персоналх [1].

Для оцінки ефективності операцій зі злиття / поглинання формується прогноз майбутніх потоків компанії (холдингу) після злиття з підприємством, яке збираються долучити протягом встановленого часового періоду, проводиться спільний аналіз варіантів злиття і вибирається варіант поглинання / злиття, що забезпечує найкращі фінансові показники.

Розробка програми розвитку компанії при злитті / поглинанні включає ряд попередніх етапів, пов'язаних з аналізом підприємств, «розглянутих для покупки», аналізом зовнішнього середовища, визначенням поточного положення компанії щодо конкурентів, формування можливих варіантів для розвитку.

Ефективне планування розвитку компанії неможливе без використання сучасних методів і інструментальних засобів, заснованих на використанні методів імітаційного моделювання та сценарного підходу [3].

Завдання вибору підприємства, з яким проводиться злиття / поглинання, відноситься до оптимізаційної задачі перспективного планування та задачі управління для прийняття рішення про перспективні можливості на заданому відрізку часу.

Для вибору одного підприємства задача формалізується у вигляді задачі математичного програмування: знайти значення змінних $Z_{ik}, A_{ik}(t), K_{ik}^{+}(t), P_i$, які забезпечують екстремум обраному критерію:

$$F(PV_{ik}, P_i, CM_{ik}) \to exstr \tag{1}$$

при виконанні безлічі аналітично та алгоритмічно заданих обмежень і умов, де $Z_{ik} \in \{0,1\}; Z_{ik} = 1$, якщо для поглинання вибрано *i*-те підприємство і реалізується *k*-варіант злиття, і $Z_{ik} = 0$ в іншому випадку; при чому:

$$\sum_{k=1}^{K_i} Z_{ik} = 1, i = \overline{1, I^1} \tag{2}$$

де $A_{ik}(t)$ - власні кошти підприємства-покупця при поглинанні *i*-го підприємства і реалізації *k*-го варіанту злиття;

$K_{ik}^{+}(t), K_{ik}^{-}(t)$ - обсяги залучення та погашення позикових коштів фінансування при злитті з *k*-варіантом злиття *i*-го підприємства;

P_i- ринкова вартість *i*-го підприємства;

CM_{ik} - витрати поглинання *i*-го підприємства при *k*-варіанті злиття;

$$PV_{ik} = \sum_{t=1}^{T} \frac{CF(t)}{(1+E)^t} \tag{3}$$

PV_{ik} - чистий дисконтований дохід компанії- покупця при поглинанні *i*-го підприємства та реалізації *k*-варіанту злиття;

PV - чистий дисконтований дохід компанії-покупця без реалізації проекту зі злиття / поглинання;

$t = \overline{1, T}$ - горизонт планування;

E- ставка дисконтування;

Величини $A_{ik}(t), K_{ik}^{+}(t), K_{ik}^{-}(t)$ необхідні для обчислення величини грошового потоку $CF(t)$.

$i = \overline{1, I}$ - індекс підприємства;

$k = \overline{1, K_i}$ - індекс варіанта злиття;

В якості функціонала $F(^0)$ може виступати показник, який характеризує різницю між доходом компанії без злиття / поглинання будь-якого підприємства і доходом при поглинанні *i*-го підприємства і реалізації *k*-варіанту злиття:

$$\sum_{i=1}^{I}\sum_{k=1}^{K_i}([PV_{ik} - P_i - CM_{ik}] - PV)Z_{ik} \to \max \quad (4)$$

або показник, що мінімізує витрати при поглинанні /злитті:

$$\sum_{i=1}^{I}\sum_{k=1}^{K_i}(P_i + CM_{ik})Z_{ik} \to \min \quad (5)$$

Безліч аналітично заданих умов і обмежень на практиці можуть включати вимоги на обмеженість можливості придбання:

$$\sum_{i=1}^{I}\sum_{k=1}^{K_i}A_{ik}(t)Z_{ik} \le S, \quad (6)$$

де S - граничний рівень залучення власних коштів компанії-покупця для поглинання підприємства в період *t*.

Більшість алгоритмічно заданих умов і обмежень обов'язково включають

- Умову забезпечення фінансової реалізованості:

$$\sum_{i=1}^{I}\sum_{k=1}^{K_i}\sum_{\tau=1}^{t}CF_{ik}(R_{ik_i}(\tau) - C_{ik_i}(\tau), K^-_{ik_i}(\tau), K^+_{ik_i}(\tau), A_{ik_i}(\tau))Z_{ik} > 0, \forall t = \overline{1,T}, \quad (7)$$

де $(R_{ik_i}(t) - C_{ik_i}(t))$ - сальдо потоків грошових коштів *i*-го підприємства при реалізації *k*-варіанту;

$R_{ik}(t)$ - доходи в період *t*;

$C_{ik}(t)$ - витрати в період *t*.

- Вимоги щодо дотримання умов залучення, погашення та обслуговування зовнішніх фінансових засобів:

$$gD(K^+_{ik}(t), D, K^-_{ik}(t)), t = \overline{1,T}, \quad (8)$$

де D - функція боргу, що визначається схемою залучення, погашення та обслуговування позикових коштів;

$gD(°)$ - сукупність вимог щодо реалізації схеми фінансування, наприклад, узгодженість обсягів залучення, погашення та обслуговування зовнішніх засобів, директивні вимоги погашення кредитів, у тому числі ті, які залежать від термінів завершення програми, граничні умови на розмір боргу;

- Вимоги щодо значень фінансових та економічних показників ефективності програми, що формуються на основі потоку платежів з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [2].

Примітки

1.Галпин Т.ДЖ. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: методы и процедуры интеграции на всех уровнях интеграционной иерархии/ Галпин Т.ДЖ.. – -М. : Вильям, 2005. – 240 с.
2.Горошникова Т.А. Оптимизационные модели анализа эффективности слияний и поглощений / Горошникова Т.А, Синюков А.В.// Управление в социально-экономических системах. - 2010. - №31. - С.177-190
3. Эндовицкий Д.А., Экономический анализ слияний/поглощений/ Эндовицкий Д.А.,Соболева В.Е.-М. : Кнорус. – 2000. – 446 с.

Olena Kurchyk
Ivan Franko National University of L'viv

OPTIMIZATION MODEL FOR ANALYSIS OF MERGERS AND ACQUISITIONS EFFICIENCY

One of the most common arguments for mergers and acquisitions is the belief that "synergies" exist, allowing the two companies to work more efficiently together than either would separately. Such synergies may result from the firms' combined ability to exploit economies of scale, eliminate duplicated functions, share managerial expertise, and raise larger amounts of capital.

In this work we described the theoretical aspects of the process of mergers and acquisitions and built the optimization economic and mathematical model of the process of mergers and acquisitions..

Ірина Кухар
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ПОСТУПЛЕНЬ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ У МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ

Мета - проаналізувати систему поступлень податкових платежів у місцеві бюджети, та розробити рекомендації з удосконалення податкової системи України.

Акцент у податковій політиці зроблено на фіскальній функції, а її регулююча та стимулююча роль фактично зведена нанівець. Намагаючись вирішити проблему податкового тиску та надмірного адміністративного контролю, суб'єкти господарювання переносять свої відносини, а також свої доходи у тіньовий сектор економіки. Потрібні ефективні і конструктивні економічні важелі, щоб подолати ці тенденції.

Визначальним дохідним джерелом Стрийського міського бюджету є податок на доходи фізичних осіб. Планові призначення по цьому виду податку в 2011 році склали 59615.9 тис. грн., або 98.6% до усіх закріплених доходів. Фактично за 12 місяців 2011 року до міського бюджету поступило 52845.7 тис. грн., що склало 88.6% до планових призначень на відповідний період. Проти минулого 2010 року поступлення збільшилися на 6346.5 тис. грн., і на 10176.3 тис. грн. більше ніж в 2009році. Основною причиною невиконання планових призначень, є завищення планових показників з метою забезпечення кредитними призначеннями по видатках на виплату відпускних, заробітної плати з нарахуваннями за 12 місяців поточного року, а також спожиті бюджетними установами енергоносії і заборгованість за теплопостачання за грудень 2010 року. Крім того, зменшилася сплата даного податку в порівнянні з відповідним періодом 2010 і 2009 років.

За звітний період 2011 року найбільше сплатили вищевказаного податку до міського бюджету підприємства наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Поступлення податку на доходи фізичних осіб

№ з/п	Назва підприємства	Роки			Відхилення			
		2009	2010	2011	2010 2009		2011 2010	
					тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ДП «Стрийський вагоноремонтний завод»	2274.5	3396.5	5146.1	+ 1095	48.1	+ 1749.6	51.5
2	Філія УМГ «Львівтрансгаз»	2925.3	3470.2	4358.7	+ 544.9	18.6	+ 888.5	25.6
3	Відділ освіти виконкому Стрийської міської ради	2574.4	2942.2	3572.6	+ 367.8	14.3	+ 630.4	21.4
4	Дистанція колії	2084.4	2562.2	2801.0	+ 477.8	22.9	+ 238.8	9.3
5	ТОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)»	3285.9	1948.9	1503.3	- 1337	40.7	- 445.6	22.9
6	ВАТ швейна фабрика «Стрітекс»	1279.2	1210.5	1306.1	- 68.7	5.4	+ 95.6	7.9
7	Дистанція сигналізації та зв'язку	834.5	109.2	1228.1	- 725.3	86.9	+ 1118.9	1026.5
8	Стрийська центральна районна лікарня	978.4	1119.8	1190.5	+ 141.4	14.5	+ 70.7	6.3
9	Стрийська центральна міська лікарня	654.7	747.3	858.4	+ 92.6	14.1	+ 111.1	14.9

Другим по величині податковим наповнювачем даного міського бюджету є податок на прибуток підприємств і організацій комунальної власності. У 2011 році податок на прибуток підприємств і організацій комунальної власності надійшло 729.6 тис. грн., що склало 145.9% до плану 500.0 тис. грн. у 2011 році. У 2010 році – 937.1 тис. грн., що склало 98.1% до плану 995.0 тис. грн., і 9891.4 тис. грн. у 2009 році, що склало 109.5% до уточненого плану 952.0 тис. грн.

За звітний період 2011 року найбільше сплатили податку на прибуток підприємства наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Поступлення податку з прибутку підприємств і організацій комунальної власності

№ з/п	Назва підприємства	Роки			Відхилення			
		2009	2010	2011	2010 2009		2011 2010	
					тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	КП «Стрийтеплоенерго»	521.0	585,5	145.2	+ 64.5	12.4	- 440.3	75.2
2	Стрийський МККП	198.5	168.7	362.9	- 29.8	15	+ 194.2	115.1
3	«Стрийводоканал»	180.0	78.0		-102	56.7	-	-
4	КП «Ринок»	39.9	21.9	62.7	-18	45.1	+40.8	186.3
5	КП «Будівельник»	15.5	19.6	12.1	+ 4.1	26.5	-7.5	38.3
6	КП "Мрія"	26.4	13.9	22.3	-12.5	47.4	+8.4	60.4
7	КП «Надія»	15.1	13.2	26.2	-1.9	12.6	+13	98.5
8	КП «Світанок»	13.9	9.0	34.2	-4.9	35.3	25.2	280

Постійний спад поступлення даного виду платежу спричинений збитковістю та банкрутством підприємств комунальної власності.

Проаналізувавши бюджет Стрийської міської ради можна зробити наступний висновок: попри все законодавче регулювання, нинішню структуру наповнення місцевих бюджетів не можна вважати досконалою, бо питома вага надходжень від власних джерел порівняно невелика.

Найбільша питома вага у власних доходах місцевих бюджетів сьогодні належить надходженням від загальнодержавних податків, зборів, обов'язкових платежів та інших надходжень, які практично не пов'язані з власною діяльністю органів місцевого самоврядування.

Такий стан справ певною мірою суперечить одному з головних принципів місцевого самоврядування, зафіксованому в Європейській хартії про місцеве самоврядування - принципу правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності місцевого самоврядування.

Результати дослідження підтвердили, що потребує суттєвого удосконалення розподіл податкових надходжень між центром і регіонами, переведення на власну доходну базу бюджетів місцевого самоврядування, удосконалення порядку закріплення за ними дохідних джерел на постійній основі.

Найбільша питома вага у власних доходах місцевих бюджетів сьогодні належить надходженням від загальнодержавних податків, зборів, обов'язкових платежів та інших надходжень, які практично не пов'язані з власною діяльністю органів місцевого самоврядування.

Такий стан справ певною мірою суперечить одному з головних принципів місцевого самоврядування, зафіксованому в Європейській хартії про місцеве самоврядування - принципу правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності місцевого самоврядування.

Важливим кроком у бюджетній політиці має, істотне зниження податкового тиску, посилення захисту платників податків, максимальне спрощення процедури оподаткування, запровадження податкових стимулів інноваційної діяльності та накопичення капіталу.

Iryna Kuhar
Lviv National University named after Ivan Franko

ANALYSIS OF RECEIPTS OF TAX PAYMENTS TO LOCAL BUDGETS

The accent in tax policy is made on fiscal function and its regulatory and stimulate role is actually reduced. Trying to solve the problem of tax burden and excessive administrative control entities transfer their relationship and their income to the shadow economy.

Галина Куцах
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В 2010-2011 РОКАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В умовах ринкової трансформації економіки все більш підвищується роль страхового ринку, оскільки його розвиток є необхідною умовою сталого економічного розвитку держави. Однак в його формуванні та ефективному використанні існує низка проблем і труднощів, а отже існує і потреба в системному дослідженні спрямованому на їх виявлення, та розробці рекомендацій щодо їх вирішення, що і пояснює актуальність обраної теми дослідження.

В Україні проблемам формування, розвитку та ефективного використання страхування та страхового ринку присвячено ряд наукових праць, зокрема таких відомих науковців, як: В.Д. Базилевича [1], М.В. Мниха [3], В.Й. Плиси [4] та інших вітчизняних та іноземних економістів.

Метою даної роботи є визначення основних проблем та тенденцій розвитку національного страхового ринку.

Слідкуючи за страховим ринком, ми бачимо, що впродовж останніх років він динамічно розвивався і залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. За темпами приросту премій страховий ринок далеко випереджає інші галузі економіки країни. Згідно з статистичними даними звітів Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за ІІІ квартал 2011 року відстежується тенденція зростання деяких показників страхової діяльності. Так, при зростанні на 37,4% обсягів чистих страхових премій, на 10,7% зросли обсяги сформованих страхових резервів. На 6,6% зріс обсяг активів, визначених законодавством для представлення коштів страхових резервів. Отже, аналізуючи страховий ринок бачимо, що обсяги валових страхових премій за 9 місяців 2011 року збільшилися порівняно з 9 місяцями 2010 року на 6,5%, при цьому чисті страхові премії збільшилися на 37,4%. Це збільшення темпів росту страхової премії означає ріст зобов'язань страховиків, що повинен бути підкріплений відповідним рівнем страхових резервів [6]. Протягом останніх років простежуємо тенденцію до зростання страхових резервів.

Проте не зважаючи на певний розвиток страхового ринку на ньому простежується і зниження деяких показників. Так, валові страхові виплати за 9 місяців 2011 року зменшились на 11,9% порівняно з відповідним періодом 2010 року (до 3 482,2 млн. грн.), чисті страхові виплати зменшились на 10,4% і становили 3 396,2 млн. грн.

У порівнянні з 9 місяцями 2010 року на 11,9% зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, обсяг чистих страхових виплат зменшився на 10,4% і становили 3 396,2 млн. грн. На зменшення чистих страхових виплат, в першу чергу, вплинули такі зміни: на 345,3 млн. грн. (34,9%) зменшилися виплати зі страхування фінансових ризиків; на 156,8 млн. грн. (8,4%) зменшилися чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка"); на 67,2 млн. грн. (82,9%) зменшилися виплати зі страхування кредитів [2].

Зменшення рівня валових страхових виплат можемо розглядати як негативну ознаку з огляду на те, що надходження страхових платежів збільшилося в порівнянні з 9 місяцями 2010 року. Таким чином, страхові виплати за досліджувані періоди скоротилися, що є негативною ознакою в умовах забезпечення надходження страхових платежів на рівні, не нижчому за попередній період. Це може свідчити про недостатність у страховиків ліквідних інструментів, збитковість страхових договорів системоутворюючих компаній. Останні вживають заходів щодо розробки більш жорстких по відношенню до страхувальників умов страхування. Страхові компанії розглядають всі можливі варіанти скорочення витрат, зокрема через реорганізацію та скорочення своїх відокремлених підрозділів (представництв, філій тощо).

Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2011 становила 445, з яких 65 СК зі страхування життя (СК "Life") та 380 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК "non-Life"), станом на 30.09.2010 – 451 компанія, у тому числі СК "life" – 70 компаній, СК "non-life" – 381 компанія. Отже, як бачимо за цей період кількість страхових компаній зменшилась, що також можна вважати негативним показником у розвитку національної економіки [6].

Через значний обсяг непокритих страхуванням ризиків у державі та в суспільстві бракує коштів на відшкодування шкоди або виникає необхідність використання коштів державного, місцевих бюджетів і суспільних фондів. За останніми статистичними даними за 2011рік у структурі українського ВВП невиправдано малою є частка класичного страхового ринку, на яку припадає близько 2,2 %, у той час як середньосвітовий показник становить близько 8,7 %. Нерозвиненість інститутів саморегулювання призводить до надмірного, витратного та неефективного втручання держави в ринкові процеси, не дозволяє в повному обсязі залучити інтелектуальні та фінансові ресурси страховиків і професійних об'єднань. Недостатнім є регулювання страхових посередників, актуаріїв, аудиторів, сюрвеєрів і аджастерів .

Розвиток страхового ринку гальмує недосконале законодавство, неефективні, непрозорі, непередбачувані та вибіркові правила державного регулювання і нагляд. Заходів, що вживаються для фінансового оздоровлення страховиків, виведення з ринку тих страховиків, які не мають можливості найближчим часом покращити свій незадовільний фінансовий стан, не достатньо. На неналежному рівні забезпечуються потреби ринку в кваліфікованому персоналі, насамперед, страхових агентів, андерайтерів, актуаріїв, страхових інженерів, страхових детективів [5].

Оцінивши сучасний стан, тенденції і проблеми розвитку вітчизняного страхового ринку ми побачили його певні здобутки та численні недоліки. І можемо сказати, що для удосконалення та подальшого ефективного розвитку страхового ринку України необхідно здійснити ряд першочергових заходів, а саме:

– забезпечення стабільності розвитку страхового ринку на основі удосконалення системи правового забезпечення та системи регулювання, нагляду та контролю за діяльністю учасників страхового ринку;

– підвищення капіталізації страховиків та конкурентоспроможності національного страхового ринку;

– запобігання використанню страхової системи для витоку коштів за кордон, посилення державного регулювання та нагляду за перестраховою діяльністю;

– підвищення прозорості діяльності учасників страхового ринку;

– формування адекватної системи фахової підготовки та сертифікації фахівців із страхування та забезпечення державної підтримки проведення науково-дослідних робіт у цій сфері;

– підвищення рівня страхової культури населення та встановити його довіру до страхових компаній;

– забезпечення інтеграції страхового ринку України до світового фінансового простору.

Отже, проаналізувавши страховий ринок України, бачимо, що він вже пройшов стадію формування і знаходиться певному на етапі розвитку. Також, ми вважаємо, що здійснивши реалізацію перерахованих вище рекомендацій, можна зберегти і зміцнити, можливо в середньо- чи довгостоновій перспективі, фінансовий потенціал страхового ринку України, що створить сприятливі умови для активнішої інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній.

Примітки:

1. Базилевич В. Д. Страхування / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич.– К.: Знання, 2002. – 216 с.
2. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua
3. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика / Мних М. В. - К.: Знання України, 2006. – 283 с.
4. Плиса В. Й. Страхування: навчальний посібник - 2-ге вид. / В. Й. Плиса. - К.: Каравела, 2008. – 392 с.
5. Українська федерація убезпечення. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ufu.org.ua
6. Форіншурер інтернет журнал по страхуванню. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://forinsurer.com/stat/

Halyna Kutsakh
Ivan Franko National University of L'viv

INSURANCE MARKET OF UKRAINE IN 2010-2011: PROBLEMS AND PROSPECTS

The current condition, tendencies and development problems of the domestic insurance market were analysed. It is found out that the given segment of the financial market is still in a development stage, but there are some signs which prove that insurance can provide safety, stability, social guarantees in society through the mechanism of insurance protection.

Назар Левус
Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ НАРАХУВАННЯ І СПРАВЛЯННЯ ЗБОРУ ЗА ПЕРШУ РЕЄСТРАЦІЮ ТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ В УКРАЇНІ

В Україні податок з власників транспортних засобів справлявся на основі Закону України від 11 грудня 1991 р. «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів». 18 лютого 1997 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів» [2].

Нещодавно прийнятий Податковий кодекс України [1] (2 грудня 2010 р., а набрав чинності з 1 січня 2011 р.) містить більш ніж значну кількість нововведень, серед яких – заміна податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів збором за першу реєстрацію транспортного засобу.

Метою роботи є дослідження існуючого механізму нарахування і справляння збору за першу реєстрацію транспортного збору в Україні та визначення напрямів його удосконалення.

Збір за першу реєстрацію транспортних засобів – це один з видів податків, удосконалення якого в наш час є актуальним. Це пов'язано з такими моментами [5]:

– оскільки цей податок надходить до місцевих бюджетів, то змінення механізму його нарахування та стягнення призведе до зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування;

– кількість транспортних засобів, що купуються юридичними та фізичними особами, з кожним роком зростає, а отже зростає і рівень забруднення навколишнього середовища.

Серед робіт щодо даної проблематики можна виділити роботи таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як А. Скуміна, Н. Ткаченко,Т. Горова, Л. Ільєнко, О. Василик, О. Дубовик, Т. Шуліченко та ін.

Збір за першу реєстрацію транспортного засобу – це загальнодержавний збір, який справляється за першу реєстрацію в Україні транспортних засобів. Фактично збір за першу реєстрацію транспортного засобу і є податком з власників транспортних засобів, який перейменували у зв'язку зі скасуванням обов'язку сплачувати податок при проходженні техогляду, реєстрації та перереєстрації транспортних засобів в Україні.

Перша реєстрація транспортного засобу – реєстрація, яка здійснюється уповноваженими державними органами України щодо цього транспортного засобу в Україні вперше [1].

Механізм нарахування і справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу в Україні значно відрізняється від того механізму, за яким нараховувався і справлявся податок з власників транспортних засобів. Принципова відмінність полягає у тому, що збір стягується одноразово, що зовсім змінює процедуру його нарахування і справляння. Проаналізуємо цей процес детальніше.

Сума збору обчислюється щодо кожного транспортного засобу як добуток відповідної бази оподаткування, ставки збору та відповідного коефіцієнта. Тобто, формула для обчислення збору за першу реєстрацію транспортного засобу в Україні буде мати вигляд (1):

$$СЗ = О \times С \times К, \quad (1)$$

де СЗ – сума збору; О – об'єм циліндрів двигуна; С – ставка збору; К – коефіцієнт.

Ставки збору за першу реєстрацію транспортного засобу збільшилися у порівнянні зі ставками податку з власників транспортних засобів. Це передусім пов'язано з одноразовим характером збору, натомість як транспортний податок мав періодичний характер. Для того, щоб хоч якось компенсувати втрати бюджету було збільшено ставки збору.

Зазначені в Податковому кодексі ставки збору застосовуються [1]:

– для нових транспортних засобів, які зазначені вище – з коефіцієнтом 1;

– для транспортних засобів (крім легкових автомобілів, обладнаних електродвигуном та тракторів), які використовувалися до 8 років, – з коефіцієнтом 2;

– для суден, літаків і вертольотів, які використовувалися понад 8 років, – з коефіцієнтом 3;

– для колісних транспортних засобів (крім легкових автомобілів, обладнаних електродвигуном та тракторів), які використовувалися понад 8 років, – з коефіцієнтом 40.

За допомогою цього коефіцієнта, держава може регулювати вік транспортних засобів, що реєструються в Україні, а також таким чином прагнезаохотити купувати нові транспортні засоби.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Збір сплачується фізичними та юридичними особами перед проведенням першої реєстрації в Україні транспортних засобів [1].

Платники збору зобов'язані при першій реєстрації в Україні пред'являти квитанції або платіжні доручення про сплату збору з відміткою банку про дату виконання платіжного доручення, а платники, звільнені від сплати збору, – відповідний документ, що дає право на користування такими пільгами. Якщо платник не має таких документів – перша реєстрація в Україні не проводиться.

Збір сплачується за місцем реєстрації транспортних засобів за ставками, які діють на день сплати.

Юридичні особи в десятиденний строк після першої реєстрації в Україні транспортних засобів подають відповідному органу державної податкової служби за місцем свого знаходження та за місцем реєстрації транспортного засобу розрахунок суми збору за такі транспортні засоби за формою, встановленою у порядку, передбаченому статтею 46 ПКУ. До розрахунку обов'язково додаються копії реєстраційних документів, завірені відповідним уповноваженим державним органом України, який проводив таку реєстрацію.

Органи, що проводять державну реєстрацію транспортних засобів, зобов'язані повідомляти органи державної податкової служби про зареєстровані транспортні засоби, а також про осіб, на яких вони зареєстровані [4].

Проаналізувавши існуючі механізми нарахування та стягнення податку з власників транспортних засобів у деяких економічно розвинених країнах, було виявлено певні позитивні моменти, що можуть бути застосовані в Україні.

Вважаю за доцільне використовувати як «традиційну схему» (за об'ємом циліндрів двигуна) обчислення податку з власників засобів, так і «екологічну схему» (об'єм викиду вуглекислого газу CO_2) при вдосконаленні даного механізму, тобто розраховувати величину податку залежно від двох показників. Базою для розрахунку першого показника за «традиційною схемою» має стати об'єм двигуна. Ставки податку потрібно встановити пропорційно об'єму двигуна транспортного засобу. Тобто, величина податку за даним показником буде розраховуватись за наступною формулою (2):

$$ВП(т.с.) = О \times С, \quad (2)$$

де ВП(т.с.) – величина податку за «традиційною схемою»; О – об'єм двигуна; С – ставка податку.

Базою розрахунку другого показника – за «екологічною схемою» – є об'єм викиду вуглекислого газу. Ставки податку потрібно встановити за кожний грам викиду вуглекислого газу, а також визначити припустимий об'єм викиду, за який платник не буде сплачувати податок. Тобто, розрахунок величини податку за даною схемою буде зроблено за формулою (3):

$$ВП(е.с.) = (ОВф - ОВд) \times С, \quad (3)$$

де ВП(е.с.) – величина податку за «екологічною схемою»; ОВф – фактичний об'єм викиду вуглекислого газу; ОВд – допустимий об'єм викиду вуглекислого газу; С – ставка податку за кожний грам викиду вуглекислого газу.

Таким чином, величина податку з власників транспортних засобів до сплати в бюджет буде дорівнювати сумі вищенаведених податків і буде визначатися за формулою (4):

$$ВП = ВП(т.с.) + ВП(е.с.). \quad (4)$$

Слід зазначити, що, використовуючи такий механізм нарахування податку, на початковому етапі треба встановлювати мінімальні ставки за «екологічною схемою» з поступовим збільшенням їх в подальших періодах [3].

Отже, проаналізувавши існуючий механізм нарахування та справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу в Україні, ми бачимо, що вже зроблені перші кроки до вирішення проблеми екологічності транспортних засобів. А врахування запропонованих змін до цього механізму, сприятиме купівлі більш екологічних транспортних засобів. До того ж, органи місцевого самоврядування зможуть використати додаткові надходження від даного збору на розробку місцевих екологічних проектів.

Примітки:

1. Податковий кодекс України: К. – Юринком Унтер, 2010. – 496 с.
2. Василик О.Д. Податкова система України. Навчальний посібник. – К.: ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 478 с.
3. Дубовик О. Ю., Шуліченко Т. В. Податок з власників транспортних засобів зарубіжних країн: теорія та практика // БИЗНЕСИНФОРМ. – Вип. 5(1). – 2010. – С. 136-138.
4. Скуміна А. Збір за першу реєстрацію транспортного засобу у світлі Податкового кодексу. – 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.vlasna sprava.info/ua.
5. Ткаченко Н.М., Горова Т.М., Ільєнко Н.О. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність: Навчально-методичний посібник. / Під загальною редакцією Н.М. Ткаченко – К.: Алерта, 2004. – с. 554.

Nazar Levus
Ivan Franko National University of L'viv

WAYS TO IMPROVE THE MECHANISM OF CHARGING AND COLLECTING TAX FOR FIRST REGISTRATION OF THE VEHICLE IN UKRAINE

Analysis the existing mechanism of charging and collecting tax for first registration of the vehicle in Ukraine and determine the directions of its improvement.

Оксана Лесюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ІНДИКАТОР РІВНЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Заробітна плата виступає як один із основних регулювальників ринку праці. Дослідженню рівня заробітної плати, її динаміки, виявленню й оцінюванню впливу факторів, що зумовлюють диференціацію заробітної плати в Україні присвячені роботи Д. Богині, А. Колота, Е. Лібанової, В. Новикова, У. Садової, С. Цимбалюка та ін. Зокрема, Н. Бондарчук вивчає роль заробітної плати як вагомого чинника соціально-економічного захисту найманих працівників [1].

Актуальність теми. Заробітна плата на сучасному етапі залишається для населення нашої країни головним джерелом доходів та підтримки життєвого рівня. Заробітна плата є не лише індикатором, що визначає загальний життєвий рівень працівників. Від її стану, частки у валовому національному продукті багато в чому залежать можливості розвитку економіки взагалі. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю наближення рівня продуктивності праці, заробітної плати до рівня розвинених країн шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності роботодавцями та державою.

Аналізуючи номінальну заробітну плату в Україні ми використовували статистичні дані 2001-2010 рр. За даними показників в Україні спостерігається зростання номінальної заробітної плати: у 2010 р. показник зріс порівняно з 2009 р. на

333 грн. (або на 17,47%), щодо 2005 р. показники динаміки становили 1433 грн. або 177,79% відповідно. Середня заробітна плата за одинадцять років дорівнює 1007 грн, середній абсолютний приріст дорівнює 200,9грн [3].

При дослідженні номінальної заробітної плати виявлено, що статистична регресія близька до поліноміальної залежності, тому теоретичну регресію доцільно представляти у вигляді полінома. Достовірність взаємозв'язку номінальної заробітної плати з фактором часу доведена відповідними розрахунками за допомогою побудови тренду параболи. Однофакторна регресійна модель матиме вигляд:

$$y = 16{,}671x^2 + 9{,}944x + 180{,}64, \quad (1)$$

де y - номінальна заробітна плата;

x - період року, на який розраховується заробітна плата.

Величина коефіцієнт детермінації для України ($R^2 = 0{,}9907$) доводить статистичну не випадковість виявленої тенденції. Він показує, що в побудованій однофакторній моделі зміни y на 99,07% можливо пояснити впливом фактора x. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,995. Отже, вплив фактора часу на рівень номінальної заробітної плати можна вважати суттєвим. Точковий прогноз на 2011 р. рівень заробітної плати становить 2700,4 грн, а на 2012 р. – 3127,09 грн.

Для того, щоб нівелювати вплив цінового чинника на заробітну плату, розраховують індекс реальної заробітної плати. Індекс реальної заробітної плати за останні роки найнижчим був у 2009 році і становив 90,8%, найвищим у 2005 році – 120,3%.

Міжрегіональна диференціація заробітної плати в Україні є високою. Найнижчий показник у Тернопільській області (у цій області рівень заробітної плати протягом останніх років був найнижчим). Найвищий рівень заробітної плати у місті Києві - 3431 грн. Вищі за середній по країні показники спостерігаються в таких регіонах – Донецькій, Дніпропетровській, Київській, Луганській та Запорізькій областях. Різниця між найвищим та найнижчим показниками регіональної заробітної плати (розмах варіації) становила 1772 грн, співвідношення – 2,1 разу.

Обрахунок середньоквадратичного коефіцієнта варіації ($V = 21\%$) показує, що сукупність регіонів України за рівнем заробітної плати можна вважати якісно однорідною. Без міст Києва і Севастополя коефіцієнт варіації зменшується майже вдвічі (12,6%).

Аналіз розподілу працівників за розмірами нарахованої заробітної плати свідчить, що міжрегіональна диференціація заробітної плати формується переважно за рахунок відмінностей у представництві двох популярних категорій: працівників, у яких заробітна плата не виходить за межі законодавчо встановлених мінімальних соціальних гарантій, стандартів та високооплачуваних працівників. У регіонах із низьким середнім розміром заробітної плати частка працівників, яким у грудні 2010 р. була нарахована заробітна плата, не вище мінімального розміру, становила від 10 до 13% і лише близько 11% працівників мали заробітну плату понад 3500 грн. У регіонах із високим середнім розміром заробітної плати ці структурні частки становили: не вище мінімального розміру 3-5%, понад 3500 грн. – 23%, у м. Києві – 31,1%. При цьому частка працівників із розміром заробітної плати 2000-3500 грн. була приблизно однакова у всіх регіонах 28-31%.

На підвищення рівня оплати праці в області впливає підвищення розмірів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. Мінімальна заробітна плата була нижчою за прожитковий мінімум, але з 2009 року вона дорівнює прожитковому мінімуму. Для міжнародних порівнянь важливий не абсолютний розмір мінімальної заробітної плати, а її співвідношення до середньої заробітної плати – індекс Кейтца. Розраховані індекси Кейтца є реальною базою, на яку можуть спиратися органи державного регулювання при встановленні державних соціальних стандартів і гарантій населення. За останні роки найвищим індекс Кейтца був 2010 році - 41,1% та у 2002 р. – 40,5%, у 2009-2003 рр. індекс Кейтца не піднімався вище як до 37% - у 2005 р.

Рівень життя населення в Україні завжди поступався європейському, але останнім часом він погіршився. Були проведені дослідження, в результаті яких визначено рейтинг країн за рівнем життя у 2010 році, де Україна займає 69 місце. З європейських країн, що знаходяться нижче в рейтингу лише Молдова – 88 місце [4].

Якщо порівнювати розмір середньої заробітної плати з нашими найближчими сусідами Росією, Білорусією та Польщею, то заробітна плата у Росії у 3,5 рази більша, ніж в Україні, у Білорусії – в 1,8 рази, а у Польщі – 4 рази. А якщо брати до уваги мінімальну заробітну плату, то в Росії вона на 78,6% є вищою, Білорусії – на 27%, а у Польщі - на 292%. В результаті отриманих даних можна проранжувати країни за розмірами заробітної плати від більшої до меншої: 1 місце – Польща, 2 місце – Росія, 3 місце – Білорусія, 4 місце – Україна. Це невтішно для нашої країни, тому не дивно, що більшість населення прагне виїхати за кордон хоча б для отримання роботи.

Безумовно, стверджувати, що в інших країнах живуть краще неможливо, так як розрахунки проводяться без врахування рівня цін на національному ринку кожної держави. Ціновий фактор є досить значним для визначення рівня життя. У лютому 2011 році порівняно з попереднім місяцем ціни на продовольчі товари зросли в Білорусії на 2,7%, Україні – 0,9%, Росії - 0,8%, Польщі - 0,2% [5].

Галузева диференціація характеризує відмінності у рівнях заробітної плати за видами економічної діяльності. Заробітна плата працівників промисловості істотно вища за середню в економіці, також високою є заробітна плата у діяльності транспорту та у фінансовій діяльності. Тоді у таких видах діяльності, як сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги; будівництво; діяльність ресторанів та готелів є нижчою, ніж в середньому по економіці [2].

Обрахунок парних коефіцієнтів кореляції заробітної плати із структурними характеристиками середньооблікової кількості штатних працівників свідчить про наявність оберненого зв'язку регіональних показників заробітної плати з варіацією частки працівників сільського господарства ($R = -0{,}18$), частки працівників бюджетних установ ($R = -0{,}44$) та помітного прямого зв'язку – з варіацією частки працівників промисловості ($R = 0{,}57$).

Також було досліджено як впливають продуктивність праці, інвестиції в основний капітал, рівень зайнятості та частка імпорту в реалізовану продукцію на рівень заробітної плати в Україні. Модель множинної регресії побудовано в пакеті Statistica. В даній моделі заробітна плата – результуюча ознака, а продуктивність праці, інвестиції в основний капітал, рівень зайнятості та частка імпорту в реалізовану продукцію – факторні ознаки. У цій моделі - множинний коефіцієнт кореляції (0,911), коефіцієнт детермінації (0,83). Оскільки коефіцієнт кореляції дорівнює 0,911, то вплив факторів на рівень заробітної плати суттєвий.

Однак аналізу і оцінці впливу зарплат на ринок праці й, передусім, на зайнятість в Україні не приділяється належна увага, що призводить до негативних наслідків – прискореного зростання безробіття, руйнування мотивів і стимулів до праці, зубожіння більшості населення, зростання рівня "тіньової" заробітної плати, нехтування економічними законами при розробці та реалізації державної економічної політики у частині збільшення заробітної плати.

Заробітна плата є показником добробуту суспільства. І на сьогоднішній день для того, щоб підвищити добробут життя в нашій державі необхідно:

- уповільнити темпи зростання цін;
- підвищити мінімальну заробітну плату;
- зменшити диференціацію доходів;
- запобігати безробіттю та скорочувати його обсяги.

Реалізація запропонованих заходів дозволить стабілізувати рівень життя населення, попередити посилення соціальної напруги в країні і у подальшому забезпечить більш гармонійний розвиток економічних відносин.

Примітки:

1.Бондарчук Н. Заробітна плата в контексті соціально-економічного захисту найманих працівників // Україна: аспекти праці .- №1 - 2010.
2.Вітер В. До проблеми моніторингових оцінювання рівня життя населення України // Україна: аспекти праці. - №7 - 2010;
3.Праця України у 2010 році: Статистичний збірник // Державна служба статистики, Київ - 2011;
4.Ранг країн за рівнем життя [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www/prosperity.com;
5.Теницька Н. Б. Хоменко С. Ю. Заробітна плата в Україні та рівень життя, що вона забезпечує // Вісник Хмельницького національного університету. - №3 - 2011;

Oksana Lesyuk
Ivan Franko National University of L'viv

THE WAGE AS AN INDICATOR OF THE LEVEL OF LIFE'S GUALITY AND ECONOMIC EFFECTIVENESS

Statistical analysis of population wages in our country was conducted. It was researched the differences of wages in the regions of Ukraine, on special kinds of activity and in other countries of the world. It was found the factors that have influence on wage. And it was proposed some activities that can rise income of population in Ukraine.

Ірина Лех
Національний університет «Львівська Політехніка»

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ АКЦІОНЕРНИМ КАПІТАЛОМ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Головною рушійною силою сучасного прогресу у світі стали знання і технології обміну інформацією. Економічне зростання в країні визначається не тільки накопиченими знаннями, а й створенням широких можливостей їх застосування. Якнайшвидше перетворення знань у технології та винаходи забезпечують високі темпи економічного зростання. Кожне новостворене робоче місце у науково-дослідній сфері зумовлює виникнення 7-10 високопродуктивних робочих місць в економіці.

Сучасні умови розвитку України вимагають розробки дієвої державної промислової стратегії. Стрижнем її має бути інноваційна компонента, оскільки інновації передбачають не тільки технології та технологічно нові продукти, але й нові ринки, залучення та використання творчого потенціалу. Саме в такому ключі постає ідея Концепції державної промислової політики, яка повинна забезпечити створення конкурентоспроможного промислового комплексу постіндустріального типу, здатного в умовах глобалізації вирішувати головні завдання соціально-економічного розвитку суспільства та утвердження України як високотехнологічної держави [1].

Для ефективної реалізації промислової політики мають бути забезпечені такі умови:

а) системно пов'язана постановка цілей і завдань державної політики;

б) стабільність системи державного управління промисловою сферою;

в) системне, правове, організаційне та ресурсне забезпечення;

г) системна взаємодія центральних та регіональних органів влади у створенні конкурентоспроможного промислового комплексу;

д) рівноправна участь науки, промислових підприємств і фінансового капіталу у підвищенні ефективності промислового виробництва.

Аналізуючи сучасний стан промислового комплексу України нами виявлено такі проблеми:

- недосконалість структури промислового комплексу та її незбалансованість;
- потреба у поглибленій промислово-технологічній переробці ресурсів та створення умов для вдосконалення відтворювальної структури промисловості за технологічними укладами III і IV рівнів;
- відсутня орієнтація промисловості на прискорений розвиток внутрішнього ринку;
- потреба у підвищенні рівня збалансованості виробництва, створення замкнених технологічних циклів для виробництва кінцевої продукції та налагодження власної міжгалузевої кооперації;
- відсутність умов для забезпечення ефективного функціонування і розвитку промисловості за рахунок формування збалансованого нормативно-правового, організаційного і ресурсного забезпечення, антимонопольного регулювання і розвитку конкуренції;
- нерозвиненість зовнішньоторговельної інфраструктури і нестабільність експортної політики внаслідок відсутності достатньої кількості науково-місткої продукції та ін.;
- відсутність продуманої довготермінованої стратегії розвитку, яка б спиралася не тільки на прямі адміністративні важелі, а й на ринкові механізми інвестиційно-інноваційного розвитку на мікро- і макрорівнях;
- відсутність підтримки стратегічних державних підприємств не через дотації, банківське і довгострокове фінансування перспективних проектів, а через ринок акцій, їх емісії, тобто за рахунок ризикового капіталу, що більш ефективно ніж за рахунок боргового капіталу.

Розв'язання зазначених проблем інноваційного розвитку промисловості має бути спрямоване на: забезпечення національних інтересів, його соціальних, економічних складових; поєднання державного регулювання з ринковими механізмами саморегуляції; використання програмно-цільового підходу до вирішення завдань промислового розвитку;

поглиблення процесів інтеграції у світове промислове виробництво. Такий підхід до реалізації стратегії соціально-економічного розвитку країни зі зрозумілими цілями і завданнями, з дієвими механізмами адаптації виробництва забезпечить зростаючі запити мінливого ринку та зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Слід констатувати, що переваги акціонерної форми капіталу в Україні використовуються недостатньо. Нами виявлено велику кількість недоліків в організації управління державним акціонерним капіталом. Серед них слід виділити наступні:

– низька ефективність управління акціонерними товариствами із часткою державної власності (у більшості випадків ці підприємства збиткові);
– затягування процедури банкрутства акціонерних підприємств на тривалий період часу (до 5 років);
– відсутність контролю з-боку держави за діяльністю працівників, які представляють державу на підприємствах (уповноважені особи);
– проблема «подвійного підпорядкування» підприємств з державним акціонерним капіталом (спеціалізованим Міністерствам і Фонду державного майна України);
– відсутність стратегії розвитку господарських товариств з державними корпоративними правами, та визначення їх ролі і місця у розвитку галузі;
– відсутність комплексної програми розвитку національного ринку акцій;
– відсутня ефективна фінансова підтримка стратегічних підприємств.

Варто зазначити, що системні проблеми гальмують національний ринок акцій. До сьогодні відсутня чітка комплексна програма його розвитку. Це заважає формуванню механізмів багатоканального фінансування прискореного технологічного розвитку і підвищення конкурентоспроможності виробництва. Розвиток ринку акцій сприятиме розробці економічних методів підтримки перспективних високотехнологічних підприємств.

Ефективним механізмом, за допомогою якого можна профінансувати високотехнологічні провідні підприємства, є ринок акцій. Фінансування так званих ризикових проектів варто здійснювати через емісію акцій, тобто ризикового капіталу. Це більш ефективно ніж за рахунок боргового капіталу, який потрібно повертати.

Механізм підтримки перспективних підприємств реалізується протягом трьох етапів. На першому етапі державою визначаються пріоритетні галузі, всередині яких виділяються підприємства з перспективними проектами. Другий етап забезпечує проведення передпродажної підготовки підприємства. Суть цього етапу полягає в тому, щоб визначити справедливу вартість підприємства. На третьому етапі здійснюють емісію акцій даного підприємства, що дорівнює обсягу інвестицій необхідних для реалізації даного проекту.

Зазначений механізм багатоканального фінансування є перспективним методом проведення активної державної інвестиційної і промислової політики. В його рамках можна застосовувати заходи протекціоністського характеру. Крім цього держава може стимулювати здійснення зазначених проектів шляхом їх вибіркового (селективного) фінансування. Слід зазначити, що здійснення цього механізму не вимагає великих затрат.

Аналіз розвитку промислових підприємств із часткою державного акціонерного капіталу свідчить що більшість з них не приносять прибутку, навпаки, збиткові. Так, за фінансовими показниками 2007-2010 рр. із 12 промислових підприємств з державними корпоративними правами Львівщини тільки 3 працюють прибутково, 3 – збитково, 2 товариства перебувають на стадії санації, 4 на стадії ліквідації [2].

Аналогічна картина діяльності промислових підприємств інших форм власності. Частка збиткових підприємств, починаючи з 2000 р. – 42%, у 2010 р. – 41%, залишається стабільною. Це свідчить, що вищезазначені підприємства неспроможні виробляти інноваційно-конкурентоспроможну продукцію не тільки для зовнішнього ринку. У значній більшості ця продукція не знаходить збуту і на внутрішньому ринку внаслідок низької якості або високої ціни.

Досвід роботи промислових підприємств свідчить про відсутність мобільного конкурентного ринку і недостатньої сформованості суб'єктів ринкового інвестування. Розв'язати ці проблеми без активізації ролі держави неможливо. Держава повинна прямими і непрямими методами регулювати інноваційно-інвестиційний процес розвитку підприємств.

Необхідно виробити довгострокову стратегію розвитку промислового комплексу і створити інституційні умови для її реалізації в умовах обмеженості інвестиційних джерел фінансування, визначити стратегічні пріоритети довгострокових цілей розвитку.

Примітки:

1. Указ Президента України «Про Концепцію державної промислової політики» від 12.02.2003 р. № 102/2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до норм.-правов. докум.: http://www.zakon2.rada.gov.ua.;
2. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smida.gov.ua.

Iryna Lekh
Polytechnic National University of L'viv

ANALYSIS OF MANAGEMENT OF STATE SHARE CAPITAL IN INDUSTRY SECTOR OF UKRAINE

In theses is analyzed the contemporary state of industry sector of Ukraine. Particular attention is paid to the analysis of the problems in management of state share capital in industry of Ukraine. The most significant obstacles in success development of national industry are absence of an effective business strategy, unprofitable activities of enterprises and the contradictions in government regulation.

Назар Липко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИЗНАЧЕННЯ ТА ТРАКТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ РІВНОВАГИ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Дослідження макроекономічної рівноваги завжди було одним із центральних напрямків у розвитку економічної думки, починаючи від простих теоретичних конструкцій до комплексних моделей, наприклад, Леона Вальраса. Говорячи про макроекономічну рівновагу, ми передбачаємо розгляд та аналіз двох її складових – внутрішньої та завнішньої рівноваги.

Традиційно внутрішня рівновага розглядається як баланс попиту і пропозиції в національній економіці на рівні повної зайнятості ресурсів при відсутності інфляції або її стабільно низькому рівні. Натомість, зовнішня рівновага – це рівновага платіжного балансу за певного режиму валютного курсу.

Під макроекономічною рівновагою розглядається таке поєднання внутрішньої і зовнішньої рівноваги, коли: 1. внутрішня рівновага визначається природним рівнем доходу; 2. зовнішня рівновага є самодостатньою з погляду

відповідності сальдо поточного рахунку довгостроковим потокам капіталу. У кейнсіанських моделях обмеження платіжного балансу можуть стати перешкодою досягнення рівноваги внутрішньої на вищому рівні доходу [3, 258].

Однак, нещодавні події у світовій економіці довели, що таке трактування зовнішньої рівноваги не повністю відображає весь спектр взаємовідносин у національній та світовій економіках. Зокрема, воно не відображає внесок кожного з рахунків платіжного балансу у підсумковий результат, динаміку золотовалютних резервів та їх вплив на монетарний сектор країни, роль мобільності капіталу та інституційних факторів у вирівнюванні платіжного балансу тощо.

Тому, метою даного дослідження є вироблення комплексного визначення зовнішньої рівноваги, враховуючи уже наявні трактування та сучасні реалії міжнародної економіки. Чітке трактування зовнішньоекономічної рівноваги необхідне для розуміння тих процесів які на неї впливають, а також наслідків її порушення. Це дозволить виробити чітку політику протидії негативним наслідкам зовнішніх дисбалансів.

Як вже згадувалося, найпростіше визначення зовнішньої рівноваги – це рівновага платіжного балансу в певному режимі валютного курсу. Водночас, рівновага платіжного балансу може розглядатися у вузькому (рівновага поточного рахунку) та широкому трактуванні. Широке розуміння рівноваги платіжного балансу (або зовнішньої рівноваги) передбачає, що сальдо поточного рахунку врівноважується потоками капіталу.

Зовнішньоекономічну рівновагу можна також визначити через так званий баланс заощаджень інвестицій. У цьому випадку зовнішня рівновага визначається як різниця між сукупніми внутрішніми заощадженнями та інвестиціями. Рівність заошаджень та інвестицій означає рівновагу поточного рахунку. Звідси випливає, що у малій відкритій економіці збільшення інвестицій або зменшення заощаджень стає причиною негативного сальдо поточного рахунку. Дефіцит поточного рахунку означає, що країна імпортує заощадження, тобто позичає на світових фінансових ринках і навпаки.

Нарешті зовнішньоекономічну рівновагу можна розглядати через призму інших факторів та процесів. Передусім варто відзначити здатність країни підтримувати стабільні темпи зміни зовнішньої складової пропозиції грошей в національній економіці (золотовалютні резерви).

У деяких випадках валютний курс розглядається не як інструмент досягнення зовнішньої рівноваги, а як цілком самостійний об'єкт для макроекономічної політики. Тому відповідність його певним рівнем також розглядається як прояв зовнішньоекономічної рівноваги.

Також варто зазначити, що, враховуючи рівень глобалізації та міжнародної інтеграції світового суспільства, зовнішньоекономічна рівновага повинна визначатися та досліджуватися з точки зору врахування впливу інтеграційних факторів на її стан. З іншого боку, уваги потребує дослідження впливу рівноваги в окремій країні на стан інтеграційного об'єднання загалом.

Визначивши зовнішньоекономічну рівновагу, ми можемо виокремити чинники які на неї впливають – режим валютного курсу, ступінь мобільності капіталу, умови торгівлі, конкурентоспроможність національної економіки загалом, норма внутрішніх заощаджень, світова та внутрішня процентні ставки , макроекономічна політика тощо.

Саме макроекономічна політика є одним із найважливіших та найважчих аспектів дослідження зовнішньої рівноваги. Адже для одночасного досягнення зовнішньої та внутрішньої рівноваги (власне макроекономічної рівноваги) вимагається складний спектр поєднань фіскальної та монетарної політик. Конкретне поєднання, а також підсумковий вплив на макроекономічну рівновагу, залежатиме від режиму валютного курсу та ступеня мобільності капіталу. Не малу роль відіграватиме і вихідне положення національної економіки.

Примітки:

1. Fleming J. M. "Domestic Financial Policies under Fixed and Floating Exchange Rates." Internationl Monetary Fund Staff Papers, 9 (1962): 369-379;
2. Maurice Obstfeld. International Macroeconomics: Beyond the Mundell-Fleming Model. University of California, Berkeley December 2000
3. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика: Підручник. – 2-ге вид, перероб. І доп. – К.: Знання, 2008. – 663с
4. Шевчук В. О. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України. Монографія. Львів: Каменяр, 2001, 495 с.

Nazar Lypko
Ivan Franko National University of L'viv

DEFINITION AND INTERPRETATION OF EXTERNAL BALANCE IN ECONOMICS

The main definitions of external balance are provided in the article. The author tries to put forward a complex definition that would account achievements of the previous researches and the current conditions of global economy. The purpose of the research is to explore the main factors that may lead to the external imbalances. Also, it is important to predict the consequences of such imbalances for a national economy. External balance should be considered not independently, but in the context of its infleunce on a national economy. Further researches should become a basis for appropriate external policies.

Оксана Лівіновська
Львівська державна фінансова академія

ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Інтегрована підприємницька структура діє як комплекс взаємозалежних осіб. Тематику фінансових стосунків між господарюючими суб'єктами вважаємо актуальним питанням фінансової діяльності підприємницьких структур.

Інтеграційні процеси у підприємництві, виступають спонукальними факторами проведення наукових досліджень теоретичного фундаменту фінансової взаємодії інтегрованих підприємницьких структур із зовнішнім середовищем, всередині структур. Фінансові відносини виступають основним об'єктом управління фінансами інтегрованих підприємницьких структур.

Під фінансовими відносинами інтегрованих підприємницьких структур розуміється спектр відносин, що пов'язані з формуванням та використанням фінансових ресурсів, здійсненням витрат, отриманням доходу. Погоджуємось з думкою, що фінансові відносини представляють собою складну конструкцію, що будується у процесі функціонування всього кола фінансових категорій.

Підприємницька діяльність передбачає виробництво, реалізацію продукції, робіт та послуг, а отже виникнення різних типів стосунків. Зазначене пропонує розуміти комплексні відносини між господарюючими суб'єктами всередині групи (для

досягнення цілісності, загальної мети діяльності), між інтегрованою структурою і державними органами, фінансовими інститутами, власниками, керівниками, контрагентами. Фінансові ресурси підприємницьких структур виступають основними об'єктами фінансових відносин.

Фінансові стосунки поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фінансові відносини характеризуються взаємодією інтегрованих об'єднань із господарюючими суб'єктами зовнішнього середовища. Вони, зокрема, передбачають співпрацю групи з державними органами (податкові органи, обласні та місцеві ради, бюджети всіх рівнів, контрольно-ревізійні служби, антимонопольний комітет); з фінансовими установами, які не входять в склад об'єднання (страхові та кредитні спілки, інвестиційні компанії, недержавні пенсійні фонди); замовники, покупці, інші фірми. Внутрішні фінансові відносини виникають всередині інтегрованого об'єднання. Співпраця інтегрованої підприємницької структури з власниками, керівниками (менеджерами), працівниками, між структурними підрозділами – це прояви внутрішніх фінансових відносин. Слід мати на увазі належність відносин з засновниками, фінансовими закладами, а також з постачальниками, покупцями як до зовнішніх так і до внутрішніх (в залежності від середовища перебігу).

Науковці також виділяють внутрішньогрупові фінансові відносини, які становлять грошові відносини, що виникають між учасниками інтегрованої структури з приводу формування, розподілу, використання сукупних фінансових ресурсів в процесі господарської діяльності для досягнення загальної мети господарювання групи, що регулюються корпоративним фінансовим центром (чи централізованою фінансовою службою).

Загальним для всіх перерахованих видів відносин є їх вираження в грошовій формі, а також те, що вони представлені сукупністю виплат і надходжень грошових коштів суб'єкта господарювання і виникають як результат господарських операцій, ініційованих самим суб'єктом господарювання або іншим учасником економічного процесу. Управляти фінансовими відносинами – означає управляти грошовим оборотом, передбачати його стан в найближчій і віддаленій перспективі. Щоб визначити очікуваний обсяг та інтенсивність грошового обороту, необхідно проаналізувати основні сторони та умови здійснення грошового обороту підприємства, процес обороту всього капіталу, руху фінансових ресурсів, стану фінансових відносин суб'єкта з усіма учасниками. Вищевикладені положення вважаємо корисними у розвитку досліджуваної тематики.

Збалансовані фінансові стосунки забезпечують успішну та неперервну роботу інтегрованого підприємницького угрупування. Проте, досягти погодження між учасниками не завжди є легким і можливим. Між корпоративним центром і залежними компаніями фінансові відносини нерідко носять суперечливий характер. Великий бізнес часто стикається з складністю перебігу фінансових відносин, можливе домінуванням інтересів певного підприємства групи. Вищезазначене отримало назву "конфлікт інтересів". Основне завдання керівників інтегрованої підприємницької структури проявляється в нейтралізації на початковій стадії або повного відвернення можливих конфліктних ситуацій, організації прибуткової співпраці.

Правильна побудова фінансових стосунків сприяє досягненню цілісності групою, розвитку групи, забезпеченню інтересів її учасників.

Теоретичне переосмислення сутності фінансових відносин інтегрованих підприємницьких структур, а також побудову збалансованого та виваженого механізму їх перебігу, вважаємо, пріоритетним завданням держави у час фінансової кризи.

Oxana Livinovska
Lviv state financial academy

FINANCIAL RELATIONS OF THE INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES

The theses present the results of the research of financial relations of the integrated business structures. The author studies the essence of financial relations, the mechanism of their implementation in the integrated businesses.

Юліанна Ліпей
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ЗОЛОТА В СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Аналіз ролі золота у світовій економіці на сьогоднішній день є досить актуальним, оскільки за останні кілька десятиріч світовий ринок золота істотно змінився, як за функціональними, так і за структурними параметрами. Зміни його монетарних функцій та властивостей мали місце завдяки трансформації світової валютно-фінансової системи, геополітичній напрузі та розвитку новітніх технологій.

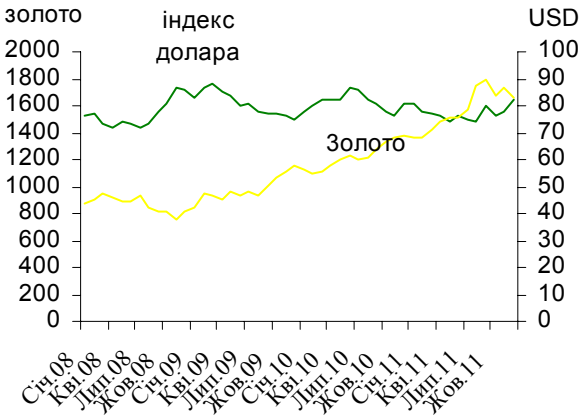


Рис.1.Динаміка золота і індекс долара (trade-weighted USD)

Примітка.Розроблено та розраховано автором на основі даних, розміщених на Інтернет-сторінці Trading Economics-Режим доступу: http//www.tradingeconomics.com

Історія золота налічує приблизно шість тисяч років. За цей період видобуто близько 115 тис. тонн золота лише у високорозвинених країнах. З них більш 40% представлено ювелірними виробами, 30% зосереджено в державних резервах, майже 20% знаходиться у тезавраторів (у виді злитків і монет) і тільки 10% використовується промисловістю в технічних і технологічних цілях [3].

Золото загубило ряд своїх функцій як монетарного активу: воно вже не є загальним еквівалентом, що порівнює цінності всіх інших товарів, не використовується як критерій утворення валютних курсів, тому що національні грошові одиниці тепер не мають офіційного золотого змісту.

Сьогодні, як і для більшості товарів, ціна на золото обумовлена попитом і пропозицією. Зміна у попиті на золото дозволяє простежити роль золота в економіці, а саме:

1. Інфляційні очікування. Це один із головних чинників, який визначає попит на золото. Купівельна активність на ринках дорогоцінних металів посилюється насамперед на тлі нестабільної фінансової ситуації та швидкого зростання цін на споживчі товари. За такої ситуації інвестори звертають увагу на дорогоцінні метали, прагнучи застрахувати частину своїх

вкладень, що призводить до певного зростання вартості золота.

2. Коливання валютних курсів. Ціни на золото залежать від змін валютних курсів відносно американського долара, в зв'язку з чим змінюєься ціна золота в інших валютах. Якщо курс певної валюти щодо долара падає, це призводить до подорожчання золота у даній валюті, що стимулює продаж металу на місцевому ринку, та навпаки. Наприклад, головною причиною здешевлення золота у другій половині 2011 року було прагнення інвесторів поповнити доларові запаси на тлі обвалу євро.

Історичні особливості конкурентної боротьби між золотом і доларом зумовили різноспрямованість руху курсу долара та ціни на золото (див. рис.1). Відтак чинники, які спричиняють зниження курсу долара, тією чи іншою мірою можуть стимулювати зростання цін на дорогоцінні метали[1].

3. Зміна дохідності альтернативних фінансових інструментів. Сьогодні ринок державних облігацій багаторазово перевищує своїми розмірами світові фондові ринки, а дорогоцінні метали – це найменший з усіх основних класів активів. Для оцінки діяльності фондового ринку використовують різноманітні індекси. Фондові індекси як індикатори зміни курсів акцій групи підприємств провідних галузей країни відображають не лише загальну поведінку фондового ринку, а й загалом ділову активність економіки країни.

Враховуючи показники аналізу та динаміки росту цін на золото, за останні 37 років (рис.2) можна побачити, що на даному етапі, в період потрясінь, що зазнала світова економіка і пов'язаної з цим нестабільності на світовому фінансовому ринку збереження грошових заощаджень можливе при інвестуванні їх у золото. Воно залишається досить надійним та високоліквідним резервним активом центральних банків провідних країн світу.

Ціна на золото коливалася від 70 дол. у другій половині 1970-х років до 750 дол. в 1980 році. Після цього ціна впала протягом 27 років не могла досягти того ж рівня. Лише в 2007 році вона досягла оцінки 750 доларів продовжила ріст до 1896,5$/тр.унцію (06.09.2011). Станом на 28.03.12 ціна золота досягла рівня 1694$/тр.унцію.

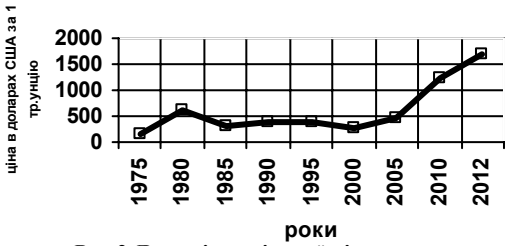


Рис.2 Динаміка світової ціни на золото, 1975-2012рр.[2]

Для кращого пояснення динаміки цін на ринку золота доцільно впровадити елементи фундаментального аналізу. Для цього виконаємо кореляційно-регресійний аналіз між курсом золота та промисловим індексом Доу Джонса у 2008 – 2011 роках.

Результати дослідження взаємозв'язків фондового ринку й ринку золота, наведені на рис.3 засвідчили, що ціна на золото знаходиться в слабій кореляції з фондовим індексом Доу Джонса До аналогічних висновків дійшла Н. Бордова [2].

На думку вченої доцільно використовувати індекс Стендерт енд Пурс (S&P500), адже до його складу входять оцінки 400 індустріальних, 20 транспортних, 40 комунальних і 40 фінансових компаній. Індекс охоплює 80% загальної капіталізації компаній, що здійснюють торгівлю на Нью-Йорській фондовій біржі (для порівняння: індекс Доу Джонса охоплює 30 підприємств). На основі регресійного аналізу, дослідник виявила, що зміна індексу Стендерд енд Пурс (Standard & Poor's 500) суттєво впливає на світову ціну всіх без винятку благородних металів [2].

Проаналізовані нами дані дають можливість стверджувати, що на ціни світового ринку золота впливають не лише чинники, що безпосередньо формують попит і пропозицію (рівень видобутку металів, їхні державні запаси, споживання різними галузями промисловості тощо), але варто розглянути такий важливий аспект впливу на ціну «жовтого» металу, як курс доллара США щодо євро, фондові індекси, ціна на нафту.

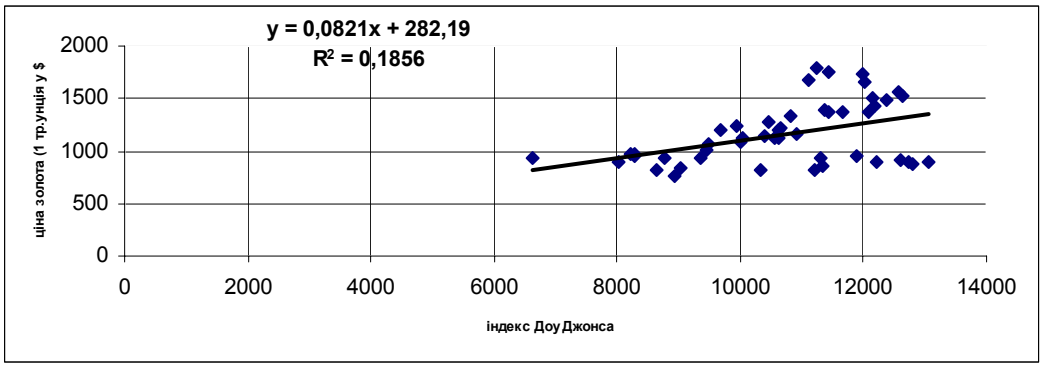


Рис.3 Кореляційно-регресійний зв'язок цін на золото та індекса ДоуДжонса ринку цінних паперів у 2008 –2012 роках

Золото відіграло велику роль в світовому розвитку. У сучасних умовах воно займає важливе місце в економіці та міжнародних відносинах, служить символом багатства і влади. „Жовтий метал"- відмінна інвестиція під час кризи. Але коли покращиться макроекономічна ситуація, а інвестиції в золото почнуть скорочуватися, розпочнеться розворот у бік довгострокового зниження його ціни.

Примітки:

1. Савлук М.І. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навчальний посібник. – Львів, 2004. – 147с.
2. Бордова Н. Світові ринки дорогоцінних металів: сучасний стан та основні чинники впливу// Вісник НБУ. – 2011. №7. – С. 26-32.
3. Офіційний сайт World Gold Council (Світова Рада по Золоту)//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gold.org

Iulianna Lipei
Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF GOLD IN THE MODERN WORLD ECONOMY

During last years the serious discussion about the role of gold in the modern world economy has been taking place. In this article pricing process and it's main factors are discusses. The main aim of the article was to analyze the current situation of the gold market, to distinguish positive and negative factors affecting it.

Марія Лоза
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Однією з найважливіших напрямів діяльності держави у галузі соціальної політики є законодавче регулювання та організація пенсійного забезпечення громадян. З переходом економіки України від командно-адміністративної системи до ринку стара державна система пенсійного забезпечення перестала виконувати свою основну функцію – забезпечення гідного прожиття непрацездатних громадян. Безумовно, головною причиною вкрай незадовільного пенсійного забезпечення на сучасному етапі є економічна криза і пов'язані з нею низькі надходження до пенсійного фонду, до державного та місцевих бюджетів, але надзвичайно важливими є і суто демографічні фактори, які сьогодні є чи не найбільш серйозним бар'єром на шляху реформування системи пенсійного забезпечення в Україні.

Значний внесок в розробку теоретичних основ та практичних питань пенсійного страхування розробили вчені-дослідники Надточій Б.[3], Плиса В.Й.[4], Внукова Н.М. [2], Юрій С. І. [5].

Аналіз та напрямки дослідження. Система пенсійного страхування в Україні складається з трьох рівнів: солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; система недержавного пенсійного забезпечення[4,с391,392.]. Сучасний стан пенсійного забезпечення і захист непрацездатного населення в Україні залежать від рівня економічного розвитку держави, а також розвитку його інститутів.

Нагальною потребою і важливим завданням щодо подальшого розвитку пенсійної системи є запровадження цілісної системи звітності, фінансового обліку та державного контролю в сфері соціального страхування.

Пенсійна реформа, що проводиться в Україні, сприятиме вирішенню таких проблем як: зниження рівня життя пенсіонерів; зниження доходів бюджету пенсійного фонду; обгрунтуванню диференціації розмірів пенсій в залежності від страхового стажу та заробітної плати (доходу) застрахованої особи; посилення фінансового контролю за нарахуванням та сплатою страхових внесків. Проте залишається невирішеним питання низького рівня соціальних стандартів стосовно осіб пенсійного віку, які мають статус пенсіонера і продовжують трудову діяльність. Особливо соціально напруженою з цього приводу склалася ситуація у аграрному секторі.

Висновки. Таким чином можна стверджувати, що: 1)пенсійне страхування в Україні наданому етапі залежить від низки факторів які потрібно досліджувати; 2)недосконале законодавство України є причиною неспроможності вирішити усі проблеми які виникають у процесі пенсійного страхування.

Примітки

1.БевзенкоО.В. Нормативно-правове забезпечення функціонування пенсійного страхування / Тези наукової конференції - Умань, 2005. - С.218-220.
2.Внукова Н.М., Кузьминчук Н.В. Соціальне страхування: Кредитно-модульний курс. Навч. пос. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 412 с.
3.Надточій Б. Соціальне страхування у контексті історії/ Соціальний захист. – 2003. - № 3. – С. 20-24.
4.Плиса В.Й. Страхування: Підручник – К.: Каравела, 2010. – 472 с.
5.Юрій С. І., Шаварина М. П., Шаманська Н. В. Соціальне страхування: Підручник. - К.: Кондор. - 2004. - 464 с.

Василина Лука
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Кредитні операції належать до прибуткових і водночас ризикових видів діяльності банку. Необхідно зазначити, що підвищений рівень ризикованості кредитних операцій є причиною не тільки погіршення ліквідності банку і зменшення прибутку, а й не виконання ним своїх зобов'язань перед клієнтами, втрати коштів клієнтів, порушеня системи організації безготівкових розрахунків, наслідком чого може бути втрата репутації, банкрутство.

Існує велика кількість методів управління кредитним ризиком. Однак недостатня обізнаність персоналу, а також наявність об'єктивних умов використання обмеженої кількості методів у банківській практиці не дозволяють банку в повному обсязі захистити себе від кредитного ризику. Недостатній рівень розвитку теоретичних та методологічних основ управління кредитним ризиком банку обумовив необхідність детального, глибшого вивчення даного питання.

Метою дослідження є характеристика головних методів управління банківським кредитним ризиком та визначення їхнього впливу на забезпечення ефективності кредитної діяльності банків.

Кожен із вітчизняних науковців, які досліджують питання економічної сутності кредитних ризиків банківських установ, дотримується власної думки щодо визначення поняття «кредитний ризик». Узагальнюючи їхні дослідження, кредитний ризик можна трактувати як імовірність повної або часткової втрати вартості активів банку в результаті нездатності контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання.

Кредитний ризик буває двох видів: індивідуальний (ризик конкретного позичальника) та портфельний (ризик портфеля).

Метою управління кредитним ризиком позичальника, з одного боку, є забезпечення повернення кредитних коштів, а з іншого – забезпечення прибутковості та ефективності кредитної операції. Управління портфельним кредитним ризиком банку здійснюють для підтримання на визначених рівнях показників ефективності організації кредитних операцій банку (ризиковість та дохідність портфеля).

Важливим елементом банківського менеджменту є стратегія управління кредитними ризиками, завдання якої полягає в тому, щоб у межах здійснюваних операцій мінімізувати ризик. Кожен банк розробляє для себе систему управління кредитними ризиками, яка має відповідати наступним вимогам: комплексність в охопленні кредитних операцій конкретної

установи; залучення кожного функціонального підрозділу банку й створення вертикалі управління цим процесом; розробка програмного продукту, який забезпечує весь комплекс робіт, пов'язаних з управлінням ризиками [1].

Загалом система управління кредитними ризиками складається з кількох основних елементів, які відображено на рисунку 1.

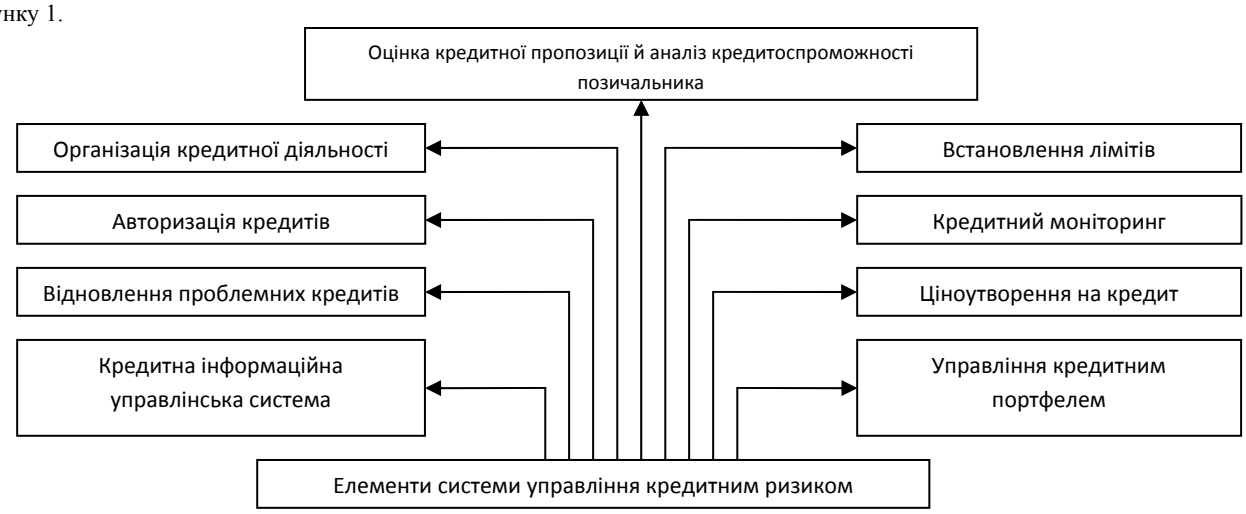


Рис.1. Елементи системи управління кредитним ризиком банку [2, с. 53]

Управління кредитними ризиками передбачає здійснення комплексу заходів, основними серед яких є: формування політики управління ризиками; надання рекомендацій, що регламентують процедуру укладення кредитної угоди; розробка внутрішньої системи банківських лімітів; збір інформації про кредитний ризик і використання системи його оцінки; створення системи моніторингу кредитного ризику в режимі реального часу із застосуванням спеціальних комп'ютерних програм обліку та аналізу даних.

Методи зниження кредитного ризику комерційного банку можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Найпоширенішими зовнішніми способами зниження кредитного ризику комерційного банку є застава, гарантія (порука) та страхування.

Суть внутрішніх способів зниження кредитного ризику комерційного банку полягає в самострахуванні банком можливих втрат. Основними внутрішніми способами є лімітування, диверсифікація та створення резервів.

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями банків як метод управління ризиком полягає в акумуляції частини коштів, які в подальшому використовують для компенсації неповернутих банку кредитів. Резервування є одним із способів самострахування банку і захисту інтересів вкладників, кредиторів та акціонерів.

Лімітування кредитного ризику передбачає встановлення внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки кредитної політики банку. Завдяки встановленню лімітів банки можуть уникнути критичних втрат, пов'язаних з надмірною концентрацією будь-якого виду ризику, а також диверсифікувати свої портфелі та забезпечити стабільні доходи.

Диверсифікацію реалізують через кредитування різних галузей економіки, фізичних та юридичних осіб, органів державної влади та місцевого самоврядування, здійснення кредитних операцій в національній та іноземній валютах тощо. Це зменшує можливий ризик втрат від непередбачуваних подій в тій чи іншій галузі.

Як показує практика, багато банків замість розвитку асортиментної низки своїх послуг концентруються на кількох найпопулярніших продуктах, потрапляючи тим самим у залежність від ринкової кон'юнктури. У такій ситуації застосування методу диверсифікації кредитного ризику – найважливіше завдання української банківської системи [3].

Отже, навіть за найумілішого управління банком і найдосконаліших рецептів ведення банківської діяльності, у яких ураховано всі або майже всі ймовірні несприятливі події, цілковито уникнути ризику неможливо. Тому для забезпечення здійснення ефективної кредитної діяльності банку необхідно оцінити можливі кредитні ризики, визначити їхній вплив, внутрішні та зовнішні причини виникнення, розробити оптимальну політику управління ними шляхом вибору найефективніших методів та інструментів.

Примітки:

1. Череп А. В. Управління кредитними ризиками банків // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Збірник наукових праць. — Івано-Франківськ: ПНУ ім. Василя Стефаника, 2005.
2. Довгань Ж. Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи / Ж. Довгань // Вісник НБУ. — 2010. — № 8. — С. 51 — 55.
3. Галасюк В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників / В. Галасюк // Вісник НБУ. — 2002. — №2. — С. 23 — 35.

Богдан Максимів, Марія Максимишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ГОЛОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Важливе значення підприємницького сектора в економіці України полягає у тому, що ефективність його функціонування забезпечує її економічний та соціальний розвиток. Зупинимось на визначенні цієї економічної категорії. Отже, підприємництво – це “ініціативна ефективна діяльність, учасників (суб'єктів підприємницької діяльності), що спрямована на досягнення високих результатів ефективності і прибутковості власних підприємницьких структур, утримання стабільності на ринку, підвищення іміджу. Супроводжується високим професійним рівнем підготовки залучених до підприємництва кадрів, умінням раціонального використання ресурсів і пошуком та залученням внутрішніх та зовнішніх резервів зростання прибутковості підприємства завдяки впровадженню новітніх технологій, фінансово-економічних програм, оптимальних управлінських рішень” [1].

Проте існує досить багато тлумачень, які стосуються визначення та суті підприємництва і підприємницької діяльності у зв'язку із розвитком економіки і зміною соціально-економічних потреб суспільства. Автори, пояснюючи цю економічну категорію, переважно додають у своїх оцінках даного поняття, серед іншого, також: "підвищену ймовірність економічного ризику…"; "процес пошуку найкращого способу поєднання трьох основних факторів виробництва…"; створення нової якості того чи іншого блага; запровадження нового методу виробництва, або нового комерційного використання нового товару; освоєння нового ринку збуту; отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів; відповідну реорганізацію, наприклад забезпечення монопольного становища або підрив монопольного становища іншого підприємства…, "фактор інноваційного розвитку економіки…".

Значна кількість підходів до трактування даного поняття свідчить про актуальність питань розвитку підприємництва сьогодні, а також про необхідність дослідження цього сектора економіки під новим кутом зору з огляду на зміну політичної і економічної ситуації у країні, у зв'язку з появою нових форм організації малого та середнього бізнесу та враховуючи значний його вплив на процеси інтеграції нашої держави до європейської спільноти.

Потенціал підприємництва не може реалізуватися повною мірою в Україні через незадовільний бізнес-клімат.

Про це свідчать результати двох впливових міжнародних досліджень –Світового банку "Ведення бізнесу – 2010" і "Рейтинг глобальної конкурентоспроможності" Всесвітнього економічного форуму. Так, за простотою ведення бізнесу Україна посідає 142-е місце зі 183 країн світу. У тому числі за показником ефективності податкової системи країна знаходиться наприкінці списку, на 181-ій позиції.

Несприятливий бізнес-клімат є основним чинником, що стримує інвестиції. Крім того, криза значно звузила внутрішні джерела для інвестицій, а міжнародні фінансові ресурси стали практично недоступними. Багато міжнародних інвесторів вимушені обережніше ставитися до ризиків країни. Зокрема, низький інвестиційний імідж України зробить країну менш привабливою для міжнародного капіталу в посткризовий період [2, с. 51].

В Україні існує цілий ряд проблем, які перешкоджають розвитку підприємництва як зовнішніх, так і внутрішніх.

Для того, щоб сформулювати сутність перешкод, для початку треба сформулювати чітке визначення суті підприємницької діяльності. На жаль, визначення підприємництва, що викладене в Господарському кодексі, не досить чітке та у повній мірі не відповідає загальновизнаному у світовій практиці. Підприємництво – це незалежна від роботодавця діяльність, спрямована на задоволення власних та суспільних життєвих потреб. Тобто, на відміну від визначення, що подане у згаданому Законі, підприємцями є власники того чи іншого господарюючого суб'єкта, а не його управлінський персонал. Звідси випливає, що підприємцем є власник або співвласник відповідного суб'єкту господарювання, а, отже, існуючі перешкоди на шляху розвитку підприємництва – це перешкоди у дотриманні прав власності, з усіма витікаючими звідси наслідками.

Наступною перешкодою розвитку підприємств є якість створюваної нормативно-правової бази. Деякі закони, які мають цілком обґрунтовану назву та преамбулу, за своїм змістом не відповідають поняттю "Закон", бо мають подвійне трактування. Особливо наочно це видно у комплексі нормативно-правових актів, які визначають систему реєстрації новостворених підприємницьких структур, оподаткування та контролю за безпосереднім здійсненням підприємницької діяльності.

Можемо зробити висновки, що діючий в Україні принцип оподаткування, на відміну від загальноприйнятого, є принципом оподаткування намірів, а не результатів діяльності. Мається на увазі, що у нас оподаткуванню підлягає удаваний, а не реальний прибуток, отже, оподаткуванню піддягають не отримані реально кошти. Такий підхід дуже стримує розвиток підприємницької діяльності, бо за несвоєчасну (за законом) сплату податку застосовуються дуже жорсткі санкції, які здатні розорити будь-кого.

Примітки:

1. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 рр. – Комітет з економічних реформ при Президентові України.
2. Бондарь Н.В. Проблемы эффективной деятельности субьектов малого бизнеса в Украине на этапе проведения экономических реформ // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. - №2. – 65 с.

Bohdan Maksymiv, Maria Maksymyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN PROBLEMS OF ENTREPRENEURSHIP IN CRISIS

In theses reveals the importance of the business sector in the economy of Ukraine, which is that the efficiency of its operation ensures its economic and social development.

Potential business can not be realized fully in Ukraine because of poor business climate.

Ірина Макух
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Міжнародна співпраця надає можливість запозичувати досвід інших країн в економічній, соціальній та культурній сферах. Таку можливість мають зокрема прикордонні території нашої країни, до яких відноситься і Львівська область. Близьке сусідство з Республікою Польща, яка є членом Європейського Союзу (ЄС), дає змогу започатковувати та розвивати ефективну співпрацю, що надає нам можливість реалізувати різноманітні проекти за кошти спеціальних фондів розвитку ЄС. Це можуть бути як спільні заходи в галузі спорту (Євро – 2012), культури та освіти, так і більш прагматичні проекти у сфері економіки, розвитку підприємництва та залучення інвестицій. Зовнішньоекономічні зв'язки Львівської області з Польщею дають можливість поглибити співпрацю з ЄС. Серед науковців, що досліджували проблему перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону і роль прямих іноземних інвестицій у підвищенні конкурентоспроможності регіону , можна виділити наукові дослідження І.Р. Михасюка, Н.А. Мікули, В.В. Липчука, П.М. Музики, Б.М. Пунька, Б.Б. Батюка та інших.

Метою дослідження є аналіз співпраці Львівської області з Польщею та визначення напрямів підвищення інвестиційної привабливості Львівської області.

Насамперед, слід зазначити, що на початку 2000 років Україна та Польща мали відносно однакові перспективи розвитку. Однак, суперечності економічної політики і повільні реформи в Україні, відкинули країну на узбіччя європейських процесів у ЄС.

На рисунку 1 відображена динаміка зміни обсягів інвестицій у Львівську область з Польщі. Обсяг прямих іноземних інвестицій у Львівську область з Польщі у 2009 році становив 136,7 млн. дол. США (58,2 % від загального обсягу всіх надходжень). Проте у 2010 році через загальне погіршення інвестиційного клімату в Україні цей показник знизився більше як вдвічі раз порівняно з попереднім роком і становив, лише, 55,7 млн. дол. США (46,3% від загального обсягу всіх надходжень). За весь період інвестування Польща вклала у Львівщину 333,9 млн. дол. США.

Рис. 1. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій Польщі в економіку Львівської області [1]

У таблиці 1 наведено дані зовнішньої торгівлі Львівської області з Польщею за 2009 та 2010 роки. Найбільшу частку в експорті Львівщини у Польщу за 2010 рік займає електроустаткування (48,1 %), на другому місці – деревина та вироби з деревини (15,8 %), потім – текстиль та вироби з шкіри (6,8 % та 5,4 %, відповідно). У частці імпорту товарів у загальному обсязі з Польщі перше місце займають енергетичні матеріали (13,6 %), друге – полімерні матеріали і пластмаси (11,5 %), третє – електричні машини та обладнання (7,7 %), потім - м'ясо та харчові субпродукти (7,4 %) і папір та картон (6,2 %). Частка Польщі у зовнішній торгівлі Львівської області є значною і з кожним роком збільшується, так у 2000 році частка експорту становила 8 % та імпорту – 13,2 %, у 2005 році частка експорту не змінилася порівняно з 2000 роком, хоча у продовж періоду 2000 – 2005 років спостерігалось коливання цього показника, імпортна ж частка Польщі зросла до 23,7%. На кінець 2010 року цим часткам відповідають такі значення: 17,3% і 29,7 %, відповідно. [3]

Таблиця 1

Зовнішня торгівля Львівської області з Польщею*

Роки	Експорт		Імпорт		Частка Польщі у загальному обсязі зовнішньої торгівлі Львівської області			
					експорт		імпорт	
	товарів	послуг	товарів	послуг	товарів	послуг	товарів	послуг
	млн. дол. США				у %			
2009	125,9	7,7	510,4	15,6	15,9	8,1	31,5	25,6
2010	175,5	12,1	608,6	14,0	18,0	11,0	30,0	20,0

* Складено на основі [1].

З метою підвищення ефективності співпраці Львівщини з Польщею у сфері двохсторонньої торгівлі, підвищення конкурентоспроможності області та залучення іноземних інвестицій, на думку авторів необхідно здійснити наступні заходи:
- активізація науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності, впровадження нових технологій, подолання розриву між наукою і виробництвом;
- створення сприятливого середовища для реалізації інвестиційних проектів (в тому числі у рамках підготовки до Євро–2012);
- стимулювання інвестицій у нові технології, зокрема енерго- і ресурсозберігаючі;
- поширення інформації про ділові та інвестиційні можливості регіону через засоби масової інформації та систему Інтернет;
- забезпечення раціонального розподілу інвестиційних ресурсів у галузевому та територіальному розрізі;
- розвиток крупнотоварного виробництва;
- сприяння просуванню на зовнішній ринок товарів і послуг, виробниками яких є підприємства області [4];
- збільшення обсягів експорту високотехнологічної продукції механічного обладнання, машин та механізмів, електротехнічного обладнання та їх частин.

Примітки:

1.Розвиток прикордонного співробітництва Львівської області з Польщею: Статистичний збірник; [за ред. С.О. Матковського]. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2012 – с.
2.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.loda.gov.ua/content/files/stat2010.doc
3.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vldau/APK/2010_2/files5C10roitlr.pdf
4.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.loda.gov.ua/content/files/programa2015.doc

Юрій Макух
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Управління державним боргом розглядається як з точки зору важливості для фінансової політики держави, так і з точки зору перспектив розвитку сталого розвитку національної економіки.

Зовнішній державний борг є предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців, зокрема С.К. Реверчука, В.А. Андрущенко [1], О.І. Карапетян [2], Г.В. Кучер [4], З.М. Залоги та інших.

Наявність державного боргу, його розміри прямо чи опосередковано впливають майже на всі сторони економічного життя держави, такі як: дефіцит державного бюджету, розмір грошової маси в обігу, що визначає темпи інфляції, звуження чи розширення сукупного попиту і пропозиції та інші. Це робить державний борг не просто засобом залучення коштів для фінансування державних потреб, але й важливим інструментом фінансової політики держави, невірне використання якого може призвести до істотних ускладнень, чи навіть до фінансової кризи [4].

Метою дослідження є визначення динаміки зростання зовнішнього державного боргу та його вплив на розвиток економіки України.

Аналіз стану державного боргу набуває особливого значення в сучасних умовах. Для України, як і для більшості держав світу — державні запозичення є основним джерелом покриття дефіциту бюджету, причому як державного так і місцевих бюджетів. Розмір державного боргу, його динаміка і структура, темпи росту є одним з показників фінансового стану держави та ефективності державної боргової політики [4].

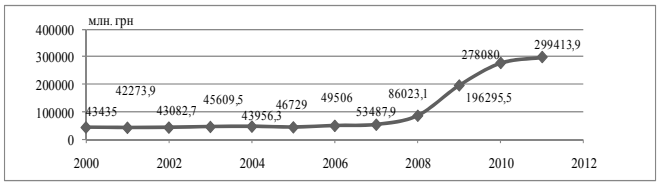


Рис.1. Динаміка зміни зовнішнього державного боргу України в 2000-2011 рр.

Як видно з рис. 1 за 2000-2011 рр. Україна продовжує збільшувати обсяги зовнішньої заборгованості [5]. Найвищі темпи зростання державного боргу відбулося у період першої хвилі світової фінансової кризи 2008-2009 рр. У 2011 р. порівняно з 2000 р. загальний зовнішній борг країни зріс у 6,9 рази.

Кредиторами України є провідні міжнародні фінансові організації, окремі держави та окремі суб'єкти господарської і фінансової діяльності, зокрема Міжнародний валютний фонд (10 млрд. дол. США боргу), серед держав –Російська Федерація (996 млн. дол. США боргу) та російський ВАТ "Банк ВТБ" (2 млрд. дол. США боргу).

Значні обсяги зовнішньої заборгованості — це значна перешкода на шляху економічних перетворень. До того ж зовнішня заборгованість країни виступає складовою системи економічної безпеки країни, яка становить найвагомішу частину національної безпеки в цілому. Обсяг та структура зовнішнього боргу України за останні роки суттєво змінилася. Масштабне використання українськими компаніями іноземних кредитних ресурсів призводить до залежності національної економіки від кон'юнктури світового ринку капіталу та дисбалансів світової економіки.

На 1 січня 2011 р. загальна сума зовнішнього боргу України становила 117,3 млрд. дол. США, що еквівалентно 86% ВВП. При цьому державний зовнішній борг становить 32,5 млрд. дол. США (27 % валового боргу) [5].

В більшості розвинутих країн світу зростаюча динаміка боргів супроводжується не лише економічним розвитком, але і технологічно – технічною модернізацією національного господарства. В Україні, нажаль, технологічна модернізація відбувається незадовільними темпами.

За таких умов проводити виважену валютну політику досить складно. Незначна, але неочікувана зміна таких факторів, як зростання зовнішньої процентної ставки, економічна криза у торгових партнерів, зміна кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках, викличе девальвацію курсу національної валюти та некероване зростання боргу. Досить важливим є розуміння того, що політика постійних міжнародних запозичень негативно впливає на довіру до національної валюти як на внутрішніх так і зовнішніх валютних ринках [1].

В 2011 р. Україна, відповідно до рейтингу американського видання Business Insider, потрапила до списку 18 країн, яким загрожує дефолт [5]. При складанні рейтингу експерти виходили з розміру зовнішнього боргу, а також фінансової і політичної стабільності в країні.

Експерти Світового банку оцінили валовий зовнішній борг України (разом державний і корпоративний борг) у 86% ВВП. Математичні розрахунки дозволяють вирахувати, що на кожного громадянина припадає по 20 тис. грн. зовнішнього боргу [2].

За 2010 рік державний зовнішній борг виріс на 8,5 млрд. дол. США або на 35%. У 2010 році уряд України розмістив єврооблігації на суму 2,5 млрд. дол. США, ще 1,4 млрд. дол. США отримали від продажу нерезидентам облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) номінованих у гривні [3].

Негативним моментом зростання державної заборгованості є те, що:

- в умовах суттєвої нестачі фінансових ресурсів стають реаліями невиконання державою своїх боргових зобов'язань, оголошення дефолту;
- внаслідок такого перерозподілу фінансових ресурсів унаочнюється "ефект витіснення" вітчизняних товаровиробників з ринку кредитних ресурсів, падіння інвестиційної активності;
- виплата високих відсотків по державних цінних паперах заохочує вітчизняні комерційні банки до проведення недосконалої ресурсної політики, також збільшує нерівність у доходах фізичних осіб.

Для проведення ефективної бюджетної політики та обмеження умовних зобов'язань держави, які потенційно можуть впливати на розмір державного боргу України, на думку авторів, необхідне:

- вдосконалення законодавчого забезпечення формування внутрішньої та зовнішньої заборгованості;
- розроблення обґрунтованої стратегії залучення позик, переведення частини заборгованості у державні цінні папери, проведення скоординованої політики спрямованої на дотримання співвідношень між зовнішніми і внутрішніми запозиченнями;
- розвиток ринку похідних інструментів від зовнішніх боргових зобов'язань;
- зміни структури державного боргу і переведення його на більш довгострокове обслуговування;
- зменшення обсягів іноземних кредитів, гарантованих урядом України [6].

Примітки:

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті: Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів / В.Л. Андрущенко. — Л.: Преса, 2010. — 303 с.
2. Карапетян О. Вплив державного боргу на макроекономічний розвиток: концептуальні підходи / О. Карапетян // Світ фінансів. — 2011. — № 3.— С. 16-17.
3. Кравчук Н.Я. Зовнішня заборгованість держави: емпіричні гіпотези та концептуальні підходи / Н.Я. Кравчук // Світ фінансів. — 2011. — № 2. — С. 25-28.
4. Кучер Г.В. Управління державним боргом: [підручник] / Г.В. Кучер. — К.: КНТЕУ, 2009.— 342 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011.doc.htm

Лілія Мала
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Розвиток податкової політики завжди відносився до важливих категорій в економічному житті нашої держави. Це пояснюється перебуванням національної економіки в режимі оздоровлення після світової фінансової кризи, коли виникає необхідність правильного та активного управління господарчими процесами, використання фінансового потенціалу, основу якого складають саме податки. Податкова політика виступає важливим засобом державного регулювання і забезпечує виконання пріоритетних напрямів розвитку суспільства та країни.

Основна мета дослідження – виявити недоліки та шляхи подолання проблемних моментів пов'язаних із здійсненням податкової політики України.

Підвалини податкової політики України були закладені Постановами Верховної Ради України "Про основні положення податкової політики та податкову реформу в Україні"[1] та "Про основні положення податкової політики в Україні"[2], а також Указом Президента України "Про заходи по реформуванню податкової політики"[3]. Цими документами було визначено основні принципи побудови податкової політики та системи оподаткування в Україні, які в подальшому знайшли відображення та розвиток в Законі України "Про внесення змін до Закону України "Про систему оподаткування"[4].

Саме завдяки податковій політиці держава має можливість впливати на такі соціально-економічні процеси як:

- обсяг виробництва,
- зайнятість населення,
- інвестиційна політика,
- розвиток НТП,
- структурні зміни в економіці,
- рівень ціноутворення та контроль за монополією,
- налагодження міжнародних зв'язків, рівень життя та споживання.

Раціональне ведення податкової політики притаманне країнам з розвиненою ринковою економікою, а Україні потрібно доказувати свій статус з такою економікою.

Дослідженнями у сфері податкової політики займалися як вітчизняні так і зарубіжні вчені, зокрема це: Андрущенко В.Л, Василик О.Д., Єфименко Т.І., Крисоватий А.І, Мельник П.В., Музиченко О.В., Ревун В.І., Соколовська А.М. та інші. Слід окремо виділити праці Ю.Іванова, В.Федосова, І.Янжули, які торкалися в своїх працях питань податкової політики, а також розглядали проблеми побудови оптимальної податкової системи.

Загалом податкова політика – це система відносин, які складаються між платником податку і державою, а також стратегія їх дій у різних умовах господарювання та економічних системах.

Податкова політика являє собою систему заходів, які провадяться Урядом країни, по вирішенню певних короткострокових та довгострокових завдань, які стоять перед суспільством, за допомогою системи оподаткування країни. До довгострокових завдань належать:

- досягнення економічного зросту,
- максимального рівня зайнятості населення країни,
- росту рівня його благополуччя.

Короткостроковими цілями відносно податкової політики можуть бути наповнення державного бюджету, досягнення його збалансованості, стимулювання інвестиційної діяльності тощо.

На думку Мельника П.В., податкова політика являє собою поєднання об'єктивності економічної категорії податків, реального стану системи економічних відносин у державі та суб'єктивності податкової діяльності як сукупності конкретних дій, рішень різних органів, гілок і рівнів державної влади [5, с.7].

Зокрема Лекарь С.І., під податковою політика розуміє «діяльність держави по встановленню, правовому регламентуванню та організації стягнення податків і зборів, метою якої є формування централізованих фінансових ресурсів держави в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту» [6, с. 29].

Залежно від організаційної структури управління державою розрізняють податкову політику на макроекономічному рівні, тобто державну податкову політику, і на мікроекономічному рівні, тобто податкову політику суб'єкта оподаткування на рівні підприємства, фірми (юридичних і фізичних осіб). Кожен рівень має свої особливості, завдання, мету і методи її досягнення.

Якщо розглядати податкову політику на макроекономічному рівні, то вона є системою відносин між державою і платниками податків та інших обов'язкових платежів, які складаються при отриманні та розподілі їх у державі.

В умовах сьогодення пріоритети податкової політики в Україні остаточно не визначені. Потребує подальшого обґрунтування структура податкового механізму, елементи системи оподаткування, рівень податкової бази, що закріплені у Податковому кодексі[8]. З огляду на це вітчизняна податкова політика орієнтована головним чином на фіскальні цілі, а тому не виконує ролі економічного важеля державного регулювання економіки, здатного створити об'єктивні передумови для формування задекларованої Конституцією соціально-орієнтованої ринкової економіки. Податкова політика знаходить своє практичне втілення у податковому механізмі. Тому принципи формування податкової політики виступають основними критеріями оцінки якості податкового механізму.

Податкова політика держави є невід'ємною складовою фінансової політики. Вона не має самостійного характеру, оскільки податки, як інструмент впливу на економіку, застосовуються в комплексі з іншими методами регулювання: фіскальною, монетарною, кредитною та бюджетною політикою. Система оподаткування – частина загальної податкової політики держави. Вплив податків на макроекономічні процеси можна розглядати тільки через призму фіскальної політики держави, що передбачає збільшення чи зменшення доходів бюджету або витрат для досягнення визначеної мети. Можуть використовуватись комбінації зазначених мір: зниження податків при зменшенні витрат і навпаки. Фіскальна політика, як засіб макроекономічного регулювання використовується у всіх економічно розвинутих державах, однак найбільше значення їй надають у США, де бюджетно-податкові проблеми стоять у центрі політичної боротьби республіканців і демократів.

За сучасних умов постійної зміни факторів податкової політики потрібне чітке стратегічне бачення подальшого розвитку податкової системи держави з метою створення найбільш сприятливих умов господарювання для досягнення економічного розвитку країни [7, с.59].

У зв'язку з цим головними напрямами податкової політики в Україні мають стати:

– створення умов для динамічного розвитку підприємств та галузей народного господарства;

– розширення сфери малого бізнесу;
– підвищення добробуту населення за рахунок соціальної спрямованості бюджетних видатків;
– оптимізація співвідношення між фінансовими ресурсами, мобілізованими до бюджетів різних рівнів, і грошовими засобами, що залишаються в розпорядженні юридичних та фізичних осіб;
– посилення ролі прямих податків, зокрема податку на прибуток, податок на власність, на використовувані ресурси і скорочення непрямих податків, передусім універсальних акцизів;
– підвищення ролі місцевих податків;
– застосування економічних важелів для обмеження товарообмінних операцій.

Однак, в сучасних умовах, на жаль, є ще багато недоліків щодо реалізації цих напрямів, серед основних:
– значна складність та суперечливість податкової системи;
– фіскальна спрямованість податкової системи і недостатня орієнтація регулюючої функції на стале економічне зростання;
– складна, неоднорідна та нестабільна нормативно-правова база оподаткування, а також неузгодженість та суперечливість окремих законодавчих норм;
– витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння;
– значна нерівномірність розподілу податкового тягаря через наявність великої кількості податкових пільг та існування різноманітних схем ухиляння від сплати податків;
– непрозорість податкового регулювання;
– діяльність Міністерства Фінансів, Державної податкової служби, Державної митної служби щодо реалізації державної податкової політики є недостатньо узгодженою і ефективною внаслідок недосконалого правового регулювання їх взаємовідносин; корумпованість і каральний зміст податкових відносин.

Враховуючі усі зазначені недоліки, зрозуміло, що необхідне подальше системне реформування податкової політики України, а саме перетворення її з суто фіскального інструмента на ефективний засіб соціально-економічної стратегії держави, оскільки сучасна податкова система має стимулювати інноваційну та інвестиційну діяльність, що потребує зменшення податкового тиску, посилення захисту прав платників податків, максимального спрощення правил та процедур оподаткування.

Примітки:

1. Постанова Верховної Ради України "Про основні положення податкової політики та податкову реформу в Україні" від 13 грудня 1995 року № 466/95-ВР / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/466/95-%D0%B2%D1%80
2. Постанова Верховної Ради України "Про основні положення податкової політики в Україні" від 4 грудня 1996 року № 561/96-ВР / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/561/96-%D0%B2%D1%80
3. Указ Президента України "Про заходи по реформуванню податкової політики" від 31 липня 1996 року №621/96 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/566/99-%D0%B77%D1%88
4. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про систему оподаткування" від 18 лютого 1997 року №77/97-ВР / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/77/97-%D0%B2%D1%80
5. Мельник П.В. Напрями вдосконалення податкової політики в контексті прийняття Податкового кодексу України / П.В.Мельник // Податкова політика України та механізми її реалізації в податковому кодексі: матеріали наук-практ. конф. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2005. – С. 3-10.
6. Лекарь С.Г.Особливості розвитку податкової політики України на сучасному етапі // Економіст. – 2005. – №14. – С. 29-30.
7. Іванов Ю.Б. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія/ за заг. ред. проф. Ю.Б.Іванова. – К.: ВД «ІНЖЕК». – 2007. – 448 с.
8. Податковий кодекс України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17

Lilya Mala
Ivan Franko National University of L'viv

EFFICIENCY OF TAX POLITICS TO UKRAINE ON THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT

Development of tax policy always behaved to the important categories in economic life of our state. At the modern terms of permanent change of factors of tax policy clear strategic vision of subsequent development of the tax system of the state is needed with the purpose of creation of the most favorable terms of menage for achievement of economic development of country.

Ірина Мандич
Львівський національний університет імені Івана Франка

СОТ – ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У своїй зовнішній політиці Україна виходить з національних економічних і геополітичних інтересів. Вона прагне створити багатовекторну систему співробітництва, яка забезпечила б її політичну, економічну й енергетичну безпеку за рахунок розширення міжнародних контактів. Обґрунтованою є стратегічна перспектива входження нашої держави до європейських економічних і оборонних структур. Україна є активним учасником Чорноморського Економічного Співробітництва (ЧЕС), Всесвітньої організації охорони здоров'я, Ради Європи, Співдружності незалежних держав, одним з ініціаторів створення ГУАМ – інтеграційного об'єднання Грузії, України, Азербайджану та Молдови. Україна також має шанси стати членом Єдиного Економічного Простору (ЄЕП), куди мають увійти Росія, Білорусь, Казахстан і Україна. При вступі, наша держава намагається максимально врахувати національні економічні інтереси та вимоги СОТ. Україна, вкотре за свою історію, має унікальний шанс використати переваги свого геополітичного положення і стати об'єднуючою ланкою, здатною відстоювати свої економічні інтереси і, водночас, забезпечувати стабільність розвитку не лише країн-сусідів, а й всієї Європи.

Для України європейська інтеграція, кінцевою метою якої є членство в ЄС, – це шлях модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності національного товаровиробника, вихід на ринки європейських країн. Рух до Європи сприятиме наближенню країни до високих стандартів та підвищенню рівня життя і добробуту населення. Важливими етапами на шляху вступу нашої країни до ЄС є: набуття членства в СОТ, що передбачає зміни в українському законодавстві відповідно до стандартів країни з ринковою економікою; створення зони вільної

торгівлі між ЄС та Україною; приведення у відповідність до європейських стандартів статистики, податкової, пенсійної, страхової, медичної, освітньої та інших систем; політичне і військово-політичне входження до євроатлантичних структур. Перший етап Україна успішно виконала 16 травня 2008 року, коли стала 152-им офіційним членом СОТ.

Метою дослідження є висвітлення можливих позитивних і негативних наслідків вступу України до СОТ.

Актуальність даної теми, на думку автора, обумовлена величезним значенням Світової організації торгівлі в розвитку національної економіки України, а ефективна співпраця призведе до економічної вигоди.

Світова організація торгівлі – це одна з провідних міжнародних організацій економічного спрямування, членами якої є понад 150 країн світу, які контролюють близько 96% світового товарообороту. За останні декілька років, незважаючи на умови створення, функції СОТ дещо змінилися і на сьогодні вони далеко виходять за рамки тих, що пов'язані з торгівельними стосунками. Цілі СОТ визначено в преамбулі Марракеської Угоди про утворення СОТ. Основними з них є:

- підвищення життєвого рівня;
- забезпечення повної зайнятості населення;
- постійне зростання доходів та ефективного попиту;
- розширення виробництва товарів та послуг та торгівлі ними, в тому числі на міжнародному рівні;
- оптимальне використання світових ресурсів згідно з цілями;
- захист і збереження навколишнього середовища;
- забезпечення для малорозвинених країн та країн, що розвиваються такої участі у міжнародній торгівлі, яка б відповідала потребам їх економічного розвитку.

Членство України в Світовій організації торгівлі надає економіці країни масу як переваг, так і недоліків. Проте вони напряму залежать від внутрішньої та зовнішньої економічної політики держави. Приєднання нашої країни до СОТ в поєднанні з розумним вдосконаленням законодавчої бази, що стосується цього питання, призвело до низки позитивних наслідків. Головними з них є:

1. Збільшення іноземних інвестицій в економіку України. Досвід країн Центральної та Східної Європи свідчить, що після вступу до СОТ обсяги прямих іноземних інвестицій в цих країнах зростають.

2. Членство України в СОТ стало однією з передумов започаткування переговорів про створення зони вільної торгівлі та забезпечення поступової інтеграції України до Європейського Союзу.

3. Зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки розвинутих країн світу і, відповідно, збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняної продукції;

4. Одержання українськими товарами режиму найбільшого сприяння, а також національного режиму щодо внутрішнього оподаткування та регулювання у торговельному просторі всіх країн – членів СОТ, тобто одночасне покращення умов торгівлі з багатьма країнами світу.

5. Приєднання до СОТ привело до збільшення надходжень до державного бюджету, яке відбулося за рахунок часткового скасування податкових і митних пільг, збільшення бази для справляння митних платежів, зростання обсягів виробництва й активізації торговельного обороту.

6. Україна отримала можливість виставити свої умови стосовно Росії перед її вступом до СОТ і намагається виторгувати торгові преференції (наприклад, по транзиту газу через Росію і доступу на її ринок наших товарів).

7. Вступ до СОТ дав змогу уникнути торговельно-економічної ізоляції України від країн Західної та Центральної Європи, Східної Європи та Балтії, багато з яких вже сьогодні є асоційованими членами ЄС.

Головною перевагою, яку отримали українські підприємці внаслідок вступу України до СОТ, стало створення прозорого та передбачуваного бізнесового середовища в Україні. Після набуття Україною членства у СОТ країни – торговельні партнери зобов'язані знизити імпортні тарифи та інші нетарифні торговельні бар'єри щодо української продукції. Важливим для українського бізнесу став початок спрощення митних процедур і збільшення їх прозорості та контрольованості. На сьогодні майже всі торговельні партнери України визнають, що процедури митного оформлення при імпорті є одними з основних нетарифних бар'єрів у торгівлі.

Поряд з численними перевагами потрібно вказати і на негативні наслідки, які викликав вступ до СОТ:

1. Можливе використання України розвиненими країнами як ринку збуту своєї продукції.

2. Посилилась конкуренція зі сторони імпорту, що призвело до розорення частини вітчизняних виробників (особливо малих), які зорієнтовані на внутрішньому ринку, а також багатьох сільськогосподарських підприємств (найбільше в галузі тваринництва).

3. Лібералізація торгівлі може спричинити посилення впливу світової кон'юнктури на економіку країни, що зумовить підвищення економічних ризиків України у періоди глобальної економічної нестабільності.

4. Виникнення проблеми неузгодженості українських національних стандартів якості продукції міжнародним нормам.

5. Внаслідок цінової конкуренції, вимог міжнародних стандартів слід очікувати скорочення традиційних ринків збуту для українського експорту та інші.

Отже, на думку автора, членство у СОТ – лише інструмент стратегії нашого розвитку, кінцевою метою якого є вступ до Європейського Союзу. Використовуючи вдале реформування законодавчої бази та адаптацію національних стандартів до міжнародних аналогів, можна мінімізувати вплив негативних наслідків та отримати максимальні вигоди від вступу України до СОТ. Баланс позитивних та негативних наслідків залежить насамперед від готовності виробників працювати в умовах міжнародної конкуренції, а саме від рівня їх ефективності та конкурентоспроможності, який вони повинні підвищувати.

Iryna Mandych
Ivan Franko National University of L'viv

WTO – THE INSTRUMENT OF DEVELOPMENT STRATEGY OF UKRAINE

In this thesis reveals the World Trade Organization in the development of national economy of Ukraine and also indicated that effective collaboration will lead to economic benefits.

In its foreign policy Ukraine is based on national economic and geopolitical interests. It aims to create a multi-vector system of cooperation that would ensure its political, economic and energy security by expanding the international contacts. Reasonable prospect of a strategic entry of our country into European economic and defense structures.

Марта Мород
Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАЇНИ

Сьогодні, в період становлення державності та розвитку України як незалежної, правової та демократичної держави, відбуваються значні зміни в поглядах щодо здійснення державного управління, які торкаються всіх галузей економіки й суспільства. У зв'язку з цим багато уваги приділяється розвитку і вдосконаленню діяльності державних органів влади. Особливо це стосується структур, від ефективної діяльності яких залежить економічний достаток нації.

Одна з провідних ролей у вирішенні питань щодо забезпечення національного піднесення України до відповідного рівня розвитку належить Державному казначейству України як одному з основних органів державного управління фінансами.

Державне казначейство України у своїй діяльності керується Конституцією України, Бюджетним кодексом України, законами України, постановами Верховної Ради України, указами і розпорядженнями Президента України, декретами, постановами і розпорядженнями Кабінету Міністрів України, Положенням про Державне казначейство, а також наказами Мінфіну України.

Головним призначенням ДКУ є сприяння оптимальному фінансовому управлінню державними ресурсами шляхом забезпечення своєчасного отримання бюджетними установами необхідних ресурсів для успішного функціонування державних служб при одночасному зменшенні видатків на державне фінансування. Казначейство також відповідає за управління державними фінансовими активами і зобов'язаннями. Тому діяльність казначейства тісно пов'язана з виконанням національного бюджету.

Організаційна структура ДКУ відтворює структуру адміністративно-територіального устрою України [2,3]. Відповідно до цього, казначейська система України має трирівневу структуру і складається з:

• Державного казначейства України;

• управління Державного казначейства обласного значення, які розміщені таким чином: адміністративне управління – в Автономній Республіці Крим; адміністративні управління – у містах Києві та Севастополі; 24 адміністративні управління функціонують в областях;

• районні (міські, районні у містах) управління ДКУ зосереджені в найважливіших місцевих адміністративних центрах.

Проте на сучасному етапі існують певні проблеми в розвитку ДКУ. Насамперед, не в повному обсязі реалізується виконання однієї з найважливіших функцій у життєдіяльності держави – функції оперативного управління доходами і видатками державного бюджету, в межах розподілу доходів і видатків державного бюджету. Сьогодні утвердилася тенденція до збільшення залишків бюджетних коштів в установах банків, які не використовуються бюджетними установами та організаціями, що фінансуються з бюджету. Такий стан справ пояснюють тим, що з вини головних розпорядників коштів державного бюджету значні суми безпідставно затримуються на рахунках Державного казначейства через несвоєчасний їх розподіл, відсутність належно оформленої кошторисної документації, угод на поставку матеріальних цінностей, обладнання тощо та недосконалість системи видатків державного бюджету.

З огляду на це пропонується:

• реалізувати схему управління видатками державного бюджету за рахунок поточних надходжень у регіонах, тобто запровадження системи видатків державного бюджету територіальними органами ДКУ за рахунок коштів, що сплачуються на рахунки державного бюджету, відкриті на ім'я територіальних органів ДКУ, тобто системи управління обсягами мобілізованих коштів, що можуть бути використані в регіонах. Запровадження цієї системи дозволить підвищити оперативність видатків державного бюджету та ефективність визначення пріоритетності видатків у межах затверджених кошторисів розпорядників коштів з урахуванням залишків не використаних розпорядниками коштів. Особливого значення набувають видатки за такою схемою на соціальні виплати і "скорочення шляху переміщення" коштів державного бюджету з регіону в центр і у зворотному напрямку;

• створити систему управління залишками коштів на рахунках установ і організацій, що фінансуються з бюджету, залучити їх до поточного фінансування .Такий захід дозволить збільшити фінансові ресурси держави у конкретно визначений термін для стратегічно важливих видатків. А також буде забезпечено зворотний зв'язок з контролю за достовірністю затверджених кошторисів за конкретними споживачами бюджетних коштів. Це в свою чергу дозволить Головному управлінню ДКУ впливати на підвищення ефективності роботи Головних розпорядників коштів з використання виділених державним бюджетом коштів;

• запровадження режиму видатків Державного бюджету з центрального рівня на підставі прогнозних показників виконання державного бюджету за доходами в місячному і декадному розрізі. Такий підхід дозволить якісно й оперативно планувати видатки з дотриманням граничного дефіциту державного бюджету. Для усунення негативної тенденції щодо зростання залишків бюджетних коштів розроблено проекти розпорядчих документів, якими передбачено запровадження порядку видатків використанням поточних надходжень у регіонах для реалізації поточних видатків, системи контролю за поточним фінансуванням з урахуванням наявності у головних розпорядників фактичних залишків невикористаних коштів, які було надано з державного бюджету в попередніх періодах, запровадження системи управління залишками бюджетних коштів на рахунках розпорядників для поточного фінансування і корекції затверджених кошторисів. Запропоновані заходи сприятимуть підвищенню ефективності управління наявними фінансовими ресурсами держави.

Запровадження нової бюджетної класифікації та переведення більшості бюджетних установ на обслуговування до ДКУ забезпечило, з одного боку, необхідну прозорість процесу виконання Державного бюджету, а з іншого – висвітлило питання, які потрібно терміново вирішити.

Доцільно надати органам Державного казначейства право: стягувати заборгованість за взаєморозрахунками та належні державному бюджету кошти; фінансових санкцій за порушення затвердженого порядку виконання платіжних документів за доходами і видатками державного бюджету України.

Таким чином, слід зазначити, що не ухиляючись від розв'язання соціально-економічних завдань, держава повинна кардинально змінити межі своєї відповідальності й засоби дій при формуванні, розподілі та використанні фондів фінансових ресурсів. У сучасних умовах, використовуючи фінансові важелі, держава виконує соціальну функцію забезпечення суспільного добробуту. Фонди фінансових ресурсів, що утворюються державою через посередництво ДКУ й використовуються для задоволення соціальних потреб, відіграють вирішальну роль у досягненні зазначеної мети [5].

Зарубіжний досвід переконує, що перспективною є діяльність щодо випуску казначейством власних цінних паперів – казначейських зобов'язань із пропонованим терміном погашення до 3-5 років. Для цього у структурі ДКУ повинен бути створений інвестиційно-фондовий відділ, який займатиметься випуском, розміщенням і управлінням фондовим портфелем

казначейства, формуватиме попит і пропозицію на власні цінні папери. Фінансові менеджери казначейства визначатимуть допустиму частку фінансових ресурсів у бюджетних залишках, яку можна випустити на ринок цінних паперів для підтримки ліквідності ринку за рахунок можливого постійного чи періодичного викупу казначейських зобов'язань.

Отже, на наш погляд, забезпечити ефективну діяльність казначейства на фінансовому ринку можна тільки шляхом внесення певних змін та поправок до Бюджетного кодексу України й нормативно-правових документів, що регламентують діяльність фінансового ринку і бюджетної сфери.

З позиції управління фінансовими потоками держави, перед казначейством стоять такі завдання, які потребують здійснення низки заходів щодо:

1) удосконалення механізму мобілізації і використання державних фінансових ресурсів, ведення обліку і здійснення контролю за їх цільовим спрямуванням;

2) поліпшення організаційного, матеріального і технічного забезпечення органів казначейства;

3) забезпечення ефективного функціонування інформаційної телекомунікаційної системи і надійних систем захисту інформації;

4) забезпечення більшої інтегрованості та ефективнішого використання програм державних витрат через поліпшення координації дій між усіма учасниками бюджетного процесу.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України від 21червня 2001 р. № 2542-III // ВВР України. – 2001.– № 37.
2. *Батура О. В.* Державне казначейство України: місце, роль у виконанні бюджету / О. В. Батура // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 3–5.
3. Казначейська система: Підручник / Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. –Тернопіль, 2002. – 394с.
4. Семенов Г.А., Чорна Л.А. Упарвління використання бюджетних коштів за допомогою казначейської системи України // Вісник Донецького Національного Університету. – 2009. – №1. – с. 337.
5. Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. Казначейська система: Підручник. – Т.: Карт-Бланш, 2002.
6. Дані з Веб-сторінки: http://www.treasury.gov.ua.

Marta Marod
Ivan Franko National University of L'viv

THE WAYS OF THE IMPROVEMENT OF THE PUBLIC TREASURY OF UKRAINE

In the article the concept of treasury, essence and value, is exposed for the state. The basic functions of functioning of treasury are analysed, basic attention is spared the features of treasury control after budgetary facilities and his influence on efficiency of functioning of fiscal policy of the state

Ірина Мартиник
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Готельне господарство є однією з важливих складових сфери послуг в Україні і ефективне його функціонування сприяє пожвавленню соціально-економічного розвитку країни та окремих її регіонів. Значну роль відіграє готельне господарство у розвитку туризму як фактору підвищення престижу України в міжнародному співробітництві і є постійним джерелом поповнення валютних надходжень в країну.

Підприємство готельного господарства - особливий вид підприємства будь-якої організаційно-правової форми, призначеної для надання комплексу готельних послуг, залежно від їхнього типу, призначення, місця розташування, кількості зірок і т.п.

Статистика готельного господарства розглядається, з одного боку, як галузь соціально-економічної статистики, оскільки вивчає галузі економіки в цілому як цілісну систему, а з другого, як галузева статистика, оскільки всебічно та глибоко досліджує стан, закономірності та тенденції розвитку окремої галузі – готельного господарства, а також вплив на цей розвиток різних соціальних та економічних явищ шляхом збору, обробки, аналізу та узагальнення статистичних даних.

Проблемним питанням в сучасних умовах залишається недосконалість нормативної бази та інформаційно-аналітичного забезпечення дослідження різних аспектів діяльності закладів готельного господарства. За цих умов, розв'язання теоретико-методологічних засад і практичне здійснення статистичного оцінювання стану та розвитку готельного господарства є важливим та актуальним. [1]

Конкурентоспроможність готельного підприємства – це його здатність ефективно використовувати свій конкурентний потенціал, зберігаючи при цьому своє положення на відповідному ринку на довгостроковий час або ж розширювати займаний сектор ринку, постійно вести пошук та раціонально реалізовувати виявлені резерви конкурентного потенціалу в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища.

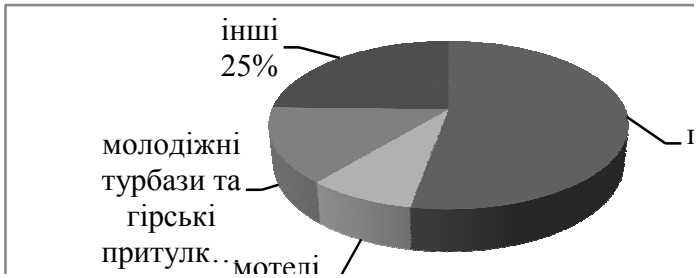


Рис. 1. Структура підприємств готельного господарства Львівщини [3]

Конкурентний потенціал - систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус. [2]

В умовах економічного розвитку нашої країни, готельне господарство стає одним з дієвих засобів формування ринкового механізму, надходження значних прибутків до держави, створення нових робочих місць, підтримки регіонів. Так, у 2010 р. кількість готельних підприємств у Львівській області становила 159 одиниць, з них 84 готелі, 13 мотелів, 23 молодіжні турбази та гірських притулки і 39 одиниць становили інші підприємства готельного господарства. Структура готельного господарства відображена на рис. 1

Кількість підприємств готельного господарства Львівської області у 2010 році порівняно з 2000 р. збільшилася на 104 одиниці (у 2,89 рази) або кожного року їх кількість в середньому збільшувалася на 10 одиниць, зокрема готелів – на 4 одиниці, мотелів – на 1, молодіжних турбаз та гірських притулків – на 2 і інших підприємств – на 3 одиниці.

Основними показниками готелів та інших закладів для тимчасового проживання, окрім їх кількості, є загальна площа, житлова площа та одноразова місткість. За 2000-2010 рр. дані показники кожного року зростали: загальна площа в середньому на 15,92 тис м², житлова площа – на 7,66 тис м², а одноразова місткість щороку в середньому збільшувалася на 702 місця.

Номерний фонд будь-якого закладу для тимчасового перебування складається з номерів – ізольованих, мебльованих житлових приміщень, призначених для тимчасового проживання. [3] В свою чергу номери поділяють на номери люкс, напівлюкс, одномісні, двомісні, тримісні і більше. Щороку в середньому протягом 2000-2010 рр. кількість номерів люкс у Львівській області зростала на 26 одиниць (11,73%), напівлюкс – на 39 одиниць (13,81%), одномісних – на 1 (0,19%), двомісних – на 137 одиниць (6,89%), тримісних і більше – на 80 одиниць (15,76%).

Класифікація підприємств готельного господарства за категоріями – це групування за ознаками, що характеризують умови організації проживання споживачів готельних послуг, тобто відповідність рівня якості послуг підприємства готельного господарства стандартам обслуговування. [4] За рівнем комфорту готелі розподіляють на категорії, які позначають від однієї до п'яти зірок. З 2000 по 2010 рр. чисельність категорованих готельних закладів зросла в 4 рази. Найшвидшими темпами у Львівській області зростає кількість 3-зіркових готельних закладів, за 10 років їх чисельність збільшилася в 9,5 разів (або на 850%). Кількість 4-зіркових закладів для тимчасового перебування зросла лише на 5 одиниць (на 250%), за такий тривалий період часу це низький показник. Те саме стосується й 2-зіркових готельних підприємств. Їх чисельність у 2010 р. порівняно з 2000 р. збільшилася тільки на 2 одиниці (в 1,67 рази). А кількість 1-зіркових готельних закладів залишається практично незмінною.

Основними показниками діяльності підприємств готельного господарства є кількість обслугованих приїжджих (в тому числі іноземців), загальний час їх перебування, дохід від надання послуг з проживання та додаткових послуг, а також коефіцієнт використання місткості. Кількість обслугованих приїжджих у 2010 році порівняно з 2000 роком зросла у 2,15 рази, зокрема іноземців – у 2,54 рази. Загальний час перебування збільшився на 148,49%, іноземців – на 138,64%. Дохід від надання послуг з проживання приїжджих щороку зростав в середньому на 24,93 млн грн., іноземців – на 7,48 млн грн. Дохід від надання додаткових послуг за досліджуваний період збільшився у 11,82 рази. Коефіцієнт використання місткості – розрахунковий показник, який отримується шляхом ділення загального часу перебування приїжджих у підприємствах готельного господарства на 365 діб і одноразову місткість. [3] З 2000 р. по 2010 р. даний показник зріс лише на 5,26%.

Важливими напрямами подальшого розвитку готельного господарства є суттєве поліпшення забезпечення потреб споживачів у різноманітних готельних послугах, їх якості та підвищенні ефективності діяльності готельних підприємств, що набуває особливого значення у сучасних умовах. Це можливо лише на основі комплексного аналізу стану та тенденцій розвитку готельного господарства, оцінювання особливостей функціонування готельних підприємств. Для здійснення такого дослідження потрібен відповідний статистичний інструментарій, адаптування методів статистики до аналізу закономірностей розвитку готельного господарства. [1]

Отож, з метою реформування сфери готельного господарства необхідні наступні заходи:

- перебудова, реконструкція старих та будівництво нових підприємств готельного господарства;
- пришвидшення розвитку не тільки готелів, а й інших типів готельних підприємств, таких як мотелі, кемпінги, турбази та гуртожитки;
- чітка організація аналітичного процесу та використання комп'ютерних технологій;
- зменшення податкового та регулятивного тиску;
- створення сприятливого інвестиційного клімату.

Примітки

1. Статистичне оцінювання стану та розвитку готельного господарства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.10 [Електронний ресурс] / С.В. Сєміколенова; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана". — К., 2008. — 20 с. — укр. http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08ssvrgg.zip
2. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / І.М. Кирчата; Приазов. держ. техн. ун-т. — Маріуполь, 2007. — 20 с. — укр. http://www.nbuv.gov.ua/ard/2007/07kimukp.zip
3. Готельне господарство та туризм у Львівській області. Статистичний збірник. Львів 2011.
4. Бойко М.Г., Гопкало Л.М. Організація готельного господарства: Підручник: - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 448с.

Irina Martynyk
Ivan Franko National University of L'viv

THE STATISTICAL ESTIMATION OF COMPETITIVE POTENTIAL HOTEL INDUSTRY: THE REGIONAL ASPECT

The analysis of Lviv region hotel industry during years of 2000 to 2010. Detected the main directions of further development of the hotel and suggested measuresto reform the hotel industry.

Богдан Мартинюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕХНІЧНИЙ АНАЛІЗ ФОНДОВОГО РИНКУ

Технічний аналіз – метод прогнозування змін ціни і майбутніх трендів ринку шляхом вивчення графіків змін на ринках в минулих періодах що враховують ціни цінних паперів, обсяги угод і якщо можливо об'єм відкритих позицій.

Технічний аналіз досліджує те, що вже сталося на ринку, а не те, що повинно статися. Технічний аналітик вивчає рух цін та обсягів угод з цінними паперами і за цими даними будує графіки, що базуються на діях учасників ринку. Ці графіки - це його головний інструмент.

Головними принципами технічного аналізу ринку цінних паперів є:

- принцип відображення;
- принцип тренду;
- принцип повторюваності.

Для дослідження руху ринку в технічному аналізі використовують три основних види інформації або три індикатори: ціна, обсяг торгівлі і відкритий інтерес [2].

Графіки руху ринку, або чарти, можуть будуватися по кожному з трьох основних індикаторів, що використовуються в технічному аналізі. Проте найпоширенішими є графіки руху ціни.

Найбільше застосування на практиці отримали наступні типи чартів руху ціни:

1. Лінійні чарти є найбільш простим видом графіків і ними користуються лише в тих випадках, коли для побудові більш інформативних діаграм інформації недостатньо.

2. Біржові графіки є найбільш поширеним видом чартів. Кожен стовпець гістограми відображає всі основні події розглянутого періоду: найвищий і найменший рівні ціни, рівні відкриття і закриття. При побудові гістограми максимальний і мінімальний рівні з'єднуються вертикальною лінією, від якої відходять горизонтальний штрихи вліво і вправо, які відповідають цінам відкриття і закриття.

3. Точкові діаграми є найстарішим видом графіків, що використовуються в технічному аналізі. Вони представляють собою набір клітинок, в яких позитивні зміни цін відзначаються знаком "X", а негативні - "0". Фактор часу в точкових діаграмах не враховується, в одному стовпці можуть фіксуватися кілька односпрямованих змін.

4. Японські свічки, як і біржові графіки, будуються на основі даних про ціну відкриття, закриття, максимальну і мінімальну ціну. Ці дані відображають торгову активність протягом одного періоду часу.

Стовпець свічки називається тілом і формується між цінами відкриття і закриття. Якщо ціна відкриття менша, ніж ціна закриття, то тіло залишається білим, якщо навпаки, то тіло зафарбовується в чорний колір.

5. Тренд - це загальний напрямок розвитку явища, що визначає основну тенденцію динамічного ряду. У технічному аналізі тренди класифікуються за напрямом і за часом дії.

У напрямку розрізняють:

- бичачий або підвищуючий тренд;
- ведмежий або знижувальний тренд;
- бічний тренд, відповідний горизонтальному руху ціни.

За часом дії виділяють такі види трендів:

- короткостроковий (до 2 місяців);
- середньостроковий (від 2 до 6 місяців);
- довгостроковий (понад півроку).

6. Плинні середні є широко поширеним статистичним методом дослідження основної тенденції розвитку соціально-економічних процесів і явищ. В аналізі біржової інформації метод плинних середніх дозволяє згладити викликані дією випадкових факторів сплески і падіння в русі ціни і виділити тренд. При цьому зазвичай оперують з цінами закриття або середніми цінами на деякі часові інтервали (години, дні і т.п.) В результаті одержують згладжену лінію динаміки ціни, яка є підставою для висновків про найбільш ймовірний в подальшому рух ринку.

7. На відміну від плинних середніх, які володіють деякою інерцією в описі динаміки, особливість осциляторів полягає в тому, що вони відображають найбільш ймовірний подальший рух ціни. Саме тому ковзні середні кращі в трендових ринках, а осцилятори переважно застосовуються для аналізу бічних трендів, коли ціна часто й несуттєво змінює напрямок. В останніх випадках короткострокові спекулятивні операції в принципі можливі, однак вимагають більшої точності визначення моментів трансакцій. Крім цього, осцилятори також можуть використовуватися при слабшанні тренду для визначення моменту зміни тенденції [1].

Технічний аналіз був, є і залишається одним з основних інструментів аналізу ринку цінних паперів, і разом із фундаментальним аналізом використовується на всіх фондових біржах світу. А те, що його можна використовувати практично для будь-якого засобу торгівлі і в будь-якому часовому інтервалі, тільки збільшує його популярність серед трейдерів.

Примітки:

1. В.Г. Мінашкін. Статистика фондового ринку: методологія технічного аналізу / В.Г. Мінашкін. // Московський міжнародний інститут економетрики, інформатики, фінансів і права. - М., 2003. - 41с.
2. Технічний аналіз для початківців (Серія «Reuters для фінансистів») / Пер. з англ. – М.: Альпіна Паблішер, 2001. – 184с.

Martyniuk Bogdan
Ivan Franko National University of L'viv

TECHNICAL ANALYSIS OF STOCK MARKET

Technical analysis - a method of forecasting price developments and future trends of the market by studying graphs of changes in the markets in past periods that account for securities, the volume of transactions and if possible volume of open positions.

Technical analysis examines what has happened in the market, not what should happen. The technical analyst studies the price movement and volume of securities transactions and to build on these schedules based on the actions of market participants.

Христина Марусич
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТЬ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КАСОВИХ І ФАКТИЧНИХ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Видатки державного бюджету – це кошти, що спрямовуються на здійснення програм і заходів, передбачених законом про державний бюджет чи рішенням відповідної ради на бюджетний рік (за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум) [1, С. 94]. Вони є основою визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення резервів зниження видатків. Видатки – один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ.

Метою дослідження є виявлення суті та значення розподілу видатків бюджетних установ на касові і фактичні. Завдання полягає в обґрунтуванні доцільності використання зазначеного розподілу на практиці.

Залежно від етапу руху коштів, видатки поділяються на касові та фактичні. Касовими видатками вважають усі суми, отримані установою з поточних бюджетних рахунків у банку чи реєстраційних рахунків у відповідних органах Державного казначейства для їх використання (витрачання) згідно з кошторисом. Фактичні видатки, на відміну від касових – це реальні видатки установи для виконання кошторису, підтверджені відповідними первинними документами, за мінусом сум, отриманих на відновлення видатків [2].

Поняття видатки досліджували відомі науковці, такі як: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Деващук Л. Г., Джога Р. Т., Лемішовський В. І., Свірко С. В. та інші. Проте поки що невирішеними залишається низка питань, таких як: відсутність науково обґрунтованих підходів до процесу розподілу видатків на касові та фактичні, що обумовлює об'єктивну необхідність розроблення й впровадження теоретичних та методичних положень з формування і вдосконалення обліку касових та фактичних видатків.

Касові та фактичні видатки найчастіше не збігаються у часі, оскільки в їх основу покладено різні принципи запису бухгалтерських операцій: для касових видатків – це касовий метод, за якого запис доходів і видатків здійснюється в момент отримання коштів, незалежно від періоду, до якого вони належать; для фактичних видатків – це метод нарахувань, за яким запис операцій здійснюється в момент їх визначення (нарахування), а не в момент фактичного витрачання (виплати) коштів [4].

Відшкодування касових видатків відображається в момент зарахування на реєстраційний рахунок сум або перерахування коштів дебіторами згідно з платіжним дорученням. Фактичних – у момент їх здійснення відповідно до актів на списання, накладних, актів виконаних робіт, приймання-передачі, рахунків-фактур тощо.

У процесі обліку касових видатків формується інформація про касове виконання кошторису та залишки невикористаних асигнувань на кожну конкретну дату. Облік фактичних видатків уможливлює контроль фактичного виконання кошторису видатків установи загалом та дотримання встановлених норм за окремими статтями і структурними підрозділами.

Облік фактичних, як і касових видатків, ведеться за кодами економічної класифікації видатків бюджету [2].

Порядок обліку касових і фактичних видатків регулюється «Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ» та «Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ», затвердженими ДКУ 10.12.1999 р. № 114.

Якщо касові та фактичні видатки збігаються у часі (що буває доволі рідко), вони вважаються прямими видатками. Йдеться про отримані з банку чи казначейства кошти, витрачені за прямим призначенням відповідно до кошторису (видатки за електроенергію, газ, воду, телефон, поточний ремонт та інші послуги).

Якщо фактичні видатки перевищують касові, це свідчить про погашення дебіторської заборгованості, що значиться на початок звітного періоду, або про створення через отримання товарів, робіт, послуг без попередньої оплати кредиторської заборгованості на кінець звітного періоду. Крім того, за статтями видатків на харчування, медикаменти, канцтовари, видатків на утримання автотранспорту, капітальний ремонт перевищення фактичних видатків над касовими може бути результатом списання у звітному періоді майна, придбаного раніше.

Якщо фактичні видатки менші ніж касові, це свідчить про погашення кредиторської заборгованості, що існує на початок звітного періоду, або про виникнення через проведення передоплати дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду [2].

Касові і фактичні видатки нерозривно пов'язані між собою та мають взаємну ув'язку. Розподіл касових і фактичних видатків та одночасний взаємозв'язок між ними дозволяють при аналізі видатків одержати чіткішу картину використання бюджетних коштів, контролю за їх цільовим використанням [3].

У сучасних умовах фактичні видатки часто перевищують касові, бо не завжди фінансування з бюджету дає змогу вчасно погасити заборгованість бюджетних установ.

Таким чином, порівняння касових і фактичних видатків із сумами одержаного фінансування за відповідними кодами економічної класифікації видатків створює можливість контролю з боку держави за станом виконання кошторису доходів і видатків, розрахунків з працівниками, постачальниками, різними кредиторами, за доцільністю використання виділених коштів згідно з їх цільовим призначенням. Таке порівняння уможливлює виявлення фактів порушення фінансової дисципліни, безпідставного, нецільового використання державних коштів.

Отже, розподіл видатків на касові та фактичні, їх облік і аналіз дає змогу посилити контроль над витрачанням бюджетних коштів, підвищити економію за рахунок зменшення витрат, покращити процедуру планування майбутніх витрат та аналізу видатків минулих років за окремими видами класифікації.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України. – Х.: ТОВ «Одіссей», 2007. – 104 с.
2. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: навчальний посібник. – Х.: Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.
3. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 250 с.
4. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.

Khristina Marusich
Ivan Franko National University of L'viv

ESSENCE AND INTERCOMMUNICATION OF CASH AND ACTUAL CHARGES OF BUDGETARY ESTABLISHMENTS

Essence and intercommunication of cash and actual charges of budgetary establishments is described in theses. Cash and actual charges do not clash more frequent all, as different principles of record of book-keeping operations are fixed in their basis. Actual, as well as cash charges, registered after the codes of economic classification of charges of budget. Allocation of charges on a cashdesk and actual, their account and analysis give an opportunity to strengthen control above the expense of budgetary facilities.

Ірина Матвійчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

"ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ДЛЯ ЯКІСНОГО КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ПРОФЕСІЙНО – ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ"

Постановка проблеми. Однією з передумов ефективного функціонування організації є врахування інтересів персоналу у будь-яких діях. Без такого врахування не можна досягти підвищення ефективності в соціально-економічному розумінні. Персонал – основний, постійний штатний склад кваліфікованих працівників, який формується та змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

Мета дослідження. Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на найбільш ефективне використання працівників для досягнення цілей організації. Мета концепції управління персоналом – створення системи, яка ґрунтується в основному не на адміністративних методах, а на економічних стимулах і соціальних гарантіях,

орієнтованих на зближення інтересів працівника з інтересами організації в досягненні високої продуктивності праці, одержанні найвищих економічних результатів діяльності організації.

Успішне виконання поставлених цілей потребує виконання таких завдань, як:

- забезпечення потреби організацій у необхідній кількості кваліфікованих працівників;
- повне та ефективне використання потенціалу працівника;
- забезпечення умов для високопродуктивної праці, високого рівня її організованості, вмотивованості, самодисципліни;
- формування стабільного колективу як умова окупності коштів, що тратяться на працівників (залучення, розвиток персоналу);
- забезпечення реалізації бажань, потреб та інтересів працівників по відношенню до змісту праці, умов праці, виду зайнятості, можливості професійно-кваліфікаційного та посадового просування;
- узгодження виробничої та соціальних задач (балансування інтересів організації та інтересів працівників, економічної та соціальної ефективності).

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичною, методологічною та практичною основою в процесі дослідження були матеріали публікацій зарубіжних та вітчизняних економістів з питань визначення системи управління персоналом та вдосконалення діяльності працівників у вигляді підручників, в періодичних виданнях, таких авторів як Карлова Е. А., Романова В. В., Варнавська Д. С., Балабанова Л.В., Сардак О.В., Васильченко В.С., Грішнова О.А., Керб Л.П.,Винокурова М.А., Осовська Г.В., Крушельницька О.В., та інших авторів.

Виклад основного матеріалу. Вибір правильного шляху вдосконалення системи управління персоналом є одним із ключових факторів успіху в рішенні питань щодо управління персоналом, які стоять перед організаціями.

Як правило більшість підприємств, установ і організацій використовують традиційні методи оцінки персоналу. Однак використання таких методів не завжди приводить до отримання бажаних результатів, що викликає невдоволення як з боку організації, так і з боку самих працівників. Це спонукає організацій почати активні пошуки нових підходів до оцінки персоналу, які більшою мірою відповідають реаліям сьогоднішнього дня.

Використання нових методів оцінки персоналу дало б змогу розглядати колектив у якості основної одиниці організації і роблять акцент на оцінку працівника його колегами і здатність працювати в команді. Так наприклад, деякі компанії, що широко використовують метод робочих команд, проводять оцінку членів команд після закінчення певного завдання, а не регулярно через визначені періоди часу. Оцінка окремого співробітника і робочої команди проводиться з урахуванням результатів всієї організації. Цьому сприяють і спеціальні підходи до матеріального стимулювання команд. Крім того, до уваги береться не лише (а у багатьох випадках і не стільки) успішне виконання сьогоднішніх функцій, скільки здатність до професійного розвитку і освоєння нових професій і навиків.

До нетрадиційних відносять наступні методи оцінки:

- “розбір ділових паперів”;
- “інтерв’ювання навпаки”;
- групове обговорення;
- ділові ігри;
- співбесіда.

На нашу думку, використання нетрадиційних методів оцінки персоналу збільшить зацікавленість працівників в самому процесі оцінки і її результатах, а також зменшить формальний характер оцінки персоналу. Тому слід періодично застосовувати один з нетрадиційних методів оцінки персоналу.

При використанні методу “розбір ділових паперів” кожному оцінюваному пропонується для аналізу спеціальний підбір документів, що відображають характер повсякденної роботи співробітника. Час на ознайомлення і ухвалення рішень обмежене. Згодом оцінювачами проводиться аналіз результатів роботи співробітників. Застосування даного методу збільшить відповідальність працівника і сприятиме самостійному прийняттю рішень.

Під час “інтерв’ю навпаки” особі пропонують провести докладну співбесіду з декількома кандидатами і вирішити, питання про їх прийом на роботу. При цьому особа і фахівці, ведучі оцінку міняються місцями. Застосування даного методу дасть змогу перевірити здатність керівника правильно оцінювати і підбирати працівників (одна з найважливіших функцій лінійних керівників).

При груповому обговоренні спеціальне завдання видається групі оцінюваних. Відповідно до того, як працює кожен співробітник, робиться висновок про ступінь ініціативності працівника, його здатність працювати в команді, що має важливе значення в управлінні.

Застосування ділових ігор пов'язане з використанням спеціально розроблених практичних ситуацій, які припускають ухвалення як колективних, так і індивідуальних управлінських рішень. Тут багато уваги приділяється не стільки оцінці, скільки тренінгу працівників, формуванню навиків колективної роботи.

Важливе місце в сучасних системах оцінки зайняла процедура співбесіди. Співробітника за тиждень попереджають про дату співбесіди. Він має заздалегідь до неї підготуватися за відповідними питаннями: як він сам оцінює свою діяльність; наскільки успішно справляється з поставленими завданнями; що заважає успішній роботі; що можна зробити для того, щоб досягти кращих показників в роботі; застосування даного методу надасть мотиваційну дію, розвине ініціативу працівників і надасть змогу виявити проблеми і бар’єри на шляху ефективної діяльності співробітників.

Отже, вибір методів оцінки персоналу для кожної конкретної організації є унікальним завданням, вирішити яку може тільки керівництво самої організації (можливо за допомогою професійних консультантів). Система оцінки персоналу має враховувати і відображати ряд чинників - стратегічні цілі організації, стан зовнішнього середовища, організаційну культуру і структуру, традиції організації, характеристики зайнятої в ній робочої сили. У стабільних організаціях із стійкою ієрархічною структурою, як правило можуть ефективно використовуватися традиційні методи оцінки; для динамічних організацій, що діють в умовах зовнішнього середовища більш підходять нетрадиційні методи. При виборі системи оцінки необхідно звернути особливу увагу на її відповідність іншим системам управління персоналом - матеріальне і моральне стимулювання, планування кар’єри, професійне навчання, щоб добитися синергетичного ефекту і уникнути конфліктів і суперечностей.

Найбільш оперативною формою надання нової інформації є впровадження короткотермінових семінарів . Як правило, короткотермінові семінари дозволяють освоїти поточну інформацію, яка необхідна для виконання обов’язків.

Завдання тренінгових програм повинні бути націлені на удосконалення адміністративної та управлінської діяльності, суттєво підняти професійний рівень працівників всіх рівнів. Інтерактивні навчальні програми спрямовуються на здобуття

певних навичок. Поєднання та поступовий перехід від "інформаційно-академічних" до інтерактивних видів навчання в системі підвищення кваліфікації є основою професійного зростання кадрів шляхом удосконалення необхідних для роботи умінь та навичок.

Вивчення навчальних потреб персоналу засвідчує про необхідність вдосконалення змісту навчальних програм. Зміст освіти працівників потребує зваженого підходу та практичного удосконалення, наповнення знаннями, що дасть можливість працівникам піднятись на рівень професіоналізму, адекватний вимогам сьогодення.

Важливою складовою безперервної освіти працівників упродовж всієї кар'єри виступає самоосвіта - безперервний, особливим чином організований процес розвитку і збагачення сукупної культури фахівців на основі сформованих у них освітніх потреб, в якому суб'єкт і об'єкт освіти постають в одній особі.

Висновок. Для вдосконалення процесу стимулювання праці працівників та підвищення ефективності їх діяльності варто вжити наступні заходи: збільшити соціальні гарантії, приділити значну увагу моральній винагороді працівників та створенню позитивного морально-психологічного клімату в колективі, переглянути критерії підвищення професіоналізації, створити різнобічні умови для професійного розвитку персоналу, забезпечити реальну можливість постійної періодичності навчання всім категоріям працівників, брати участь у різноманітних формах та методах підвищення кваліфікації, значно посилити відповідальність працівників за виконання професійних обов'язків та за прийняті рішення.

Ірина Мацура
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РЕФЛЕКСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ УЧАСНИКІВ РИНКУ В УМОВАХ ОЛІГОПОЛІЇ

Олігополія є однією з ринкових структур та панівною формою сучасного ринку, оскільки до олігополістичних галузей у більшості країн світу належать автомобільна, сталеплавильна, нафтохімічна, електротехнічна та комп'ютерна індустрії. Особливість олігополії як специфічного типу побудови ринку полягає в загальній взаємозалежності поведінки підприємств-продавців.

Для забезпечення успішної діяльності підприємств, що функціонують на олігополістичному ринку, необхідно приділяти особливу увагу розробці та реалізації науково-обґрунтованих управлінських рішень з урахуванням стратегічних намірів і дій конкурентів. Неточні прогнози та недооцінювання реакції контрагентів, у тому числі конкурентів, при плануванні діяльності підприємств призводить до того, що більшість з них змушені працювати в умовах недостовірної та/(чи) невичерпної інформації щодо різноманітних показників діяльності у майбутньому.

Об'єкт дослідження – агенти, а саме їх поведінка у моделі олігополії Курно. Предмет дослідження - моделі управління рефлексивною поведінкою агентів у моделі олігополії Курно.

Сенс рефлексивного поведінки полягає в усвідомленні суб'єктом своєї ролі та місця в соціальній системі як активного члена суспільства. Суттєвою перешкодою для реалізації рефлексивного поведінки є складність розуміння соціальних, політичних, економічних процесів внаслідок їх взаємозалежності і неоднозначності. Однак найбільшу складність відображення реальності визначає інформаційне поле, створюване засобами інформації. Людина формується у взаємозв'язку з іншими людьми в соціумі і "управляється" тільки інформацією.

Інформаційне керування – це вплив на структуру інформованості агентів, що здійснюється з метою зміни інформаційної рівноваги. Під інформаційною рівновагу можна розуміти ситуацію, яка склалася на ринку в результаті дій агентів, що спираються на наявну у них інформацію та механізм рефлексивної поведінки. Рефлексивне управління – це вид інформаційного управління, при якому впливу піддається лише інформація агентів про інформованість інших агентів і їх моделях прийняття рішень. Однією з концепції обмеженої раціональності є так зване «рефлексивна» поведінка. Рефлексія в цьому підході розуміється як спроба агента передбачати інформованість і дії свої опонентів з метою усунення ігрової невизначеності при прийнятті ним рішення і виборі найкращої відповіді на дії опонентів. З точки зору рефлексивної поведінки рівноваги Неша вимагає нескінченної глибини рефлексії, оскільки є граничної точки відображення найкращих відповідей. Обмеженість рангу рефлексії при прийнятті рішень економічними агентами є одним із проявів її обмеженою раціональністю.

Олігополія Курно – економічна модель ринкової конкуренції. Основні положення моделі:

- на ринку дії фіксована кількість *n>1* агентів (фірм), що випускають однорідний продукцію;
- можливість входу на ринок нових фірм і вихід з нього відсутні;
- можливість кооперації між фірмами відсутня;
- фірми максимізують свій прибуток.

Для реалізації ринкової рівноваги кожен агент повинен знати як мінімум ринкову ціну. Але ж це ціна, яка встановиться в результаті його дії і дій інших учасників ринку. Вона невідома заздалегідь точно. На практиці замість самої усталеної ціни *x* агентам доводиться використовувати її оцінки (на основі публікацій в пресі, прогнозів, аналітичних розрахунків, оцінок експертів та інших джерел). З оцінок складаються очікування агентів. Сформовані очікування можуть відрізнятися від реальності, що призводить до неефективності ринку, а також до прагнення щонайменше частини агентів до арбітражу, прагненню підзаробити на неправильних (з їхньої точки зору) очікувань інших агентів.

Основною метою Центру – регулятора ринку – в цих умовах є відновлення ефективності ринку, тобто встановлення на ринку ціни досконалої конкуренції:

$$x_p = A/(1+b) \qquad (1)$$

де *b* – коефіцієнт, що відображає «еластичність» ціни від середнього всіх дій агентів. Цей коефіцієнт повинен приймати значення в межах (0;1], оскільки при *b<0* не виконується умова, що $\lambda_1^p \in (0,1]$. Коли ж *b>1*, то порушується про те, що агенти, коли переоцінюють ринкову ціну $(x^0 > x_p,\ dx > 0)$ - фактична ціна буде нижчою за ринкову. В нашому випадку (*b>1*) фактична ціна буде вищою за ринкову, а це суперечить твердженню.

A – максимальна ціна на ринку;

Визначимо «звичайних» агентів, які мають деякий фіксоване уявлення x^0 про ціну. «Звичайні» агенти не знають нічого про вплив на ціну своїх дій і дій інших агентів. Якщо всі агенти – «звичайні» і мають однокові уявлення x^0, то на ринку складуться (фактична) ціна:

$$x_{\phi}^0 = x_p - bdx \tag{2}$$

де $dx := x^0 - x_p$.

Це означає, що якщо агенти переоцінюють ринкову ціну $(x^0 > x_p,\ dx > 0)$, то фактична ціна буде нижчою за ринкову: $x_{\phi}^0 = A - bx^0$, і навпаки.

Припустимо, що крім звичайних агентів (агентів «нульового рангу рефлексії») на ринку присутні і агенти з більш складною поведінкою (агентів вищих рангів рефлексії). Рефлексивні агенти 1-го рангу вважають, що все інші агенти - це «звичайні» агенти з уявленнями x^0.

Нехай λ_0 - частка «звичайних» агентів, λ_1 - частка агентів 1-го рангу. Тоді якщо не існує інших агентів $(\lambda_0 + \lambda_1 = 1)$, то на ринку складеться фактична ціна:

$$x_{\phi}^1 = \lambda_1 b(x^0 - x_{\phi}^0) + x_{\phi}^0 \tag{3}$$

У межах описаної вище моделі існує поняття множина керованості $D_R(x^0)$ представляє собою відрізок з межами:

$$D_R(x^0) = \begin{cases} [x^0 - dm; x^0 - dM], & d > 0 \\ [x^0 - dM; x^0 + dm], & d < 0 \end{cases} \tag{4}$$

де $d = A - bx^0 - x^0;\quad M = \left(\frac{b}{i_M} - 1\right)^{i_M};\quad m = \left(\frac{b}{i_m} - 1\right)^{i_m};$

$$i_M = \arg\max_{i=2k,k\in N}\left(\frac{b}{i} - 1\right)^i;\quad i_m = \arg\max_{i=2k+1,k\in N}\left(\frac{b}{i} - 1\right)^i;$$

Максимальний доцільний ранг рефлексії рівний:

$$I = \max\{i_M, i_m\}, \tag{5}$$

Щодо моделі, то найсильніше припущення полягає в тому, що кожен агент зараховує всіх агентів рангу не менше свого до «звичайних» агенті. Водночас можливі й інші підходи: агент може зараховувати опонентів, які мають ранг не менше, ніж у нього, будь-яких інших рангів або не враховувати цих агентів зовсім. Тобто агент вважає таких опонентів «майже настільки є прозорливими» як і він сам (вони зараховуються до рангу, на одиницю меншого рангу рефлексії агента).

Також агент міг би виходити з концепції максимального гарантованого результату, вважаючи, що агенти вищих рангів рефлексії (поведінка яких для нього є загадкою) будуть вибирати найменш вигідні для нього дії або взагалі не враховувати таких агентів.

Показано, що можливе управління системою для досягнення ринкової рівноваги ціни тільки за рахунок рефлексивних агентів і «звичайних» агентів.

Примітки

1.Корепанов В.О. Управление рефлексивным поведением агентов в модели олигополии Курно/Корепанов В.О.// Управление в социально-экономических системах. - 2010. - №31. - С.225-249
2.Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. Рефлексивные игры. – М.: СИНТЕГ, 2003. – 149 с.

Iryna Matsura
Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF REFLEXIVE BEHAVIOR OF MARKET PARTICIPANTS IN OLIGOPOLY

The model of reflexive behavior of agents in Cournot oligopoly is considered. Agents are split into classes of different level of reflection, and behavior of different classes essentially differs. The game outcome depends on the number of agents in each class (on the distribution of agents by classes). Possibility is considered of manipulating the equilibrium price by changing levels of agents' reflection. Properties of the optimal price-manipulation mechanism are investigated; and obtained results are discussed.

Мар'яна Мельниченко
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Проблема залучення інвестицій є однією з найактуальніших в економічному реформуванні України. Пошук і мобілізація джерел інвестування, з одного боку, та реалізація реальної програми інвестування – з іншого, стали важливою справою в усіх сферах виробництва, на всіх ієрархічних рівнях, у внутрішній і зовнішній економічній політиці держави. Інвестиції відіграють головну роль в процесах розширеного відтворення, їх обсяг визначає темпи економічного розвитку.

При оцінюванні інвестиційного клімату використаємо метод, який містить такі етапи [1]:

1.Визначення загальних складових чи груп показників оцінювання інвестиційного клімату регіону з використанням принципів відбору показників, які базуються на застосуванні теорії систем.

2. По кожній групі визначають систему аналітичних показників, як статичних, так і динамічних, що деталізують окремі аспекти дії загальної групи.

3. За кожним з показників здійснюють оцінювання досліджуваних об'єктів на основі офіційних статистичних даних.

4. За допомогою коефіцієнта варіації зі списку показників виключають ті, які не впливають на інвестиційний клімат регіону:

$$V_j = S_j / \overline{x_j}, \quad \text{де} \quad \overline{x_j} = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} x_{i,j}; \quad S_j = [\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m}(x_{i,j} - \overline{x_j}^2)]^{1/2}.$$

Далі по кожному j-му показнику перевіряють умову $V_j < e$, де e - гранична величина, яка дорівнює 0,05. Якщо значення $V_j < 0{,}05$, то показники вважаються квазіпостійними і виключаються з подальшого дослідження.

5. З метою наступного інтегрування показників в зведені необхідно використати метод стандартизації показників, за допомогою якого проводяться доведення їх сукупності, що обрана для аналізу до порівнянності, адже вони, як правило, мають різну розмірність.

$$X_{ij}^{I} = \frac{X_{ij}}{X_{m+1\,j}} (1) \quad \text{або}$$

$$X_{ij}^{I} = \frac{X_{m+1\,j}}{X_{ij}} (2)$$

де i=$\overline{1,m}$; j=$\overline{1,n}$, x_{ij} - значення j-го показника, що характеризує стан і-го об'єкта, X_{m+1j} - j-ий показник еталонного регіону (еталон – це регіон з найкращим значенням показника з досліджуваної сукупності). При цьому формула (1) використовується, коли еталоном є максимальне значення, а формула (2) – мінімальне .

6. Отриману оцінку можна також коригувати з урахуванням динаміки, тенденцій зміни показників та похибок статистичних спостережень.

7. Присвоєння рейтингу регіонів за вхідними індикаторами оцінювання інвестиційного клімату.

При проведенні оцінювання інвестиційного клімату ми використовували статистичні дані за 2010-2011 роки [2]. Бал кожної складової ми обчислювали як суму стандартизованих величин всіх показників, що входять до цієї складової.

При оцінюванні інвестиційної привабливості за вхідними індикаторами ми використовували такі групи показників: соціально-політичний стан, економічне середовище, споживчий потенціал, розвиток інфраструктури, якість людського потенціалу, організаційно-управлінське середовище, екологічну ситуацію. Складові оцінки інвестиційного клімату за вихідними індикаторами: економічна активність, інтенсивність капіталовкладень, інтенсивність іноземного інвестування, інноваційна активність, ефективність інвестування.

Таблиця 1

Розподіл регіонів України за групами вхідних та вихідних індикаторів оцінки інвестиційного клімату

Вихідні / Вхідні	Сприятливий (10-16)	Задовільний (16-16,9)	Несприятливий (16,9-17,8)	Поганий (17,8-18,1)	Всього регіонів
Сприятливий (11-36,2)	Дніпропетровська, Донецька, Харківська,м. Київ	Львівська, Київська, м. Севастополь		Одеська	8
Задовільний (36,2-38,5)	Івано-Франківська, Полтавська	Запорізька, Автономна Республіка Крим		Чернівецька, Закарпатська	6
Несприятливий (38,5-39,4)	Житомирська, Вінницька	Миколаївська, Черкаська	Волинська, Луганська	Рівненська	7
Поганий (39,4-41)		Сумська	Кіровоградська, Тернопільська, Хмельницька, Чернігівська	Херсонська	6
Всього регіонів	8	8	6	5	27

Сприятливий інвестиційний клімат як за вхідними так і за вихідними індикаторами мають Дніпропетровська, Донецька, Харківська області та м. Київ. До групи із задовільним інвестиційним кліматом належать: Запорізька область та Автономна Республіка Крим. Несприятливий інвестиційний клімат характерний для Волинської та Луганської областей. Херсонська область належить до групи із поганим інвестиційним кліматом.

Рейтингова оцінка інвестиційного клімату регіонів України є особливо важливою з огляду на те, що вона виступає одночасно як інструмент, і як ціль управління, визначає його внутрішні та зовнішні об'єкти. Так, об'єктом внутрішнього управління є інвестиційний клімат конкретного регіону у порівнянні з іншими регіонами з метою покращення стану цього регіону у зовнішньому середовищі. Об'єктом зовнішнього управління є фактичні користувачі рейтингу, тобто інвестори та інші зацікавлені сторони. Отримані результати рейтингової оцінки дозволяють органам регіонального управління корегувати дії із залучення інвестицій; допоможуть вітчизняним та іноземним інвесторам прийняти обгрунтовані рішення щодо розміщення капіталовкладень в умовах існування суттєвих міжрегіональних відмінностей у інвестиційному середовищі; а територіальній громаді - визначити своє ставлення з приводу суспільної корисності запропонованих заходів. На основі проведеної рейтингової оцінки інвестиційного клімату для різних типів інвесторів можна прогнозувати структуру джерел фінансування на перспективу, а відтак і обсяги інвестицій.

Примітки:

1. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження. – Львів .2005. – С 155.
2.Держкомстат України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ .

Maryana Melnychenko
Ivan Franko National University of L'viv

THE CURRENT STATE OF THE INVESTMENT CLIMATE IN REGIONS OF UKRAINE

The problem of investment is one of the most urgent economic reforms in Ukraine. Searching and mobilizing sources of investment, on the one hand, and implementation of real investment program - the other, have become an important matter in all areas of production, at all hierarchical levels, internal and external economic policy. Investments play a major role in the process of expanded reproduction, their scope determines the pace of economic development.

Ірина Мельничук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ В ПРОГНОЗУВАННІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Прогноз (від грец. prognosis,pro – наперед,gnosis–пізнання),означає науково обґрунтоване судження про можливі стани того чи іншого явища в майбутньому, альтернативні шляхи і терміни їх реалізації. Прогноз є універсальним методом і водночас невід'ємною функцією будь-якої наукової дисципліни. Він, з одного боку, спирається на знання про невідомі на момент прогнозування властивості об'єктів реальної дійсності та, з другого, на знання властивостей неіснуючих на момент прогнозування об'єктів» [1,с.31].

«У вузькому значенні, прогноз – це спеціальне наукове дослідження перспектив розвитку певних процесів, явищ, переважно з кількісними оцінками. Прогнозування, на відміну від пророкування, не зводиться до спроб вгадувати деталі майбутнього, йому властива імовірність. Пророкування, на відміну від прогнозування, – це твердження про майбутнє, якому не властива імовірність, воно претендує на абсолютну достовірність.

Прогноз є невід'ємною функцією науки, завершальним етапом наукового дослідження, причому, на думку багатьох вчених, обов'язковим, якщо це стосується розвитку теорії. Вдосконалення науки відбувається з посиленням її прогностичної функції.

Прогнозування має також велике прикладне значення. Воно сприяє вибору найоптимальнішого варіанта при обґрунтуванні плану, програми, проекту, управлінського рішення» [2,с.247].

«Типологія прогнозів може будуватися за різними критеріями в залежності від цілей, задач, об'єктів, предметів, проблем, характеру, періоду упередження, методів, організації прогнозування і т.п.» [3,с.10].

«Теорія і методологія прогнозування розвивалися і вдосконалювалися відповідно до розвитку і вдосконаленню управління і планування. Так, у кінці XIX ст. і на початку XX ст. використовувалися в основному спрощені інтуїтивні прогнози, які ґрунтувались на досвіді та інтуїції окремих спеціалістів та вчених. Результати цих прогнозів багато у чому визначали успіх або невдачу господарської діяльності. В епоху довгострокового планування найбільш розповсюдженим методом стала екстраполяція тенденції, яка базувалась на простих методах екстраполяції, часовому тренді, адаптивних методах. Зазначені методи виходили із інерційності досліджуваної системи, тобто із припущення, що закономірності і тенденції, які склалися у «передісторії» будуть незмінно або з невеликими відхиленнями діяти і у прогнозованому періоді.

До переваг цих методів слід, насамперед, віднести простий інструментарій реалізації. Разом з тим сукупність методів екстраполяції тенденції має і суттєві недоліки, тому що не враховуються зміни умов, що постійно відбуваються у зовнішньому середовищі, та причинно-наслідкові взаємозв'язки досліджуваних явищ і процесів. І як наслідок, результати прогнозування значно відрізняються від фактичних даних, що природно вплинуло на якість і достовірність планування, особливо якщо горизонт прогнозування значний» [4,с.18].

«Прогнози за вище зазначеними методами відносяться до безумовних (некерованих), тому що не дозволяють втрутитись у процес і змінити таким чином характер руху у залежності від зміни умов зовнішнього середовища» [4, с.18].

«У деяких випадках, незважаючи на суттєві недоліки, методи екстраполяції тенденції можуть дати цілком прийнятні результати. Наприклад, неможливість в силу складностей побудувати модель, яка б адекватно відображала причинно-наслідкові взаємозв'язки досліджуваних процесів; головна тенденція настільки стійка, що втручання у процес призводить до тимчасових збурень, яке тільки незначно відхиляє процес від його основної траєкторії з наступним поверненням до неї за умови довгострокового прогнозу. Перехід до стратегічного планування став могутнім імпульсом посилення уваги до розвитку і вдосконалення методології прогнозування» [4,с.19].

Прогноз повинен давати відповіді на два питання:

а) чого найбільш імовірно слід очікувати в майбутньому;

б) яким чином впливати на умови, щоб досягти в майбутньому бажаної мети. [4,с.16].

В основі прогнозування лежить три взаємодоповнюючих джерела інформації про майбутнє:

- оцінка перспектив розвитку, майбутнього стану прогнозованого явища на основі досвіду, частіше всього за допомогою аналогу з достатньо відомими подібними явищами і процесами;
- умовне продовження в майбутнє (екстраполяція) тенденцій, закономірностей розвитку, які у минулому і теперішньому достатньо добре відомі;
- модель майбутнього стану того чи іншого явища, процесу, побудована відповідно очікуваним і бажаним змінам ряду умов, перспектив розвитку, які достатньо добре відомі [3,с.20].

«Прийом прогнозування – конкретна форма теоретичного чи практичного підходу до розробки прогнозу, одна чи декілька математичних або логічних операцій, що направлені на отримання конкретного результату в процесі розробки прогнозу» [3,с.21].

Існують три доповнюючих один одного способи розробки прогнозів:

- анкетування (інтерв'ю, опитування) – опитування населення, експертів з метою впорядкування, об'єктивізувати суб'єктивні оцінки прогнозованого характеру. Особливо важливе значення мають експертні оцінки. Опитування населення в практиці прогнозування застосовується поки що порівняно рідко;
- екстраполяція та інтерполяція (виявлення проміжного значення між двома відомими моментами процесу) – побудова динамічних рядів розвитку показників прогнозованого явища на протязі періодів заснування прогнозу у минулому і попередження прогнозу в майбутньому (ретроспекції та проспекції прогнозованих розробок);
- моделювання – побудова пошукових і нормативних моделей з врахуванням вірогідних чи бажаних змін прогнозованого явища на період випередження прогнозу по змінюючимся прямим або не прямим даним про масштаби і напрямки змін. Найбільш ефективна прогнозована модель – система порівнянь. Але мають значення всі можливі види

моделей в широкому змісті цього терміну: сценарії, імітації, графи, матриці, добірки показників, графічні зображення і т. п. [3с.21].

Примітки:

1. Тягло О. Українська наука про політику. Спроба оцінки потенціалу / О. Тягло // Політичний менеджмент. – 2004. – №11. – С. 131.
2.Городяненко В. Соціологія / В. Городяненко. – К.: Академія, 2008. – С. 247.
3. Бестужев-Лада И.В. Рабочая книга по прогнозированию / И.В. Бестужев-Лада. – М.: Мысль, 1982. – С. 10–21.
4. Грабовецький, Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: моногр. / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – С. 16–59.

Irina Melnuchyk
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF APPLICATION OF MATHEMATICAL METHODS IN PREDICTING THE DEVELOPMENT OF ECONOMI.

Specific features of application of mathematical methods in predicting the development of economic systems and the need for their development.

Ірина Мига
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА СТАНУ І ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА ЛЬВІВЩИНИ

Лісове господарство – важлива сфера національної економіки, яка є основним джерелом постачання цінної деревини, технічної сировини для будівельної, промислової, фармацевтичної галузей, харчових продуктів природного походження тощо. Лісові ресурси є важливим регулятором стабільності екологічної рівноваги навколишнього середовища. Тому вирішення проблеми функціонування лісового комплексу нашої держави є надзвичайно актуальним для сучасної економіки.

Статистика лісового господарства володіє інформацією про наявність, кількісний та якісний стан лісових ресурсів і їх охорону та розглядає ліси, передусім, як економічний ресурс. На підставі показників лісового господарства розробляють плани розвитку лісового господарства та лісової промисловості, організовують лісогосподарське виробництво та лісоексплуатацію.

За загальною площею лісів Львівщина серед інших областей України посідає третє місце. За даними Головного управління земельних ресурсів у Львівській області Держкомзему України лісами зайнято 689,9 тис. га, що становить 9% площі лісів України, і це становить 28 % території Львівської області [1]. Ліси по території області розміщені нерівномірно, основна частина вкритої лісом площі припадає на гірські райони Карпат, а також Розточчя, Гологори, Мале Полісся.

Ліси Львівської області поділені на 4 основні категорії. (рис.1)

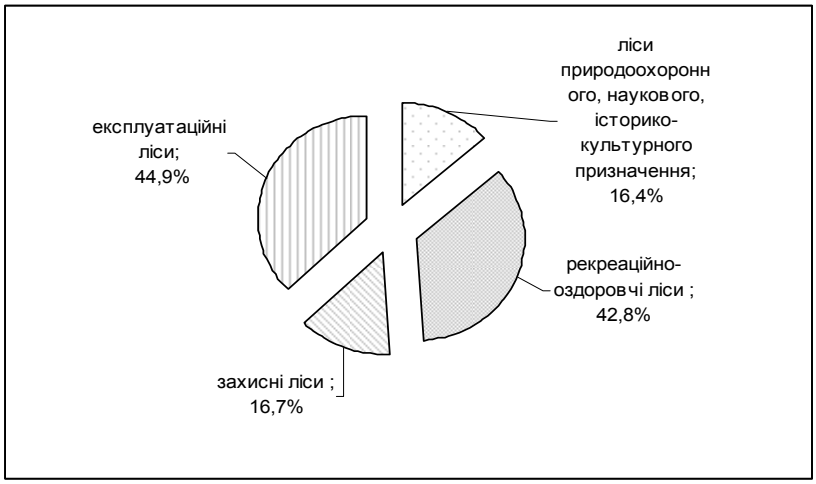


Рис.1. Розподіл лісів Львівської області за категоріями [1]

У підприємствах області, які займались лісовим господарством, за 2011 рік обсяг продукції (робіт, послуг) (у фактичних цінах) становив 391,7 млн. грн і порівняно з попереднім роком збільшився на 36,3%. Частка продукції лісозаготівель у загальних обсягах продукції лісового господарства становила 86,8% (наприклад у 2010 році вона становила 86,5%).

Рубки, пов'язані із веденням лісового господарства та очищенням лісу від захаращеності є важливим заходом, який сприяє вирощуванню високопродуктивних насаджень необхідного породного складу. У 2011році рубки було проведено на площі 23,1 тис. га. У загальних обсягах заготовленої деревини лісоматеріали круглі становили 566,8 тис. куб. м (45,2%), деревина для технологічних потреб – 266,3 тис. куб. м (21,2%), дрова для опалення – 413,0 тис. куб. м (32,9%). Заготівля деревини від рубок головного користування становила 78,5% від науково обгрунтованої екологічної норми (розрахункової лісосіки). Такий обсяг розрахований на невиснажливе лісокористування, ефективне використання лісових ресурсів.

Площа лісосік, які підлягають очищенню становила 181 га, що у 2 рази більше минулого року. Залишок невивезеної деревини, яка підлягає реалізації, збільшився у порівнянні з 2010 роком на 47,8 тис. куб. м і становив 56,0 тис. куб. м.

Внаслідок порушень лісового законодавства (1,8 тис. випадків) було заподіяно шкоди лісовому господарству на 22,0 млн. грн., знищено та пошкоджено 8,8 тис. куб. м деревини, що на 14,6% більше 2010 року.

Протягом 2011 року у лісовому фонді області сталося 7 випадків лісових пожеж (у 2010 році – 4), ними було охоплено 19 га лісу, (у 2010 році – 10 га), заподіяні збитки становили 460,2 тис. грн. [2]

За допомогою статистичного методу прогнозування за лінійним трендом [3], програмних засобів Excel та на основі даних щодо обсягів продукції, робіт та послуг лісового господарства Львівської області за 2000-2011 роки [4] спрогнозуємо, яким буде їх обсяг у 2012-2014 роках. В розрахунковій таблиці (табл.1) містяться фактичні а також прогнозні значення, що були обчислені на основі побудованого трендового рівняння.

В динаміці обсягів продукції, робіт та послуг лісового господарства Львівщини спостерігається зростаюча тенденція (рис.2), отже, їх обсяг у 2012р. становитиме 354,7 млн. грн, у 2013р. – 382 млн. грн, а у 2014 році - 409,3 млн. грн.

Таблиця 1

Обсяги продукції, робіт та послуг лісового господарства Львівщини та прогнозні значення [4]

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяги продукції, робіт та послуг лісового господарства	62,7	63,2	67,7	83,9	128,8	157,5	193,4	235,4	242,3	213,6	287,4	391,7	354,7	382,0	409,3

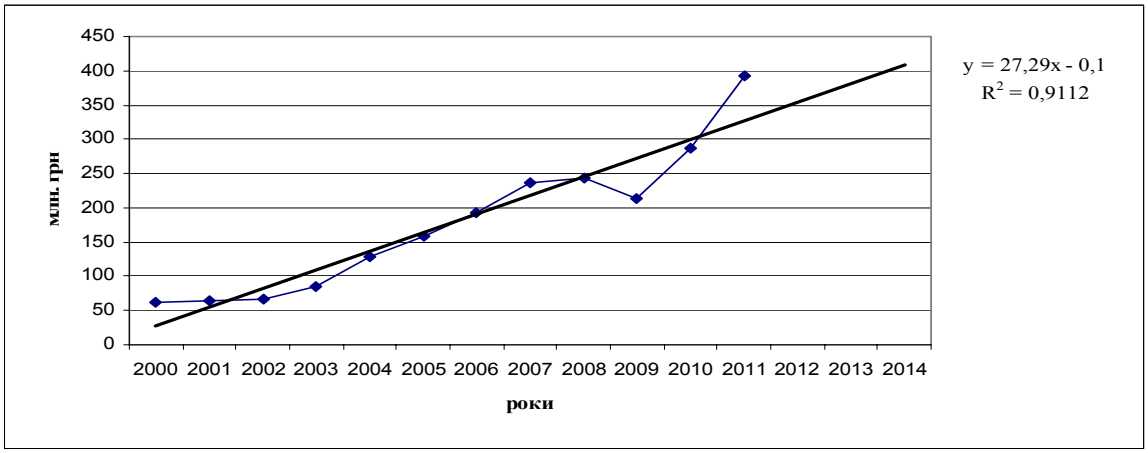


Рис.2. Динаміка обсягу продукції, робіт та послуг лісового господарства та лінія тренду [4]

Збереження та примноження лісових багатств, правильне їх використання, організація високоефективної лісоексплуатації – найголовніше завдання лісозаготівельників. Вивчення лісового господарства не можливе без постійного моніторингу за основними показниками лісового фонду. Його реалізація є одним із завдань лісовпорядкування і створює базу для аналізу поточної інформації. Це дає змогу виявляти проблеми та приймати адекватні рішення з ведення лісового господарства.

Отже, з метою реформування сфери лісового господарства насамперед варто здійснити:

- збільшення лісистості території;
- створення законодавчо оформленої єдиної національної політики щодо розвитку лісового господарства;
- підвищення ефективності структури управління лісовими господарствами.

Примітки:

1. Ліси Львівщини. Львівське обласне управління лісового та мисливського господарства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.lvivlis.com.ua/uk/Lviv_forests/
2. Лісогосподарська діяльність у 2011 році. Експрес-випуск.- Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011.
3. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навчальний посібник. – К.:КНЕУ, 2001.-171 с.
4. Довкілля Львівщини. Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011. -99 с.

Irina Myga
Ivan Franko National University of L'viv

OVERALL ASSESSMENT AND TRENDS OF LVIV REGION FORESTRY

The analysis of Lviv region forestry. Done forecasts for the coming years. The main problem in forestry development, and suggested solutions.

Галина Микула
Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СПРАВЛЯННЯ ПДВ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аналіз чинного механізму справляння податку на додану вартість (далі – ПДВ) в Україні засвідчив, що певні його деформації негативно позначаються на загальній економічній ситуації і вимагають негайного усунення, хоча в цілому цей податок залишається важливою складовою податкової системи. Тому, на нашу думку, питання удосконалення механізму його справляння, зокрема на основі запозичення накопиченого досвіду інших країн, залишається складним та актуальним.

Оскільки ПДВ в Україні є основним джерелом надходжень Державного бюджету, розглянемо динаміку його надходжень протягом 2006-2011 рр. (див. табл. 1).

Аналізуючи наведені в табл. 1 дані, можна стверджувати про важливість застосування ПДВ у податковій сфері України, оскільки той має значний вплив на формування Державного бюджету країни загалом. Протягом 2006-2011рр. ПДВ підтверджує статус головного бюджетотворного податку.

На сьогоднішній день все частіше деякі науковці та практики схиляються до питання про повернення в податкову систему податку з обороту або податку з продажу, які успішно функціонують в інших розвинених країнах. Однак, ці види непрямих податків на споживання ускладнюють експортно-імпортні операції та визначення платників та етапу, на якому вони будуть стягуватися теж невідоме. Зважаючи на вищезазначене, заміна ПДВ на податок з обороту та податок з продажу не є доцільною. Тому єдиним виходом із ситуації є вдосконалення податку на додану вартість як такого [4].

Таблиця 1

Динаміка доходів Державного бюджету України за 2006-2011 рр. [2; 3].

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (III квартал)
Доходи Державного бюджету України, млрд. грн	131,95	165,94	231,69	209,7	215,28	284,22
ВВП, млрд. грн	544,15	720,73	948,06	914,72	1094,6	580,03
Податкові надходження бюджету, млрд. грн	94,81	116,67	167,88	148,9	149,5	238,8
Податок на додану вартість, млрд. грн	50,4	59,38	92,08	79,89	75,78	117,15
Темп приросту обсягу надходжень ПДВ порівняно з попередніми роками, %	49,1	17,8	55,1	-13,24	-5,14	54,6
Частка ПДВ у доходах бюджету, %	38,2	35,8	39,7	37,5	35,2	41,2
Частка ПДВ у податкових надходженнях, %	53,2	50,9	54,8	56,8	50,7	49,1
Частка ПДВ у ВВП, %	9,3	8,7	9,7	9,3	6,9	20,2

Можна розглянути декілька варіантів розвитку подій за умови реформи ПДВ. Перший з них пов'язаний зі зниженням ставки, другий спосіб – із диференціацією ставок. Зважаючи на обмеженість надходжень від прямих податків відчутно знизити ставку ПДВ (незважаючи на привабливість такого підходу) досить проблематично.

Зниження ставки вплине на сукупний попит через механізм цін. Оскільки ПДВ нейтральний до різних товарних груп, його зниження рівномірно впливатиме на зниження цін, розширення споживання, сприятиме активізації підприємництва. Звичайно, після зниження ставки не відбудеться негайного зростання його надходжень. Але щодо розміру ставок ПДВ, варто відзначити, що вони мають визначатися не лише бюджетними потребами, а й реальними доходами споживачів.

З метою наближення норм податкового законодавства України з питань справляння ПДВ до відповідних положень ЄС є підстави встановити стандартну ставку ПДВ на рівні 15% і понижену на рівні 0%. Реалізувати такий захід можна лише надзвичайно виважено та поетапно. На користь цього свідчать і тенденції до уніфікації системи непрямого оподаткування та введення середньої ставки ПДВ на рівні 15% у межах формування єдиного європейського ринку [1].

Досвід соціал-демократичних країн показує, що існують два варіанти вирішення цієї проблеми. Перший – надання адресної допомоги малозабезпеченим верствам населення без застосування податкових пільг з ПДВ. Другий – запровадження диференційованої ставки податку [6].

Сьогодні, найбільш прийнятний варіант удосконалення механізму справляння ПДВ – диференціація його базових ставок. Незважаючи на теоретичні переваги однієї ставки ПДВ, на практиці більшість країн застосовують кілька ставок податку. Ставка 20% є домінуючою, оскільки нею оподатковується переважна більшість товарів (робіт, послуг). Нульова ставка застосовується при обчисленні ПДВ у разі реалізації товарів на експорт тощо. Тобто диференціація ставок ПДВ ще доволі вузька. Тому буде доцільним розширення цієї диференціації залежно від загальної економічної ситуації.

Окремі науковці наголошують на доцільності переведення ПДВ із непрямого у прямий метод оподаткування. На їх думку, відображення цього податку через доходи суспільства мало би більш справедливий соціальний аспект, аніж справляння ПДВ на кожному етапі виробництва [1].

Щодо спроб вирішити проблему з відшкодування ПДВ і зменшити борг перед підприємствами, то держава вже деякі з них здійснила. Податкові органи вжили низку заходів щодо забезпечення бюджетного призначення з ПДВ, а саме: упередження "віртуальних" заявок сум ПДВ до відшкодування, посилення контролю за правомірністю заявок до відшкодування, узгодження обсягів відшкодування заборгованості з ПДВ облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП) [5].

Крім проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ, залишається проблемою низька фіскальна ефективність податку, про що свідчить падіння його частки у ВВП (тільки у 2011 році ця частка збільшилась фактично вдвічі).

Також існує необхідність змінити дату виникнення податкового зобов'язання, а відповідно і податкового кредиту з ПДВ. На сьогоднішній день датою виникнення податкових зобов'язань є дата будь-якої з подій, яка відбулася раніше. Така ситуація непосильним тягарем лягає на плечі товаровиробника оскільки повністю впливає на їхні вільні обігові кошти.

Одним із напрямів вдосконалення справляння ПДВ є обмеження діючого переліку пільг, зокрема, пропонуємо залишити тільки ті пільги, що стосуються оподаткування предметів першої необхідності. Доцільно також запровадити спрощене адміністрування ПДВ, що в свою чергу, дасть змогу забезпечити повну прозорість справляння цього непрямого податку.

Примітки:

1. Недодаєва Н.Л., Кавун О.В. Місце ПДВ в реформуванні податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlduvs/2009_2/09_2_4_2.pdf
2. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main&cat_id=77643&stind=11
4. Поколодна О.В., Макаренко Т.В. Необхідність реформування ПДВ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2010_29/10povtrb.pdf
5. Червінська О.С., Демчук Х.Б., Войтків О.В. Податок на додану вартість в доходах державного бюджету та проблеми його відшкодування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_5/298_Czer.pdf
6. Шибунько В. Ставка податку на додану вартість: переваги і недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2011_18_1/files/11shvpad.pdf

Mykula Halyna
Ivan Franko National University of L'viv

WAYS OF IMPROVING THE MECHANISM OF VAT IN DEVELOPING UKRAINE'S ECONOMY

In theses uncovered major problems for VAT in Ukraine. We have studied the role of VAT in total filling budget of Ukraine for the period 2006-2011. After reading them we tried to find methods to improve collection of tax. These include the differentiation of VAT rates, lower VAT rates, improving the mechanism of compensation for the tax credit, transfer the VAT group in direct taxes and more. Also advised to use world's experience, but taking into account the peculiarities of the national economy.

Михайло Миньо
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОВАЙДИНГ ІННОВАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В сучасних ринкових умовах конкурентного середовища виникає потреба в дієвій інноваційній політиці держави. Яка може своєю ефективністю забезпечити конкурентні позиції національної економіки як на вітчизняному так і на світовому ринках. На даний час це може розглядатися як основа розвитку економіки. Прогнози експертів інноваційного бізнесу останнім часом прогнозують стійке економічне зростання, є важливим пріоритетом багатьох розвинених країні, роль інновацій в цьому є досить значною. Згідно з результатами довготермінових досліджень, науково-технічний прогрес та інноваційні технології приносять в США 50 % економічного зростання, у Франції – 76%, у Німеччині – 78% і в Японії – 55%. Інноваційна політика покликана забезпечити збільшення ВВП країни за рахунок використання нових видів виробництв продукції та технологій, а також розширення на цій основі ринків збуту вітчизняних товарів. Це в майбутньому допоможе підвищити добробут населення.

Метою даного дослідження є визначення ключових проблем при здійсненні інноваційної політики України та дієвих заходів щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності українських підприємств.

Під інноваційною політикою слід розуміти комплекс принципів, а саме економічних, правових, організаційних і соціальних методів планування, стимулювання, регулювання та контролю за процесами інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сферах [1].

Вона відображається в тому, що державні органи, та інші владні структури на всіх рівнях визначають цілі та здійснюють заходи щодо перетворення продуктів наукової та науково-технічної діяльності в інновації, та стимулюють перехід традиційних систем на інноваційний шлях розвитку.

Метою інноваційної політики провідних країн світу є сприяння розвитку науки й техніки, підвищення інноваційної активності, покращення екологічної ситуації, а також сприяння розвитку венчурного довгострокового бізнесу. Виходячи з цієї мети, держава визначає пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності та обирає основні шляхи підтримки підприємств, які працюють над виконанням державних інноваційних програм [2, с. 74].

В процесі активізації інноваційної діяльності необхідна участь не тільки органів державного управління, комерційних структур, фінансово-кредитних установ, але й громадських організацій, як на державному, так і на регіональному рівнях.

Найбільш дієвим способом стимулювання інноваційної діяльності є державне фінансування інноваційних проектів, що здійснюється за допомогою пільгових кредитів на інноваційні проекти. Для багатьох українських підприємств джерелом розробки і впровадження інновацій служать власні кошти, оскільки взяти кредити досить не просто. Це відповідно гальмує інноваційний процес, оскільки наші компанії набагато менші за розмірами, ніж іноземні.

Протягом багатьох років накопичилося відставання в науково-технічній і інноваційній сферах. Причиною цього є не низький потенціал вітчизняних досліджень і розробок, а слабка інфраструктура інноваційної діяльності. Ефективність інноваційної політики значною мірою залежить від функціонування сучасної інноваційної інфраструктури. В Україні ж на даний час діють лише окремі типи інноваційних інститутів.

Впродовж 2007-2011 рр. обсяг фінансування інноваційної діяльності змінювався по-різному (табл. 1). В 2009 році, першому післякризовому році, обсяг коштів зменшився на 33,71 % порівняно з попереднім. Але в 2011 він зріс на 19,5% порівняно з докризовим. Хоча можна звернути увагу на те, що обсяг іноземних інвестицій в інноваційну діяльність України зменшився в 40 раз. Останнє можна пояснити недостатньо привабливим інвестиційним кліматом в державі.

Таблиця 1

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами фінансування (у фактичних цінах; млн. грн)

	2007	2008	2009	2010	2011
Всього	10850,9	11994,2	7949,9	8045,5	14333,9
у тому числі за рахунок					
держбюджету	144,8	336,9	127,0	87,0	149,2
власних коштів	7999,6	7264,0	5169,4	4775,2	7585,6
іноземних інвесторів	321,8	115,4	1512,9	2411,4	56,9
інших джерел	2384,7	4277,9	1140,6	771,9	6542,2

До основних причин, які перешкоджають розвитку інноваційних процесів у державі, належать такі:

1) відсутність належного нормативно-правового забезпечення, яке має врегулювати правовідносини у сфері інноваційної діяльності;
2) розрив між необхідним обсягом інвестиційних ресурсів для інноваційної перебудови економіки та фактичним їх обсягом;
3) досить значний ризик розробки інновацій та їх освоєння і відсутність при цьому механізмів щодо страхування цих ризиків;
4) недостатній рівень підготовленості керівників та персоналу до здійснення управління інноваційним процесом;
5) низький рівень інформаційної забезпеченості про новітні технології, їх пропозиції та трансферту на інноваційного ринку, а також його кон'юнктуру;
6) недосконалий патентний захист вітчизняних винаходів.

У зв'язку з цим до основних заходів державної інноваційної політики, які можуть покращити інноваційну діяльність підприємств можна віднести:

- розробку та вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності, механізмів її стимулювання, захисту інтелектуальної власності в інноваційній і науково-технічній діяльності;
- створення комплексної підтримки інноваційної діяльності, розвитку виробництва, підвищення конкурентоспроможності та експорту наукомісткої продукції;
- розвиток інфраструктури інноваційного процесу, до неї належить система інформаційного забезпечення, система експертизи, фінансово-економічна система, виробничо-технологічна підтримка, система сертифікації і просування розробок, система підготовки і перепідготовки кадрів;
- розвиток малого інноваційного підприємництва шляхом формування сприятливих умов для утворення і успішного функціонування малих високотехнологічних організацій та надання їм державної підтримки на початковому етапі діяльності;
- реалізацію пріоритетних напрямків, здатних перетворювати відповідні галузі економіки країни та її регіонів у високотехнологічні і наукомісткі;
- сприяння формуванню інноваційної культури для активізації людського чинника в інноваційній сфері, яка б виконувала роль мотивуючого чинника;
- використання технологій подвійного призначення. Такі технології будуть застосовуватися як для виробництва озброєнь і військової техніки, так і для продукції цивільного призначення;
- розробити нову структуру державного замовлення;
- вдосконалити механізм бюджетних витрат на підтримку інноваційних процесів, надати при цьому їм прозорості і доступності;
- на державному рівні забезпечити підтримку ініціатив органів місцевого самоврядування щодо розроблення інноваційних програм і проекті;
- формування інфраструктуру регіонального ринку інновацій, із забезпеченням переваг у межах компетенції місцевої влади;
- залучення до процесу фінансування інноваційної діяльності альтернативних джерел фінансування: спільні розробки, фінансування замовником кінцевого продукту, одержання кредит в лізинг тощо.
- залучення до інноваційного процесу громадських організацій як на державному так і на місцевому рівнях.
- створення сприятливих інвестиційних умов для залучення іноземних інвестицій в розвиток інноваційної діяльності України.

Отже, на даний час потрібно зробити ряд заходів в інноваційній політиці, що передбачають створення відповідних умов для розвитку такої важливої складової частини економіки як її "інноваційність", що є передумовою для економічного зростання України.

Примітки:

1.Бешлеул І. П. Державна інноваційна політика України http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/15_82045
2. Пічкур О. "Особливості інноваційної діяльності на сучасному етапі" // Інтелектуальна власність. – 2005. – № 1. – 126 с.

Mykhailo Mynio
Ivan Franko National University of L'viv

PROVIDING OF INNOVATIONS: PROBLEMS AND PROSPECTS

In this thesis reveals the need for any effective innovation policy of the state, which can provide very efficient competitive position of the national economy as the domestic and global markets. Currently it can be considered as a basis for economic development.

Олена Миронова
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ІНВЕСТОРА ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ІНДИКАТОРІВ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ

Ринок цінних паперів завжди був привабливим для інвесторів з точки зору можливості отримання додаткового доходу. Класичні операції купівлі акцій (чи будь-яких інших цінних паперів) і отримання доходу (наприклад, у вигляді дивідендів) більш-менш зрозуміла учасникам фондового ринку, проте останнім часом популярності набула ще одна торгівельна стратегія – спекулятивна торгівля. Нею користуються все більша кількість людей, оскільки саме завдяки спекуляціям на фінансових ринках можна отримати значний дохід.

Для того, щоб успішно торгувати на ринку цінних паперів недостатньо лише володіти інформацією щодо фінансових активів, а й вміти швидко аналізувати її, робити правильні висновки для здійснення прогнозу. Для проведення аналізу трейдери використовують фундаментальний та технічний аналіз.

Фундаментальний аналіз включає в себе 3 складові: загальноекономічний чи макроекономічний аналіз, індустріальний аналіз та аналіз безпосередньо компанії-емітента. При макроекономічному аналізі оцінюється загальна економічна ситуація у світі і/чи державі, де здійснює свою діяльність досліджувана компанія. У процесі індустріального аналізу досліджуються показники галузевого рівня. Аналіз компанії-емітента включає в себе оцінку фінансового стану компанії і перспектив його розвитку. Комплексний аналіз дуже складний і потребує великих часових та матеріальних затрат [1].

Технічний аналіз полягає у дослідженні динаміки ринку за допомогою графіків, з метою прогнозування майбутнього напрямку руху цін.

Кожен із інвесторів використовує власну стратегію – хтось використовує лише фундаментальний аналіз, хтось конкретні технічні індикатори, а декому вдається поєднувати вищезазначені методи. Також були створені механічні торгові системи, які дозволяють трейдерам використовувати вбудовані функції для проведення аналізу фінансових рядів. Проте не завжди механічні системи можуть врахувати специфіку здійснюваних операцій, тому постає проблема у побудові математичної моделі, яка б дозволяла не лише врахувати усю специфіку, а й оптимізувати торгівлю трейдера.

Для побудови такої моделі введемо позначення:

Нехай ми володіємо капіталом у розмірі $k(t_0)$, де t_0 – початковий момент часу;

$\Delta c(t) = c(t) - c(t-1)$ – зміна ціни;

$\Delta s(t) = s(t) - s(t-1)$ – зміна позицій на ринку капіталів;

$v(\Delta s(t))$ – вартість зміни позиції (керування позиціями). Це можуть бути транзакційні витрати чи податок із продажу.

Тоді цільову функцію можна буде записати:

$$k(T) = K(t_0) + \sum_{t=t_0+1}^{T} (s(t)\Delta c(t) - v(\Delta s(t))) \to \max \quad (1)$$

Кількість акцій, які необхідно продати чи купити, ми визначимо за допомогою формули (2), яка визначає їх однакову кількість для всіх активів:

$$|\Delta s(t)| = \frac{k(t-1)K}{\sum_{a \in A} c_a(t-1)}, \quad (2)$$

де K – кредитне плече;

a – кількість активів із множини A.

Тоді на початку кожного періоду L визначається деякий стандартний лот для всіх активів, таким чином, щоб

$$M_L = \frac{k(t-1)K}{c_{sum}^{\max}(\tau)} \quad (3)$$

У моделі врахуємо такий технічний індикатор як перетин двох експоненційних ковзних середніх, тому основними параметрами будуть дві довжини усереднення. Зазвичай беруть 9 та 18 [2].

Визначимо функцію $f(\cdot)$, від якої залежить стратегія управління:

$$f(P(t), D1, D2) = EMA(P(t), D1) - EMA(p(t), D2) \quad (4)$$

$$D1 = 9, D2 = 18 \quad (5)$$

Таким чином можна визначити і саме управління:

$$\Delta s(t) = \begin{cases} M_L, f_a \in F_1 : \{(f(c(t-1), D1, D2) > 0{,}01) \cap (f(c(t-2), D1, D2) \le 0{,}01)\} \\ -M_L, f_a \in F_2 : \{(f(c(t-1), D1, D2) < 0)\}, s(t-1) > 0 \\ 0, f_a \in F_3 = F \setminus (F_1 \cap F_2 \cap F_4 \cap F_5) \\ -M_L, f_a \in F_4 : \{(f(c(t-1), D1, D2) < -0{,}01) \cap (f(c(t-2), D1, D2) \ge -0{,}01)\} \\ M_L, f_a \in F_5 : \{(f(c(t-1), D1, D2) > 0)\}, s(t-1) < 0 \end{cases} \quad (6)$$

Множина F_1 включає значення, при яких слід входити у довгу позицію (купувати акції); множина F_2 включає значення, при яких слід виходити з довгої позиції (продавати куплені акції); множина F_3 – значення, при яких трейдеру немає потреби здійснювати торгівлю; множина F_4 – значення, при яких слід входити у коротку позицію (продавати, взяті у борг, акції; множина F_5 – значення, при яких слід виходити у коротку позицію (викуповувати продані акції).

Вимога різниці між ковзкими середніми хоча б в 1 копійці означає рух ціни.

Отже, ми розробили модель оптимального керування акціями на ринку цінних паперів із врахуванням технічного аналізу.

Примітки:

1. Кияница А.С. Фундаментальный анализ финансовых рынков./ Кияница А.С. – СПб. : Питер, 2005. – 288 с.;
2. Аппель Д. Технический анализ. Эффективные инструменты для активного инвестора./ Аппель Д. – СПб. : Питер Пресс. 2007. – 302 с.
3. Теплов С.Е. Исследование и разработка модели спекулятивной торговки и применение гипотезы фрактального рынка капиталов. Автореферат канд. дисс, Москва, 2007.

Olena Myronova
Ivan Franko National University of L'viv

THE MODEL OF OPTIMAL CAPITAL MANAGEMENT INVESTOR BY USING TECHNICAL ANALYSIS INDICATORS

Submitted abstracts related to the development of model management investors capital on the fund market. Each investor uses his own strategy – one using only fundamental analysis, others the specific technical indicators, and still some manage to combine the above methods. Someone is using the system strategies that are mainly mechanical, others – strictly a subjective approach. But not always methods mentioned above can take into account the specifics of transactions, so there is still a problem in building a mathematical model that would allow not only taking into account all the specifics, but also optimizing the trader's commerce.

Олена Міджак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ БОРОТЬБИ З УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

На шляху інтеграції до світового економічного простору, задля створення в Україні ринкової економіки європейського зразка об'єктивно необхідним є функціонування ефективного механізму формування та розподілу бюджетних коштів. Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів в Україні, вражаючі масштаби злочинної діяльності у цій сфері негативно позначаються на обсягах і структурі доходів державного бюджету, гальмують соціально-економічні реформи, зменшують видатки на потреби суспільства.

Про актуальність боротьби з ухиленням від сплати податків свідчить вже те, що лише за 2011 рік податковою міліцією було викрито 4,4 тис. злочинів, з яких 3,7 тис. – тяжкі, виявлено більше двох тисяч злочинів за ухилення від сплати податків, з яких 94% – в особливо великих розмірах. Підрозділами податкової міліції шляхом взаємодії з іншими підрозділами податкової служби було припинено незаконну діяльність 119 так званих „конвертаційних центрів" та забезпечено надходження коштів до бюджету на суму понад 4 млрд. гривень [2]. Звичайно, така сума є мізерною, враховуючи потенційні успішні і невиявлені схеми ухилення від сплати податків та податкові правопорушення у цій сфері.

Проблематика даної теми знаходить своє відображення у численних наукових працях. Зокрема, її вивчали О.С. Задорожній, Ю.Б. Іванов, В.В. Карпова, А.Я. Кізима, А.І. Крисоватий, О.О.Яковенко. Аналіз чинного законодавства та праць науковців свідчить про те, що, незважаючи на значну увагу до злочинів у сфері оподаткування, у вітчизняній практиці й надалі існують труднощі у їх запобіганні та розкритті. Тому метою нашої роботи є пошук ефективних засобів протидії ухиленню від сплати податків в Україні.

Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів у найбільш загальному вигляді може бути розглянуто як сукупність дій осіб (фізичних чи юридичних), які є чи не є суб'єктами підприємницької діяльності, спрямованих на навмисну несплату податків (зборів, інших обов'язкових платежів) шляхом порушення норм чинного податкового законодавства [1].

Отож, мова йде не про мінімізацію податків у рамках податкової оптимізації , що є цілком легальним явищем, а про невідображення суб'єктом підприємництва результатів фінансово-господарської діяльності у податковому обліку, ухилення від сплати податків шляхом втрати первинних бухгалтерських документів, мінімізація доходів підприємства через штучне завищення витрат або зменшення податкових зобов'язань з податку на додану вартість через завищення податкового кредиту, проведення псевдоекспортних операцій, співпраця із "фіктивними" і "транзитними" підприємствами, застосування офшорних схем.

Легко помітити, що якщо розглядати ці способи ухилення як єдиний комплекс, то він покриває, при чому з багаторазовим дублюванням, всі основні сфери діяльності суб'єкта господарювання. Якщо ухилитись від оподаткування не вдалось за допомогою одного способу, то можна вдатися до другого, третього, четвертого.

Вітчизняна податкова практика розрізняє два основних способи боротьби з податковими правопорушеннями: попереджувальні (превентивні) заходи та методи покарання (репресивні) [3].

Щодо перших, то до них належить надання консультативно-методичної допомоги платникам податків, своєчасне висвітлення змін податкового законодавства у пресі, оприлюднення інформації про найбільш типові порушення податкового законодавства та огляд господарської і судової практики.

Так, відповідно до Плану роботи Державної податкової служби України на ІІ квартал 2012 року передбачено такі дії в сфері недопущення порушень та їх своєчасного виявлення [6]:

1. Постійний моніторинг виявлених порушень платниками ПДВ податкового законодавства, що призводять до ухилення від оподаткування;

2. Аналіз стану організації роботи ДПС щодо відпрацювання результатів зіставлення податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ у розрізі контрагентів, з метою виявлення суб'єктів господарювання, які використовуються для ухилення від оподаткування;

3.Вжиття заходів щодо своєчасного відпрацювання підприємств реального сектору економіки, які скористалися послугами „сумнівних" контрагентів для мінімізації чи ухилення від оподаткування;

4. Організація проведення комплексу заходів, спрямованих на виявлення фактів фіктивного банкрутства платоспроможних платників податків та руйнування злочинних схем ухилення від сплати податків з використанням процедури банкрутства;

5. Здійснення внутрішніх тематичних перевірок органів ДПС з питань організації роботи щодо взаємодії органів ДПС при відпрацюванні платників, задіяних у схемах руху сумнівного ПДВ, руйнуванні міжрегіональних схем ухилення від оподаткування;

6. Організація спільно з органами Держмитслужби роботи щодо забезпечення контролю за зовнішньоекономічними операціями, що використовуються у схемах незаконного відшкодування ПДВ та ухилення від оподаткування;

7. Організація заходів із детінізації операцій підприємств-резидентів із офшорними компаніями, що здійснюються з метою ухилення від сплати податків.

Відповідно, за порушення правильності обчислення та своєчасності сплати до бюджету податків, зборів та інших обов'язкових платежів законодавством передбачено адміністративну, кримінальну та фінансову відповідальність.

Стаття 212 Кримінального кодексу України [4], яка передбачає відповідальність за ухилення від сплати оподаткування, більш демократична, гуманніша до недобросовісних платників, ніж попередня у старому кодексі, що діяв до 1 вересня 2001 р. Так, умисне ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), вчинене службовою особою підприємства, установи, організації, яка зобов'язана їх сплачувати, у випадку, якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, карається штрафом від однієї тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Якщо протиправні дії вчинені за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у великих розмірах, караються штрафом від двох тисяч до трьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Якщо ж такі дії вчинені особою, раніше судимою за ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), або якщо вони призвели до фактичного ненадходження коштів в особливо великих розмірах, караються штрафом від п'ятнадцяти тисяч до двадцяти п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років з конфіскацією майна.

Проте у разі, якщо винна особа до притягнення до кримінальної відповідальності сплатила податки, збори (обов'язкові платежі), а також відшкодувала шкоду, завдану державі їх несвоєчасною сплатою (фінансові санкції, пеня), то вона звільняється від кримінальної відповідальності [4].

Аналізуючи світову практику, покарання за ухилення від сплати податків у країнах різні. На противагу вітчизняним штрафам, у Швейцарії за аналогічні дії передбачено 2-5 років ув'язнення, у Німеччині – 5-10 років позбавлення волі. У

Англії двома роками позбавлення волі карається відсутність у фірми відповідної системи заходів щодо процедури викриття фактів порушення податкового законодавства [8].

Вважаємо, в Україні потрібно враховувати досвід більшості розвинених країн світу, де вживаються комплексні організаційно-правові заходи у сфері боротьби з ухиленням від сплати податків, адже, ані попередити злочини у сфері ухилення від сплати податків, ані ліквідувати їх без системного опрацювання практично неможливо.

Сьогодні всі правоохоронні органи України працюють у даному напрямку, але кожен з них робить це ізольовано. Так, ДПСУ складено Методичні рекомендації (орієнтовний алгоритм дій) органів Державної податкової служби по руйнуванню схем ухилення від оподаткування, основною метою розробки яких є формування належної доказової бази у справах про стягнення в дохід держави коштів, отриманих за нікчемними правочинами, як засіб протидії застосуванню схем ухилення від оподаткування недобросовісними платниками [5].

Таким чином ДПСУ вдається оперативно виявити лише фрагменти схеми ухилення від сплати податків, складенням яких в єдине ціле зараз ніхто не займається. Епізодичний характер взаємодії контролюючих органів, необхідність чіткої координації їх діяльності вимагає створення спеціального міжвідомчого органу з питань координації державного контролю. Це забезпечило б організацію взаємодії на якісно новому системному рівні.

Окрім того, в останні роки економісти-теоретики все більше покладають надії на інституціональні методи боротьби з ухиленням від податків. Інституційні методи зниження ухилення від податків спрямовані на створення в суспільстві таких умов діяльності суб'єктів економіки, коли приховування об'єктів оподаткування буде комерційно невигідним господарюючому суб'єкту, або ж буде пряме зацікавлення платити податки. До таких методів можна віднести: надання податкових пільг для фірм з хорошою репутацією, створення умов, що стимулюють контроль одних суб'єктів економічних відносин за сплатою податків іншими суб'єктами, підвищення податкової культури.

Отже, необхідним сьогодні є як вироблення комплексу правових, організаційно-управлінських заходів, так і альтернативних дій, спрямованих на виявлення і попередження правопорушень у сфері оподаткування, притягнення до адекватної відповідальності за порушення податкового законодавства із врахуванням прав та інтересів платників податків. Реформи повинні здійснюватись комплексно, адже, як уже неодноразово підтверджувалось сучасними реаліями, на кожну міру держави несумлінний платник податків швидко знаходить протидію.

Примітки:

1. Задорожній О.С. Ухилення від сплати податків: характеристика способів злочинної діяльності / О.С. Задорожній // Науковий вісник Національного університету ДПС України : зб. наук.-техн. праць. – Сер.: Економіка, право. – 2009. – №(47). – С. 295-300;
2. Звіт про виконання Плану основних питань економічної та контрольної роботи Державної податкової служби України на 2011 рік, затвердженого наказом ДПА України від 08.02.11 №74 / Плани та звіти роботи ДПС України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sts.gov.ua/data/material/000/001/54349/0.doc
3. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент : навч. посібн. / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима, В.В. Карпова. – К. : Вид-во "Знання", 2008. – 525 с.;
4. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14;
5. Лист Державної податкової адміністрації України від 03.02.2009 N 2012/7/10-1017 «Щодо руйнування схем ухилення від оподаткування та стягнення коштів за нікчемними угодами» із направленими Методичними рекомендаціями (орієнтовний алгоритм дій) органів державної податкової служби по руйнуванню схем ухилення від оподаткування та формуванню доказової бази у справах про стягнення коштів, отриманих за нікчемними угодами / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v2012225-09;
6. План роботи Державної податкової служби України на II квартал 2012 року / Плани та звіти роботи ДПС України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sts.gov.ua/data/material/000/005/59064/0.doc
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17;
8. Яковенко О.О. Адміністративно-правові засади реалізації контролю у сфері оподаткування як функції управління / О.О.Яковенко / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studrada.com.ua/content/яковенко-оо-адміністративно-правові-засади-реалізації-контролю-у-сфері-оподаткування.

Olena Midzhak
Ivan Franko National University of L'viv

IMPROVEMENT OF THE TAX EVASION COUNTERACTION IN UKRAINE

The article examines the tax evasion as an illegal practice where a person, organization or corporation intentionally avoids paying its true tax liability. Considering numerous cases of tax evasion in Ukraine, its destroying effort on Ukrainian economy there is urgent need to set up new methods of prevention and counteraction to the tax evasion that are represented in this paper.

Марія Мороз
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИКО-ІГРОВА МОДЕЛЬ КОРУПЦІЇ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Корупція є однією із найактуальніших економічних та соціальних проблем національного розвитку. Повною мірою це стосується й України, високий рівень корумпованості якої визнано її політичним керівництвом, законодавчим органом, вітчизняними та зарубіжними аналітиками, міжнародними інституціями. Корупція в сучасних умовах стала чинником, який загрожує національній безпеці і конституційному ладу України. Це явище негативно впливає на різні сторони суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну і правову сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини.

Корупція як соціально-економічна проблема являється предметом наукових досліджень протягом більш ніж 30 років. Першою працею з моделювання корупції як такої вчене співтовариство звикло вважати статтю С. Роз-Аккерман „The Economics of Corruption" [2]. За наступні роки були створені сотні моделей, описані різні аспекти і варіації перебігу процесів корупційної діяльності. Подальше дослідження і розроблення теоретично обґрунтованої розширеної версії корупційної взаємодії і є метою даної статті.

Розглядається статична дворівнева теоретико-ігрова модель множинної корупції з застосуванням методів ієрархічного управління при одночасному врахуванні умов сталого розвитку. Суб'єктами ігрового взаємодії є: офіційна особа, яка видає

квоти на ресурс, що здатний до відновлення, і збирає податки на його видобування, далі іменована як гравець А (суб'єкт верхнього рівня), і підприємство, що займається добуванням та переробкою цього ресурсу, іменоване в подальшому , як гравець В (суб'єкт нижнього рівня).

Базова теоретико-ігрова ієрархічна взаємодія здійснюється відповідно до принципу гарантованого результату Ю. Б. Гермейера для гри класу Г2 [3] з додатковими припущеннями,що обоє учасників обізнані про значення всіх екзогенних параметрів. Гравець А одноосібно призначається відповідальним за дотримання в системі умови сталого розвитку для уникнення надмірного видобування гравцем В ресурсів, що виражається в штрафуванні останнього при видобуванні ресурсу понад квоту (з урахуванням хабарів).

Взаємодія гравців здійснюється наступним чином: гравець А, який володіє інформацією про значення всіх екзогенних параметрів, розраховує вигідність своїх дій щодо можливого вибору власних стратегій і потенційної реакції гравця В. Далі гравець А, реалізуючи механізм спонукання, визначає функції заохочення, роблячи спочатку найбільш прибуткові для себе стратегії-реакції гравця В вигідними і для самого гравця В, але не обмежуючи при цьому області стратегій останнього. На наступному етапі гравець А з урахуванням цих функцій реалізує механізм примусу, визначаючи найбільш вигідний для нього діапазон квот Q_v, звужуючи тим самим область стратегій гравця В до вигідних гравцю А значень. Зважуючи на це, гравець А визначає оптимальні для себе стратегії і робить хід. Гравець В реагує на нього вибором взяток (тим самим «докуповуючи» собі необхідні ресурси при потребі) і частку вилучення з урахуванням оптимальності ходу відносно своєї цільової функції і обмежень, накладених механізмом примусу.

Математична модель виглядає наступним чином:

Завдання гравця А:

$$J_v = (c_1 * p_\beta * u^{k_1} - M * \rho(U_v, u)) \to \max_{q \in Q_v} \max_{p \in P^{U(q)}} \min_{u \in R(p,q)}; \quad (1)$$

Завдання гравця В:

$$J_u = (c_2 * (1 - p_\beta) * u^{k_2} * (1 - \beta_p - \beta_a) \to \max_{u, v \beta_p, \beta_a}; \quad (2)$$

Обмеження:

$$q_\beta = q; \quad (3)$$

$$u \in [0; 1 - q_\beta]; \quad (4)$$

$$U_v = [0; a + \lambda * \beta_a - d_a]; \quad (5)$$

$$p, p_\beta, q \in [0;1]; \quad (6)$$

$$p_\beta = p - \gamma * \beta_p + d_p; \quad (7)$$

$$d_p \in [0; \gamma]; \quad (8)$$

$$d_a \in [0; \lambda]; \quad (9)$$

$$a \in [0;1]; \quad (10)$$

$$k_1, k_2, \lambda, \gamma > 0; \quad (11)$$

$$\beta_a, \beta_p \geq 0; \quad (12)$$

$$M \to +\infty. \quad 13)$$

Параметри моделі мають наступне значення: $U -$ область сталого розвитку, тобто безліч часток вилучення, добування ресурсу в рамках яких не призведе до безповоротного виснаження його запасів; $a -$ розмір області стійкого розвитку; $u -$ частка вилучення ресурсу гравцем В (є в управлінні гравця В); $p -$ податкова ставка на вилучення ресурсів (є в управлінні гравця А); $p_\beta -$ податкова ставка з врахуванням хабара; $q -$ частка ресурсу, яку необхідно залишити в системі для забезпечення відтворення ресурсу. Безпосередньо квота, яка визначається як $(1-q)$ (є в управлінні гравця А); $q_\beta -$ частка ресурсу з урахуванням хабара; *M* - нескінченно велика штрафна константа, яка являє собою величину штрафу гравця А в разі порушення умов сталого розвитку; $p(\cdot) -$ функція відстані для множин, що є індикатором порушення умови сталого розвитку (умова вважається порушеною, якщо $u \notin U_v$); $\gamma -$ ефективність *p*-корупції, тобто величина, на яку гравець А знизить податкову ставку за умови, що гравець В віддасть йому весь можливий дохід; $\lambda -$ ефективність *a*-корупції, – величина, на яку гравець А розширить законодавчо встановлені рамки галузі сталого розвитку за умови, що Ведений віддасть йому весь можливий дохід ; $d_p -$ жорсткість *p*-корупції як величини прихильності гравця А по відношенню до гравця В стосовно зниження податкової ставки; $d_a -$ жорсткість *a*-корупції як величини прихильності гравця А по відношенню до гравця В стосовно розширення області сталого розвитку; $\beta_p -$ частка від можливих доходів гравця В спрямована на незаконну зміну податкової ставки (є в управлінні гравця В); $\beta_a -$ частка від можливих доходів гравця В спрямована на незаконне розширення галузі сталого розвитку (є в управлінням гравця В); $c_1 -$ прибутковість

угоди для гравця А на одиницю добутого гравцем В ресурсу; c_2 – прибутковість угоди для гравця В на одиницю добутого ресурсу з урахуванням витрат на його видобування і переробку; k_1 і k_2 – технологічні коефіцієнти використання ресурсу для гравця А і гравця В відповідно.

В моделі одночасно присутні два підвиди корупційної взаємодії: *р-корупція* – зміна податкової ставки на видобування ресурсу внаслідок взятки; *а-корупція* – розширення галузі сталого розвитку внаслідок взятки.

Вдосконалимо підхід до оцінки жорсткості корупції, яка враховуватиме можливість надання декількох видів хабарів, результатом чого стало виявлення параметра:

$$I_{ap} = 1 - \frac{d_p}{\gamma} - \frac{d_a}{\lambda} \in [-1;1] \qquad (14)$$

який був названий індикатором сумарної відносної жорсткості (ІСВЖ), за допомогою якого в моделі (1) - (13) можна виділити наступні підвиди корупції: м'яка (при I_{ap} = 1); напівм'яка (при $I_{ap} \in$ (0, 1)); помірна (при I_{ap} = 0); напівжорстка (при $I_{ap} \in$ (-1, 0)); жорстка (при I_{ap} = -1).Як показав аналіз моделі, жорсткість корупції істотно впливає як на розмір, так і на існування областей реакцій гравця В.

Дослідження моделі можна здійснити в два етапи. На першому аналітично була вирішена задача нелінійної оптимізації (1), (3) - (13) для пошуку та ідентифікації областей реакції гравця В, а також з метою пошуку оптимальних значень параметрів управління гравця В над кожною із знайдених областей. Параметри управління гравця А в задачі (1), (3) - (13) вважаються вільними, оскільки, згідно будови моделі, гравець В не може мати на них прямого впливу. Інші параметри (крім управління гравця А) вважалися відомими. В результаті проведеного дослідження моделі були знайдені точки, які є границями областей, перетин яких з областю управління гравця А дозволяє вказати доходи обох гравців, які істотно відрізняються один від одного за типами реакції гравця В.На другому етапі аналізу моделі були отримані вирази, за допомогою яких можна визначити оптимальні стратегії-реакції гравця В, а саме величини «оптимальних» стратегій-хабарів (над відповідними видами областей) та обчислити оптимальні доходи обох гравців[1].

Створену економіко-математичну модель було розглянуто на одному із басейнів залізорудної промисловості України, що дозволило розробити конкретні схеми поведінки підприємців для оптимізації поставлених цілей, а також перевірити достовірність даної моделі при оголошенні тендерів, призначенні державних дотацій, субсидій, квот і т.п. Практична значущість даної роботи визначається тим, що дана модель не відноситься до якої-небудь вузької предметної області і може бути використана в різних областях застосування.

Примітки:

1. Денін К.І. Математична модель множинної корупції в умовах стійкого розвитку / Денін К.І. // Управління великими системами. - 2009. - No.24. - С. 169-186
2. Rose-Ackerman S. The Economics of Corruption / Rose-Ackerman S. // Journal of Political Economy. - 1975. - N 4. - P. 187-203
3. Гермейер Ю. Б. Игри с непротивоположними інтересами / Гермейер Ю. Б. - М.: Наука, 1976. - 346 с

Mariya Moroz
Ivan Franko National University of L'viv

GAME-THEORETICAL MODEL OF CORRUPTION IN THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Two-level hierarchical game model of quotes allocation with plural venal activity is analyzed using hierarchical control methods to suit the conditions of sustainable development. The Follower's response sets and optimal players' payoffs are considered. Corruption classification according to its rigidity is proposed.

Наталія Чопко, Марія Моцьо
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день заклади розміщення та харчування в Україні функціонують у складних економічних умовах: велика конкуренція, низький рівень заробітної плати при великій кількості безробітніх, пасивна інвестиційна діяльність, втрата міжнародних партнерів тощо. Це призводять до неспроможності підприємства працювати у повну силу. Саме тому в сучасних умовах велике значення набуває пошук нових шляхів щодо стимулювання праці персоналу як головного фактора розвитку організації. Адже жодна організація не стане ефективно функціонувати, якщо не буде розроблена оптимальна модель мотивації, що спонукатиме конкретного індивіда і колектив у цілому до досягнення особистих і колективних цілей. Цим обумовлюється і актуальність даної теми.

На думку багатьох практиків і теоретиків менеджменту, шлях до покращення процесу управління лежить тільки через вирішення саме проблем мотивації праці, яка є не тільки однією з функцій управління, але, без перебільшення можна сказати, еквівалентом за своєю значимістю всім іншим управлінським функціям.

Об'єктом дослідження у науковій праці є готельно-навчальний комплекс (ГНК) "Гетьман" заснований на приватній власності, засновником якого є Фонд Державного майна та віднесений до Міністерства культури та туризму України. Предметом діяльності готелю є надання платного житла для туристів та жителів міста, надання послуг харчування (у готелі є ресторан і бар), інших додаткових послуг тощо.

ГНК "Гетьман" був безперервним лідером у своїй галузі, але у зв'язку із збільшенням конкуренції на ринку, зменшенням попиту на його продукцію економічне становище погіршилось, місце готелю посіли більш молодіші, розвинені заклади. Тому для збільшення ефективності діяльності даного підприємства, потрібно переглянути управління персоналом в цілому, і звернути велику увагу на мотивацію персоналу.

В основі системи мотивації праці на підприємстві виділяють дві основні групи потреб: матеріальні та духовні, а відповідно це передбачає функціонування двох основних підсистем стимулювання персоналу: матеріальної і моральної. У ході дослідження даного готельного господарства було виявлену наступну діючу систему мотивації:

Нематеріальна мотивація у ГНК "Гетьман" застосовуються як до конкретного співробітника, так і реалізовуються безадресно і проявляється наступним чином:

- адресна нематеріальна мотивація, до якої належить привітання співробітників з днем народження чи іншою визначною подією від керівництва та членів колективу (у нематеріальній формі); словесні заохочення керівниками за якісно виконану роботу;

- до безадресної нематеріальної мотивації відноситься проведення спільних корпоративних заходів (проведення корпоративних свят, прогулянок, лекцій виключно зусиллями самих працівників); соціальний пакет, який можна розділити на дві частини: базовий і додатковий. До першої відносять щорічна відпустка, оплата лікарняного, пенсійне страхування, до другої – оплату навчання, надання кредитів і позик на особисті потреби, оплата харчування (обіди); надання керівному персоналу позики на придбання житла.

Щодо матеріальної мотивації у готельно-навчальному комплексі "Гетьман", то варто вказати на її однобічне спрямування а саме виключно на керівний персонал: рівень заробітної плати працівників вищих ланок є достатньо високий, при тому їм виплачуються матеріальна допомого та премії і винагороди, що носять системний характер (щоквартально); періодична оцінка задоволеністю працею персоналу готелю.

Керівництво готелю "Гетьман" не може в даний час повпливати на цю ситуацію, так як існують багато недоліків у діючій системі управління персоналом. Дана ситуація ще ускладнюється такими обставинами:

- в період кінець 2008 р. – перша половина 2009 р. втратили чинність ряд договорів про співпрацю із міжнародними партнерами, і в результаті зменшилась кількість постійних клієнтів; причина – збільшення кількості готелів такого типу, але з кращими умовами і сервісом;

- у пошуках клієнтів незамітно зросли ціни на послуги, однак якість надання залишилась незмінною;

- розвиток персоналу практично не здійснюється, у тому числі атестація не проводиться, що зумовлює непідготовленість працівників готелю до нових інформаційних систем;

- нестача висококваліфікованих працівників, що у свою чергу призвело до погіршення роботи усього персоналу і надання послуг.

При таких умовах розвитку нематеріальна мотивація при правильній побудові роботи може стати тим головним фактором підвищення ефективності діяльності організації. Ми пропонуємо розглянути ряд таких заходів, які зможуть покращити не тільки систему мотивації, але і систему управління персоналом. По перше, це впровадження методів удосконалення системи стимулювання персоналу: підвищення сприятливого психологічного клімату, розвиток системи управління конфліктами, формування і розвиток організаційної культури. По-друге, реалізувати конкретний набір заходів, що дозволить підняти дану систему мотивації персоналу готелю на більш високий рівень: вдосконалення системи нематеріального стимулювання за рахунок розробки програми корпоративного тренінгу командо утворення; публічне визнання "перший в професії" з врученням символічних призів і пам'ятних подарунків; посилення уваги до професійних свят, ювілейних та святкових дат як самого підприємства, так і його працівників.

По-третє, керівництву готелю слід дотримуватись певних правил у роботі із своїми підлеглими: зробити роботу персоналу цікавою; керівникам бажано бути більш уважним до ініціативи, що проявляється співробітниками; навчитися поводитися зі своїми підлеглими як з особистостями; намагатися якомога активніше залучати підлеглих до активної участі в справах організації; проаналізувати співвідношення покарань і заохочень співробітників організації; давати працівникам можливість зростання; необхідно встановити якісну і кількісну потребу в навчанні основних категорій працівників.

І, останнє, це розроблення нової системи оплати праці. Запропонована нами система враховує не тільки вартість робочої сили, а й трудовий внесок кожного працівника, що дозволяє зробити заробітну плату стимулом працювати добре, а також вирішує питання недостатньої оплати праці. Крім стандартних доплат і премій, ми пропонуємо варіанти підвищення тарифної ставки (окладу) працюючих, що діють в період від атестації до атестації (тобто рік), а так само варіанти щомісячних додаткових виплат за досягнення певних результатів (результуючі виплати). Доцільно запровадити систему участі кожного працівника в прибутку організації, що покликана підвищити зацікавленість кожного співробітника в успіху підприємства.

Запропоновані нами заходи є цілком реальними для даного підприємства, їх впровадження сприятиме підвищенню продуктивності роботи підприємства та забезпеченню ефективності управління мотивацією праці персоналу. Це сприятиме розвиткові організації, зміцненню позицій підприємства, зменшенню плинності кадрів та розвитку кадрового потенціалу.

Nataliya Chopko, Mariya Mots'o
Ivan Franko National University of L'viv

MOTIVATION OF THE PERSONNEL AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES

The present system of motivation of staff in the company "Getman", consisting of two mainsubsystems: tangible and intangible are analyzed, the authors found positive aspectsand shortcomings of the existing system, a set of measures to improve the system of motivation, interaction rules a guide with staff proposed in the theses.

Михайлина Мудь
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки важливим залишається питання щодо можливості раціонального фінансового забезпечення регіонального та місцевого самоврядування. Місцеві податки та збори, що є основою дохідної бази місцевих бюджетів, на даний момент часу не виконують своєї функції по мобілізації необхідних коштів для надання можливості ефективного виконання функцій органами місцевого самоврядування.

Сьогодні в Україні місцеві податки та збори є одним із головних економічних інструментів державного регулювання та важливим джерелом доходів місцевих бюджетів. Починаючи з 2011 року система місцевого оподаткування зазнала суттєвих змін у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу України (зі змінами та доповненнями) [1], яким було внесено зміни до структури місцевих податків та зборів. Дані зміни призвели до докорінної зміни складової дохідної частини місцевих бюджетів, оскільки було ліквідовано ті місцеві податки та збори, що складали основу доходів, а саме ліквідовано комунальний податок, ринковий збір, збір за надання дозволу на розміщення об'єктів торгівлі. На їх зміну введено в дію такі місцеві податки і збори, як податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір.

Прийняття Податкового кодексу України стало суттєвим кроком вперед у процесі адміністрування місцевих податків і зборів в Україні, проте залишається проблема щодо оптимізації ставок податків рівню розвитку тих чи інших регіонів України. Відсутність та неврахування реальних можливостей того чи іншого регіону в частині визначення обсягу надходжень від адміністрування місцевих податків і зборів спричиняє посилення податкового навантаження та унеможливлення будь-якого стимулювання розвитку економіки. Відповідно порушується принцип єдності, повноти, достовірності, гласності податкової та бюджетної системи в Україні. Тому сьогодні вкрай важливо проведення аналізу оподаткування місцевими податками і зборами, а також пошук перспективних напрямів посилення їх фіскального значення з метою утвердження в Україні збалансованої ринкової системи.

Метою дослідження є проведення аналізу діючої системи місцевого оподаткування в Україні та визначення основних її недоліків з наведенням можливих напрямів удосконалення в умовах збалансування ринкової економіки України відповідно до європейського досвіду.

Дослідження процесу формування місцевих бюджетів довело те, що на сучасному етапі розвитку ринкової економіки України місцеві органи влади не володіють достатніми ресурсами для ефективного виконання економічних та соціальних функцій на своєму рівні.

Згідно Податкового кодексу України кількість місцевих податків та зборів істотно зменшилась – з чотирнадцяти місцевих податків та зборів залишили чотири [4, ст. 10]. Так, в цілому, місцеві податки і збори необхідні для забезпечення місцевих органів влади необхідними коштами для виконання своїх зобов'язань перед місцевою громадою. Тому, що кошти, які зібрані на місцях використовуються більш ефективно й заощадливо, ніж виділені центральним урядом. Тобто діє спрощена структура місцевого оподаткування.

Фактично залишаються три «старих» збори: за провадження деяких видів підприємницької діяльності; за місця для паркування транспортних засобів та єдиний податок. Та вводяться «нові»: податок на нерухоме майно, крім податку на земельні ділянки та туристичний збір. Введення податку на майно стане найбільш стабільним доходом для місцевих бюджетів, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Цей податковий платіж виступає як оплата вартості суспільних товарів і послуг, що пропонуються місцевими органами влади, оскільки домовласники й підприємці обирають місце проживання, що забезпечує оптимальне співвідношення вартості майна і якості суспільних послуг. Вартість майна збільшується, якщо місцеві органи влади пропонують якісні суспільні послуги [3, с.293]. Це сприяє підвищенню ролі місцевого оподаткування.

Введення туристичного збору, який, на відміну від курортного збору, буде справлятиметься на всій території України – цей збір збільшує об'єкт оподаткування, такий податок можна застосувати на більшій території внаслідок більшої кількості об'єктів туризму порівняно з курортними місцями.

До позитивних надбань Податкового кодексу України в частині механізму адміністрування є прив'язка ставок податку до прожиткового мінімуму відповідно до законів України про державний бюджет на поточний рік, що в свою чергу полегшує процес прогнозування показників надходжень коштів та дозволяє здійснювати прогнозування економіки в країні. Крім цього це дозволить нівелювати можливість зриву надходжень та неодержання відповідного обсягу коштів від встановлених податків та зборів.

До основних недоліків існуючої системи місцевого оподаткування в Україні, на думку І.О.Луніної, варто віднести[4, с. 17]:

- невеликий перелік місцевих податків та зборів порівняно з іншими країнами, де їх кількість сягає 50-100;
- відсутність права органів місцевого самоврядування на встановлення власних податків і зборів на своїй території;
- відсутність зацікавленості представників місцевої влади у додатковому залученні коштів шляхом стягнення місцевих податків і зборів;
- відсутність взаємозв'язку між рівнем суспільних послуг, що надаються на певній території, з податковим навантаженням на населення;
- неефективність окремих податкових ставок, що не дозволяє забезпечити стабільних надходжень до місцевих бюджетів;
- незначну фіскальну роль місцевих податків та зборів у зведеному бюджеті України .

За такої системи часто не враховуються регіональні особливості та втрачаються певні фіскальні можливості. Наприклад, на місцях завжди є свої особливі об'єкти оподаткування, які можуть відчутно поповнити доходи місцевих бюджетів, що дозволить спрямувати додаткові кошти на вирішення економічних і соціальних проблем регіонів.

Враховуючи усі аспекти розвитку місцевого самоврядування, для забезпечення ефективного та збалансованого розвитку економіки необхідно розширити перелік місцевих податків, які б виступали у якості плати населення за надані місцеві послуги, тобто шляхом запровадження нових податків і зборів, надання статусу місцевих окремим загальнодержавним податкам, за рахунок введення місцевих акцизів на тютюнові та алкогольні вироби, що обмежувало б вживання шкідливих для здоров'я людини товарів. При цьому вони повинні мати цільове використання. А також, актуально було б запровадити місцеві екологічні податки, збори за розміщення новозабудов у центральній частині міста, вдосконалити справляння гастрольного збору. Доцільно встановити місцеві збори за послуги, що надаються комунальними службами: за прибирання вулиць, вивіз сміття, утилізацію відходів. Можна ще ввести штрафні санкції за несвоєчасне вивезення сміття, які сплачували б контори, що відповідають за його вивіз.

В умовах сьогодення зарубіжний досвід переконує, що в Україні також є можливість і перспективи для запровадження податків на цінні папери, на біржові операції, грошові капітали, приріст капіталу, на право розміщення офісів у центральній частині міста. Таким чином основними напрямами податкової політики у сфері місцевого оподаткування є[5]:

- забезпечення реалізації основних принципів податкової і бюджетної політики, спрямованої на створення міцної фінансово-економічної бази;
- створення стабільної законодавчої бази оподаткування, з метою збільшення податкових надходжень до бюджетів місцевого самоврядування;
- удосконалення структури податкових органів;
- активізація роботи з підвищення правової культури населення;
- посилення державного контролю за додержанням чинного законодавства щодо оподаткування, справляння передбачених законом місцевих податків і зборів.

Узагальнюючи результати дослідження, можна стверджувати, що діюча на сьогодні в Україні система місцевих податків і зборів, як і податкова система країни в цілому, потребує постійного удосконалення, оскільки вона повинна забезпечувати як і достатній рівень надходження до місцевих бюджетів, так і можливість виконання органами місцевого самоврядування

усіх функцій по забезпеченню місцевих громад на високому рівні соціального та економічного розвитку. Тому існування місцевих податків і зборів відповідає, в першу чергу, інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування, оскільки такі платежі є виключно їх фінансовою базою. Слід зазначити, що неефективність системи місцевого оподаткування в Україні спричинена недосконалою системою адміністрування цих податків. Тому, унаслідок цієї проблеми, навіть, при закріпленні достатнього кола платників податків і раціональної ставки податку, місцеві бюджети недоотримають значні кошти.

Отже, пошук шляхів збільшення обсягу місцевих податків і зборів повинен йти не лише в напряму простого збільшення платників податків та розширення бази оподаткування, а й у напрямку вибору таких податків і встановлення таких платників, які б забезпечували невеликі адміністративні витрати та ефективний податковий контроль при достатньому обсязі надходжень, що надасть можливість створити надійне джерело дохідної частини місцевих бюджетів.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI, із змінами та доповненнями станом на 20 лютого 2012 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. Бартчук Ю.А. Шляхи реформування системи місцевого оподаткування в Україні / Ю.А.Бартчук // Актуальні проблеми державного управління в системі соціального та економічного розвитку українського суспільства. Збірник наукових праць. – 2011 р. – №1(4) – С. 82-84.
3. Величко О. Іноземний досвід реформування податкової системи / О. Величко, І Дмитренко // Економіст. – 2009. – №7. – С. 120-123.
4. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 10-19.
5. Найдьонов В. Про реформування податкової системи / В. Найдьонов, О. Махмудов // Економіка України. – 2010. – №1. – С. 78-83.

Myhajlyna Mud
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF LOCAL TAXATION IN UKRAINE

This article analyzes the main aspects of local taxation after the adoption of a new Tax Code of Ukraine. It compares the specificity of local taxes and duties collecting before and after the tax law reformation.

Вікторія Музика
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Ключова складова довготривалого успіху підприємств – розроблення та ефективна реалізація стратегічних планів діяльності, які комплексно враховують вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства, особливості економічних процесів та їх тенденції тощо. Стратегічне планування допомагає підприємствам вийти з безнадійних ситуацій, які сформувались зовні та всередині підприємства.

Однією з найважливіших підсистем корпоративної стратегії є виробнича стратегія, що являє собою довгострокову програму конкретних дій зі створення і реалізації продукту організації. Виробнича стратегія спрямована на використання і розвиток усіх виробничих потужностей організації для досягнення стратегічної конкурентної переваги.

Проблеми стратегічного планування, стратегічні моделі вибору виробничих стратегій розвитку розглядають у своїх працях вітчизняні та зарубіжні науковці. Особливе місце варто відвести науковим працям І. Ансоффа, В. Василенка, В. Герасимчук, О. Дація, А. Дєгтяра, Л. Довгань, П. Друкера, І. Жалінської, Г. Кіндрацької, О. Ковтуна, М. Корецького, М. Круглової, О. Мельник, Б. Мізюка, А. Міщенка, А. Наливайка, В. Нємцова, С. Оборської, О. Орлова, Г. Осовської, А. Стрікленда, О. Сумця, О. Фіщук, Л. Швайки, З. Шершньової, Т. Ткаченка, О. Тумара, Р. Тяна та інших авторів.

Виробнича стратегія (Production Strategy) полягає в розробці загальної політики і планів використання ресурсів фірми, націлених на максимально ефективну підтримку її довгострокової конкурентної стратегії. Виробнича стратегія, у сукупності з корпоративною стратегією (Corporate Strategy), охоплює весь спектр діяльності компанії і допускає довгостроковий процес, що покликаний забезпечити фірмі можливість швидко реагувати на будь-які неминучі зміни в майбутньому.

Стратегія виробництва стосується налагодження виробничого процесу підприємства і його успішного функціонування. Ця стратегія окреслює (визначає) довгострокову політику підприємства щодо нарощування виробничих потужностей і матеріально-технічного забезпечення виробництва продукції відповідно до маркетингової стратегії підприємства. В сучасних умовах, коли спостерігається існування “ринку споживача”, виробничу стратегію формують на основі маркетингової, оскільки кожне підприємство намагається знайти і краще вивчити свого споживача і лише на цій основі визначатися щодо організації виробництва відповідної продукції. Тому ця стратегія повинна, зокрема, відображати товарну субстратегію маркетингової (товарно-ринкової) стратегії.

Особливий предметний зміст виробничої стратегії розкривається в її основних позиціях:

1. Основні стратегічні рішення з виробництва, які треба прийняти на задану стратегічну перспективу.
2. Формулювання й обґрунтування можливих варіантів основних стратегічних рішень з виробництва.
3. Доробка прийнятих основних стратегічних цілей з виробництва до рівня конкретних стратегічних вказівок
4. Розробка за кожною стратегічною вказівкою адекватного набору конкретних дій і заходів.
5. Системне зведення заходів і дій за кожною позицією в цілісну виробничу стратегію як органічну програму відповідних конкретних дій.

Слід наголосити, що ведучий елемент виробничої стратегії, так само як і будь-якої іншої спеціалізованої стратегії, - це її особливі стратегічні цілі. При правильно поставленому процесі розробки, корпоративної стратегії система цілей операційної стратегії повинна логічно випливати з міні стратегії організації. Операційна стратегія підтримує стратегію організації таким чином, що у центрі уваги знаходилися завдання, сформовані з урахуванням потреб клієнта.

Виробнича стратегія покликана вирішувати такі основні завдання: планування виробництва відповідно до корпоративної, конкурентних і функціональних стратегій підприємства; створення системи контролю за реалізацією виробничих планів і завдань у стратегічні строки; раціональне використання виробничих фондів, зростання фондовіддачі; раціональне використання особистого фактора виробництва і зростання продуктивності праці; систематичне оновлення техніки і обладнання; оновлення технологій, постійне освоєння ресурсозберігаючих технологій; вдосконалення

організації виробництва; вдосконалення організації праці і її оплати; покращення умов праці; економія ресурсів, зниження собівартості продукції; інтенсифікація виробництва; розвиток мотиваційних механізмів; та інші завдання.

Вибір адекватної виробничої стратегії для конкретного підприємства залежить не лише від бачення його керівників, власників, але значною мірою від основних характеристик підприємства (профілю виробництва, розміру підприємства, витрат на інноваційну діяльність, ключових факторів успіху тощо).

Зокрема, З.Є. Шершньова виділяє такі основні (загальні) *альтернативні стратегії орієнтації виробництва (альтернативи стратегії орієнтації виробництва): стратегія виробництва, спрямована на повне задоволення попиту.* Передбачає виробництво продукції адекватно потребам ринку. При цьому запаси на складах готової продукції є мінімальними, а витрати на виробництво можуть бути великими через часті зміни попиту; *стратегія виробництва, зорієнтована на пересічний попит.* Передбачає нагромадження запасів певних товарів при раптовому зменшенні попиту і задоволення реальних потреб ринку за рахунок цих нагромаджень; *стратегія виробництва, зорієнтована на задоволення (урахування) реально існуючого мінімального попиту.* Передбачає відсутність нереалізованих запасів продукції і можливість недовантаження потужностей, коливання виробництва тощо; *стратегія використання існуючого виробничого потенціалу,* яка передбачає такі альтернативи, як: виробництво продукції на виробництві, що функціонує, модернізацію виробництва, технічне переобладнання виробництва, реконструкцію виробництва, кооперацію тощо; *стратегія створення нового виробництва* згідно з вимогами (завданнями) корпоративної та бізнес-стратегій; *стратегія запровадження змін у технологічному процесі,* яка передбачає запровадження (використання) нових методів виготовлення продукції, нових матеріалів та сировини тощо, згідно з вимогами (завданнями) корпоративної та бізнес-стратегій; *стратегія запровадження змін в організації виробництва,* які зумовлюють зміни у номенклатурі, обсягах і якості продукції тощо: зміна спеціалізації, диверсифікація, інтеграція, конверсія, оптимізація виробничих процесів, зміна розміщення виробництва за підрозділами і географічно тощо, згідно з вимогами (завданнями) корпоративної та бізнес-стратегій.

Найпоширенішими стратегіями виробництва, на думку М.Х. Корецького, А.О. Дєгтяра, О.І. Дація, є: диверсифікація, спеціалізація, диференціація, концентрація, реконструкція, зниження собівартості.

Зазвичай виробничі стратегії підприємств спрямовані на такі результати, як: удосконалення, модернізація, реорганізація чи організація нового виробництва; оптимізація співвідношення підрозділів інфраструктури підприємства та оптимізацію основного виробництва підприємства.

Згідно із сучасною концепцією виробничих стратегій до їх складу також входять: стратегія мотивації праці, що визначає пріоритети мотиваційних комплексів внутрішньої, зовнішньої позитивної мотивації і зовнішньої негативної мотивації. Вона орієнтує на формування адекватного мотиваційного механізму; стратегія науково-технічного розвитку й організації праці, впливу науково-технічного розвитку на потребу в трудових ресурсах; стратегія розвитку трудового потенціалу підприємства, формування необхідних компетенцій тощо.

Отже, кожну виробничу стратегію необхідно розглядати поряд із типовими виробничими стратегіями, узгоджуватись з ними. Адже, наприклад, стратегія інноваційної перебудови виробництва, його техніко-технічної бази, автоматизації потребує відповідного розвитку компетенцій, кваліфікації персоналу тощо.

Viktoria Muzyka
Ivan Franko National University of L'viv

THE ESSENCE OF THE PRODUCTION STRATEGY AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

The theme of production strategy, its influence on the development of enterprise are described at the article. A key factors of external and internal environment of the operation of the business, especially the economic processes and their trends are pointed out. Strategic planning helps businesses get out of bad situations that formed outside and inside the company.

Марта Музика
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В США: ФОРМИ ЗДІЙСНЕННЯ, ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ

Багаторічний зарубіжний досвід у сфері медичного страхування свідчить про високу ефективність різноманітних моделей та систем медичного страхування та страхування здоров'я. Нажаль не завжди такі моделі ефективно функціонують. Проблема медичного страхування – одна з найгостріших у США. Близько 14% ВВП країни становлять витрати на медицину, при цьому багато жителів США не мають коштів на оплату візиту до лікаря та покупку ліків.

На сьогодні у США медичне страхування є добровільним і майже повністю здійснюється за рахунок роботодавців. Страхування від хвороб – найпоширеніший вид страхування за місцем роботи, однак наймачі зовсім не зобов'язані його надавати. Не всі американські службовці одержують таку страховку. Все-таки в найбільш великих компаніях медичне страхування є майже невід'ємною умовою. Також в США присутні певні федеральні (соціальні) програми для певних верств населення. Зараз у США існує дві форми здійснення медичного страхування: компенсаційне та «керованих послуг».

Найпоширенішим є так зване компенсаційне страхування, або страхування «плати за послуги». При цій формі страхування роботодавець виплачує страховій компанії страхову премію за кожного працівника, забезпеченого відповідним полісом. Потім страхова компанія оплачує чеки, представлені лікарнею або іншою медичною установою або лікарем. У такий спосіб оплачуються послуги, що входять у страховий план. Звичайно страхова компанія покриває 80% видатків на лікування, за інше повинен платити сам застрахований. Існує альтернатива – так званих «керованих послуг». Число американців, охоплених цим видом страхування, швидко збільшується. У цьому випадку страхова компанія укладає контракти з лікарями, іншими медичними працівниками, а також з установами, включаючи лікарі, на надання всіх послуг, передбачених цим видом страхування. Звичайно медичні установи одержують фіксовану суму, що виплачується заздалегідь за кожного застрахованого. У цей час уряд США також сплачує більше 40% видатків на охорону здоров'я в рамках основних програм – «Медікейд» (Medicaid) і «Медікер» (Medicare) [2].

У 1965 році була заснована програма Medicare – одна із федеральних програм медичного страхування для населення старшого віку. З 1972 року ця програма стала обслуговувати інвалідів. Вона складається з двох основних частин:

А. Лікарняне страхування: оплата лікарняних послуг, деяких форм домашнього догляду.

В. Додаткове медичне страхування: оплата візитів до лікаря, амбулаторних послуг і послуг незалежних лабораторій.

На відміну від обов'язкового лікарняного, додаткове страхування здійснюється на добровільній основі. У 2002 році 34,6 млн. літніх громадян і 6мон. Інвалідів одержали допомогу по частині А. Послугами частини В скористалися відповідно 32,9

і 5,2 млн. У тому ж році середня сума відшкодованих коштів на обслуговування одного пацієнта за програмою лікарняного страхування склала 3689 дол., а за програм додаткового страхування – 2915 дол. Медичне обслуговування в США є одним із найдорожчих у світі, тому програма Medicare не спроможна покрити 100% його вартості. Зокрема, не повністю оплачується тривале перебування в лікарні, стоматологічні послуги, перевірка зору, виготовлення окулярів.

Інша федеральна програма – Medicare розрахована на надання медичної допомоги незаможним, які мають дохід нижче рівня бідності. У 2002 році вона обслуговувала 44,3 млн. чоловік. Але не кожний американець, дохід якого є нижчим за рівень бідності, може бути включений до цієї програми. Medicaid поширюється тільки на родини з дітьми, вагітних жінок, людей похилого віку, сліпих, інвалідів, а також людей, які страждають на такі захворювання, як туберкульоз, деякі форми раку. Так само як і Medicare, програма не оплачує 100% витрат на лікування.

Ще одна програма має назву CHILDREN'S HEALTH INSURANCE PROGRAM (CHIP). Відповідно до цієї програми діти не старше 19 років мають право на одержання дешевої або навіть безкоштовної медичної страховки. CHIP покриває візити до лікарів, оплату медикаментів, перебування в госпіталі і т.д. Але в кожному штаті можуть бути свої правила.

Крім цих програм існують також місцеві, муніципальні й окружні програми. Серед них виділяють такі широко відомі організації, як «Блакитний хрест», «Блакитний щит», «Організація підтримання здоров'я» (ОПЗ). «Блакитний хрест» і «Блакитний щит» - це об'єднання місцевих організацій, орієнтованих на медичне обслуговування населення окремих штаті і регіонів. «Блакитний хрест» оплачує лікування в лікарнях, з якими укладені відповідні договори. «Блакитний щит» забезпечує лікування у фахівців, які входять до цієї системи. Обидві організації контролюють якість лікування.

Діяльність ОПЗ регламентується державою. ОПЗ сама розробляє й оплачує повний лікувальний процес. Клієнт вносить заздалегідь фіксовану суму за медичне обслуговування протягом певного часу незалежно від реальної вартості лікування. Різниця між ОПЗ і страховими організаціями в тому, що страховики надають можливість витрати лікаря і лікарню своїм застрахованим, а в ОПЗ лікар і лікарня призначаються цією організацією, причому вона ж несе відповідальність за якість лікування. Мережа державних госпіталів для військовослужбовців надає безкоштовну медичну допомогу військовослужбовцям і ветеранам війни.

Незастраховані по обов'язковому медичному страхуванню категорії населення мають можливість купити поліси добровільного медичного страхування. Слід зазначити, що в страхових компаніях США клієнти по медичному страхуванню повинні частково оплачувати витрати у фіксованому (від 50 до 250 дол.) або дольовому (20%) розмірах. У страховій термінології це відповідає застосуванню безумовної франшизи.

Однак, незважаючи на таку різноманітність послуг, поза сферою уваги всіх цих видів медичного страхування в США виявляється більша частина населення країни. Приблизно 44 млн. американців (з них – третина дітей) не мають медичної страховки, а 77 млн. мають так звану «переривну страховку», тобто у певні періоди не мають жодної (наприклад, у разі втрати роботи). Щорічно більше 18 тис. американців гинуть тільки через те, що в них немає медичної страховки, і вони не в змозі оплатити медичну допомогу [1].

Згідно із дослідженням, проведеним Institute of Medicine (недержавна організація, яка проводить незалежні експертизи в медичній сфері для Конгресу США), незастраховані люди, у яких виявлено рак грудей, мають на 50% більше шансів померти, ніж застраховані. Також значно більше шансів розпрощатися з життям у незастрахованих жертв нещасних випадків, діабетиків і гіпертоніків.

Недосконалість системи медичного страхування прямо або побічно стосується всіх жителів країни. І справа не тільки в соціальній незахищеності більшої частини населення. Наприклад, якщо в лікарню поступає незастрахований пацієнт, вона не має права відмовити йому в обслуговувані. Витрати на його лікування в прихованому вигляді перерозподіляють між застрахованими пацієнтами. Це призводить до подальшого зростання вартості страхування.

Щорічно органи влади різного рівня змушені витрачати до 30 млрд. дол.. на покриття витрат незаможних. Ще приблизно 5 млрд. дол.. «дарують» їм медики, які часто погоджуються надати медичну допомогу безкоштовно. Витрати на обслуговування незастрахованих хворих (а вони такі самі, як і витрати на застрахованих) частково перекладаються на застрахованих, а частково покриваються держбюджетом. Однак це не знижує гостроти проблеми [1].

З огляду на це, система медичного страхування в США повинна реформуватися, так палата представників конгресу США схвалила план президента Барака Обами по реформуванню системи охорони здоров'я. 10 – літня реформа забезпечить медичною страховкою 36 мільйонів американців. Реформування системи охорони здоров'я США передбачає, що страхове покриття повинне поширюватися на всіх американців. Протягом наступних десяти років, система охопить ще 32 млн. поки ще не застрахованих американців [3].

Таким чином, у США медичне страхування тісно пов'язане із трудовою діяльністю. Економіка медичного обслуговування в США – парадоксальне об'єднання недоліків та надмірностей. США витрачають на охорону здоров'я 14% валового прибутку – більш ніж будь-яка країна в світі і, в той же час, більш ніж 15% населення американців не мають ніякого фінансового захисту від великих витрат на медичну допомогу у зв'язку з відсутністю у них страхових медичних полісів.

Примітки:

1. Машина Н.І. Міжнародне страхування: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.;
2. Тлуста Г.Ю Медичне страхування в США: теорія та практика функціонування//Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2011. – 35-39 с.;
3. Медичне страхування в США зроблять більш доступним/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http//news.ligazakon.ua/2009/11/9/18358.htm;

Martha Muzyka
Ivan Franko National University of L'viv

MEDICAL INSURANCE IN THE USA: FORMS OF REALIZATION, PROBLEMS OF FUNCTIONING AND POSSIBILITY OF REFORMATION

In the article researches the working mechanism of the medical market insurance of the USA and forms of realization medical insurance. Found out the problems of functioning of market of medical insurance and its possibility of reformation.

Галина Мулінська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИНЦИП НЕЗАЛЕЖНОСТІ В АУДИТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ЗАХОДИ УСУНЕННЯ ЗАГРОЗ

Незалежність аудиту є одним із найважливіших принципів аудиторської діяльності та основною відмінною рисою аудиту від інших видів фінансового контролю. В умовах подолання наслідків Світової економічної кризи, розгортання трансформаційних процесів та зростання недовіри серед користувачів до правдивості інформації, наданої у фінансових звітах, зростає необхідність забезпечення принципу незалежності аудиту, оскільки саме завдяки йому гарантується об'єктивність здійснення перевірки та формулювання аудиторського висновку.

Метою дослідження є порівняння тлумачення принципу незалежності та заходів усунення загроз щодо належного дотримання цього принципу у національному та міжнародному законодавстві.

Проблеми, пов'язані із принципом незалежності в аудиторській діяльності, досліджували такі науковці, як Н. С. Шалімова, О. Ю. Редько, В. І. Подольський, М. В. Кужельний, М. Т. Білуха, З. В. Гуцайлюк, С. Ф. Голова та інші.

Наукова новизна роботи полягає у порівняльному зіставленні підходів до розуміння незалежності аудиту та заходів щодо усунення її загроз у різних нормативно-правових актах.

Вимоги та порядок дотримання принципу незалежності аудиторської діяльності регламентуються такими документами:

– на міжнародному рівні: Кодекс етики професійних бухгалтерів, Міжнародний стандарт контролю якості 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудит та огляд історичної фінансової інформації, а також інші завдання з надання впевненості, та надають супутні послуги» (далі – МСКЯ 1), Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності;

– на національному рівні: Закон України «Про аудиторську діяльність», Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» (далі – ПНПКЯ 1), Положення про забезпечення незалежності аудитора та інші закони України, в яких наводяться вимоги щодо незалежності аудиторів [1].

Проте актуальною на сьогодні залишається проблема взаємоузгодженості національного і міжнародного законодавства, оскільки навіть в тих положеннях Закону України «Про аудиторську діяльність» та Кодексу етики, які начебто є схожими, є багато невідповідностей та суперечностей.

Відповідно до Положення про забезпечення незалежності аудитора від 24.12.2009 № 209/5, незалежність - це можливість вираження професійної думки та професійна поведінка в ході проведення аудиту та надання інших аудиторських послуг, уникнення фактів та обставин, що можуть поставити під загрозу професійне судження аудитора та дозволяють діяти чесно з об'єктивністю та професійним скептицизмом [2].

Таке ж тлумачення незалежності із незначними відмінностями подається і в Кодексі професійної етики аудитора. У цьому Кодексі дещо ширше розкривається сутність незалежності думки: «це така спрямованість думок, яка дає можливість надати висновок без будь-якого впливу, що може ставити під загрозу професійне судження, і діяти чесно з об'єктивністю та професійним скептицизмом».

За Кодексом, на незалежність потенційно впливають загрози власного інтересу, власної оцінки, захисту, особистих та сімейних стосунків та тиску. Аудиторська фірма та пересічні виконавці (члени групи з надання впевненості) зобов'язані залишатися незалежними, враховуючи умови, в яких вони здійснюють практику, та наявні застережні заходи для усунення загроз чи зменшення їх до прийнятного рівня. МСА та Кодекс взагалі класифікують застережні заходи на три широкі категорії:

– застережні заходи, встановлені професійною організацією, законодавчим чи регулювальним органом;
– застережні заходи на підприємстві клієнта з надання впевненості;
– застережні заходи в межах власних систем та процедур фірми [3].

В українському законодавстві, зокрема у Положенні про забезпечення незалежності аудитора загрозами незалежності вважаються факти та обставини, що можуть поставити під загрозу професійне судження аудитора. У цьому Положенні зазначаються випадки, у яких забороняється проведення аудиту та випадки, у яких фірма зобов'язана застосувати застережні заходи, направлені на зменшення виявлених загроз незалежності, а також детальніше і конкретніше, ніж у Кодексі професійної етики аудитора, розглядаються застережні заходи.

З метою усунення або зменшення до прийнятного рівня загроз незалежності, фірма зобов'язана, в залежності від виду загроз, здійснити заходи з:

1. Обговорення загрози незалежності з найвищим управлінським персоналом клієнта, наприклад, з наглядовою радою або аудиторським комітетом.
2. Залучення додаткового аудитора для огляду виконаної роботи чи надання необхідних консультацій.
3. Усунення фінансового інтересу члена групи із завдання з надання впевненості чи іншої особи, що має прямі родинні стосунки з членом групи із завдання з надання впевненості, або доведення їх фінансового інтересу до частки (розміру), яка є несуттєвою.
4. Усунення аудитора з групи із завдання з надання впевненості від участі в аудиторській перевірці або з групи із завдання з надання впевненості.
5. Припинення ділових стосунків між фірмою та клієнтом, крім аудиту та надання інших аудиторських послуг.
6. Скорочення ділових стосунків між фірмою та клієнтом настільки, щоб фінансова частка стала несуттєвою, а відносини – явно несуттєвими.
7. Відмова від здійснення господарських операцій, інших ніж аудиторських, між фірмою та клієнтом чи зменшення їх обсягу до розмірів, що не створюють загрози незалежності.
8. Створення, за можливості, такої схеми обов'язків у групі із завдання з надання впевненості, щоб відповідно аудитор не займався питаннями, за які несе відповідальність інша особа, що має прямі родинні стосунки з членом групи із завдання з надання впевненості.
9. Здійснення політики та процедур для надання своїм працівникам повноважень повідомляти керівництву фірми про будь-які загрози незалежності та об'єктивності.
10. Розгляду відповідності чи необхідності зміни плану для виконання завдання з надання впевненості.
11. Перевірки контролю якості виконання завдання з надання впевненості.

12. Впровадження політики та процедур, які зобов'язують працівника фірми повідомляти керівництво, якщо працівник веде серйозні переговори про працевлаштування у клієнта з надання впевненості.

13. Ротації (не менш як один раз на сім років) керівника групи із завдання з надання впевненості.

14. Здійснення політики та процедур, що забороняють персоналу приймати управлінські рішення для клієнта з надання впевненості або приймати відповідальність за такі рішення.

15. Отримання фірмою підтвердження від клієнта з надання впевненості стосовно визнання його відповідальності за результати роботи, виконаної фірмою.

16. Проведення зовнішнього огляду контролю якості.

17. Здійснення консультування з третьою стороною, зокрема, з професійним регуляторним органом чи з іншим аудитором.

18. Здійснення політики та процедур щодо впровадження та моніторингу контролю якості виконання завдань з надання впевненості.

19. Здійснення політики та процедур забезпечення якості та контролю.

20. Здійснення інших заходів, передбачених стандартами аудиту [2].

Для досягнення оптимального результату у боротьбі із загрозами незалежності аудиту треба комплексно аналізувати застережні заходи, що зазначені як в міжнародному, так і в національному законодавстві. Наслідком цього аналізу має стати продукування уніфікованого підходу до ефективного забезпечення незалежності аудиту, який враховуватиме зарубіжний і національний досвід.

Отже, у правовому забезпеченні незалежності аудиту на міжнародному та національному рівнях існує проблема неузгодженості, що призводить до суперечностей і непорозумінь, яку треба вирішувати шляхом уніфікації і стандартизації законодавства з урахуванням особливостей аудиту і аудиторської діяльності в Україні. Важливим питанням є оптимізація системи внутрішнього аудиту та посилення державного контролю за діяльністю Аудиторської палати України, як це є в багатьох країнах світу, з метою ефективного виконання покладених на неї функцій, зокрема і дотримання принципу незалежності. Необхідно забезпечити безумовне дотримання та вдосконалення заходів щодо усунення загроз незалежності, що дозволить отримати об'єктивну аудиторську думку та зберегти репутацію професії аудитора у суспільстві.

Примітки:

1. Шалімова Н. С. Законодавче регулювання вимог щодо забезпечення незалежності аудиту на Україні: проблеми та напрямки удосконалення. . *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_1/076-083.pdf*;

2. Положення про забезпечення незалежності аудитора від 24.12.2009 № 209/5. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: apu.com.ua/files/ris/811558647.doc;*

3. Кодекс професійної етики аудитора. Професійна незалежність аудитор. Науково-практичний коментар/ За науковою редакцією доктора економічних наук, професора Редько О.Ю./ *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://spilka-audit.org.ua/library/124-kodeks-profesynoyi-etiki-auditora-profesyna-nezalezhnst-auditora.html*.

Halyna Mulinska
Ivan Franko National University of L'viv

THE PRINCIPLE OF INDEPENDENCE IN AUDIT: LEGAL PROVISION AND THREAT-AVOIDING MEASURES

Approaches to interpreting independence of audit in national and international legislation are analyzed. The documents ruling the requirements and procedures of maintaining the principle of independence of audit are discussed. The measures of avoiding threats to the independence of audit are determined.

Ірина Мушинська
Львівський національний університет імені Івана Франка

АКЦИЗНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Стабільність і ефективність системи оподаткування передусім залежить від впровадження та належного використання оптимальної моделі формування достатньої доходної бази бюджетів різних рівнів, в тому числі і за рахунок основного їх джерела – податкових надходжень. Одним з податків, що наповнюють бюджет Україні є акцизний податок, однак, на сучасному етапі розвитку України в механізмі його справляння та адміністрування наявні певні проблеми та неузгодженості. Про їх гостроту свідчить як рівень «тіньового» обігу підакцизних товарів, так і наявні диспропорції між економічними показниками відповідних секторів економіки та фіскальною ефективністю застосування акцизного податку для оподаткування окремих груп вказаних товарів.

Вирішення проблем в системі справляння та адміністрування акцизного податку забезпечить можливість зростання надходжень до бюджету без зростання рівня відповідного податкового навантаження, хоча на даний час Україна взяла курс на його поступове підвищення, що в цілому сприяє гармонізації національного податкового законодавства до вимог ЄС.

Проблемам оптимізації акцизного оподаткування з позиції фіскальної достатності та економічної ефективності присвячено наукові дослідження Боровика П.М., Дриги А.Б. Ладиженської В.О., Макаренка В.В., Хлєбнікової І.І. та інших.

Метою даної роботи є висвітлення основних проблем у сфері акцизного оподаткування в Україні та виявлення тенденцій щодо його подальшого удосконалення.

Акцизний податок – це непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включають до ціни цих товарів (продукції). Товари, оподатковувані акцизами, володіють загальною характерною рисою: попит на ці товари мало еластичний щодо рівня доходу. Крім того, ці товари можуть мати монопольно високі ціни, які слабко впливають на попит. Акцизний податок належить до категорії специфічних акцизів і є найбільш давньою формою оподаткування через відносну просту оцінку та порядок стягнення. Цей платіж справляється в Європі та і на території України уже кілька століть[2].

У деяких країнах система акцизного оподаткування вельми широка і включає значний перелік товарів. В Україні акцизним податком обкладаються спирт, лікеро-горілчана продукція, виноробна продукція, пиво, тютюн та тютюнові вироби, транспортні засоби, нафтопродукти, скраплений газ тощо[4].

В структурі надходжень акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів помітно, що в загальній сумі акцизного податку, сплаченого платниками до бюджету в останні роки найбільші надходження забезпечено завдяки трьом

групам товарів: нафтопродукти, алкогольні напої, тютюнові вироби. Основні надходження акцизного податку з числа ввезених на територію України товарів забезпечили тютюнові вироби, виноробна продукція та алкогольні напої[4].

Останніми роками через підвищення рівня тінізації виробництва підакцизних товарів в Україні, внаслідок невідповідності розміру ставок акцизного податку цінам на підакцизну продукцію, частка акцизного податку в структурі податкових надходжень державної казни дещо скоротилась.

Незважаючи на численні зміни до законодавства, що регулює виробництво та обіг підакцизних товарів, сьогодні зберігається тенденція до використання різноманітних схем ухилення від сплати акцизного податку та інших податків економічними агентами, які пов'язані з даною сферою. Наявність таких схем викликана як недосконалістю законодавчої бази, так і проблемами в адмініструванні акцизного податку в Україні. Головним чинником втрат бюджету від ненадходження акцизного податку є суттєва величина незаконного виробництва та обігу спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів, що є також одним із каналів відтоку грошових коштів до „тіньового" сектора економіки. За окремими оцінками експертів лише по лікеро-горілчаній продукції величина „тіньового" сектора досягає 30%[3].

Можна виділити і інші схеми зниження величини об'єкта оподаткування акцизним податком. Зокрема, це стосується: ввезення підакцизних товарів поза митним контролем; здійснення „псевдоекпорту" підакцизних товарів; декларування товарів на фіктивні фірми; заниження митної вартості імпортованих товарів; переміщення товарів за фіктивними документами; використання необлікованого спирту при виробництві лікеро-горілчаної продукції; використання підроблених марок акцизного податку; заміна при маркуванні безпосереднього об'єкту оподаткування[3].

Варто зазначити, що частину недоліків акцизного оподаткування в Україні було ліквідовано під час роботи над відповідним розділом Податкового Кодексу України[5].

Так, згідно з Податковим Кодексом України[5] із 2011р. збільшено перелік об'єктів оподаткування акцизним податком, насамперед за рахунок операцій з реалізації: конфіскованих підакцизних товарів, підакцизних товарів, що визнані безхазяйними, підакцизних товари, ввезених на митну територію України зі звільненням від оподаткування акцизним податком до закінчення терміну такого звільнення[1].

До позитивних новацій Податкового Кодексу, що,з одного боку, дещо зменшили фіскальний потенціал акцизу, а з іншого, – сприяють подальшій нормалізації відносин з урядами та бізнесовими колами інших країн слід віднести розширення переліку операцій, звільнених від оподаткування за рахунок ввезення на Україну підакцизних товарів:

- для дипломатичних представництв та консульських установ іноземних держав;
- що використовуються як сировина для виробництва на території нашої країни інших підакцизних товарів;
- що надходять у вигляді міжнародної технічної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів[1].

Проте навіть після прийняття Податкового Кодексу України, акцизне оподаткування залишається далеким від досконалості, адже цей платіж нині має ще більший фіскальний потенціал, та за окремими позиціями його регулюючі властивості стали менш відчутними.

З цієї причини акцизне оподаткування в Україні потребує суттєвого вдосконалення, яке слід проводити шляхом унеможливлення тіньового обігу підакцизних товарів, а також забезпечення виконання цим платежем не лише фіскальних завдань, але й регулюючих функцій.

Що до практичних шляхів удосконалення механізму справляння акцизного податку, то ними можуть бути:

1) мораторій на підвищення розмірів ставок цього платежу протягом тривалого періоду (3-5 років);
2) запровадження більш захищених від підробок акцизних марок на алкогольні і тютюнові вироби;
3) розширення прав та підвищення відповідальності працівників податкових та митних органів, задіяних у сфері контролю за виробництвом і обігом підакцизних товарів;
4) розширення переліку підакцизних товарів за рахунок ювелірних виробів та інших предметів розкоші;
5) наближення механізму справляння акцизного податку до вимог відповідного законодавства ЄС;
6) вдосконалення державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів;
7) підвищення ефективності акцизних складів на підприємствах-виробниках підакцизної продукції;
8) збалансування фіскальної та регулюючої складової використання акцизного податку з лікеро-горілчаної та тютюнової продукції.

Таким чином, із вище сказаного можна зробити висновок, що механізм справляння та адміністрування акцизного податку в Україні не є досконалим, оскільки йому притаманна низка проблем, які потребують нагального вирішення на рівні держави. В подоланні недоліків акцизного оподаткування України особливу увагу доцільно приділити боротьбі з незаконним виробництвом і обігом підакцизних товарів, а, отже, законодавчим та іншим центральним органам виконавчої влади необхідно зосередитись на розробці практичних заходів щодо вдосконалення роботи податкових та митних органів стосовно недопущення тіньового обігу підакцизних товарів.

Примітки:

1. Боровик П. М., Ладиженська В. О. Проблеми акцизного оподаткування в Україні // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3(25). – С. 103-107;
2. Дрига А.Б. Активізація акцизного оподаткування в регулюванні соціальних процесів // Фінанси України. – 2001. – №5. – С. 95–105;
3. Макаренко В.В. Напрями вдосконалення адміністрування акцизного збору в Україні // Інноваційна економіка. – 2010. – №2. – С. 252-256;
4. Хлєбнікова І.І. Стан і умови акцизного оподаткування // Актуальні Проблеми Економіки. – 2010. – №4. – С. 228-235;
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI (із змінами і доповненнями) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.

Iryna Mushynska
Ivan Franko National University of L'viv

EXCISE TAXATION IN UKRAINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Solving problems in the administration of excise tax is one of the ways to increase revenue of budget. Solving problems in the system for collecting and administering the excise tax would allow revenue growth without the corresponding increase in tax burden, although at present Ukraine is working towards its gradual improvement, which generally contributes to the harmonization of national tax legislation with EU requirements.

Оксана Назаркевич
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Перехід України на інноваційний розвиток є принципово важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Урядом визначені основні засади науково-технологічного та інноваційного розвитку, сформульовані завдання з ефективного використання інтелектуального потенціалу нації, організовано роботу технопарків, фондів, затверджено низку державних цільових програм.

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку, яка проголошена Концепцією економічної стабілізації і зростання в Україні і Законом України «Про інноваційну діяльність», вимагає від суб'єктів господарювання докорінної перебудови всієї системи державного управління, створення на основах сучасних концепцій управління стратегій інноваційного розвитку регіонів та механізмів реалізації їх власного інноваційного потенціалу [2].

В Україні державне управління економічними процесами все частіше переходить на регіональний рівень. Стратегічним планом розвитку регіону є регіональна стратегія.

Базовим інструментом реалізації інноваційної політики стали так звані Стратегії розвитку інноваційного потенціалу регіону, метою яких є підвищення рівня використання знань і нових технологій, а також формування на цій основі конкурентних переваг регіону.

Стратегія формування інноваційного потенціалу регіону передбачає реалізацію сукупності спланованих заходів, спрямованих на виявлення інноваційного потенціалу або забезпечення стабілізаційних інноваційних процесів у регіоні на основі структурних перетворень. Реалізація стратегії передбачає проведення структурної перебудови інноваційної діяльності регіону, виходу на зовнішній ринок з наукомісткою продукцією і завоювання обох ринків за рахунок високих споживчих якостей традиційної і пропозиції новітньої продукції [3].

Пріоритетними напрями реалізації цієї стратегії є :

- формування та розвиток бази інновативних знань як передумови на шляху формування інноваційного потенціалу;
- реформування наукового сектору економіки регіону.

Процес розроблення стратегії розвитку інноваційного потенціалу регіону повинен складатися з наступного переліку і обсягу робіт [1]:

- стратегічний аналіз соціально-економічного розвитку регіону;
- визначення місії і стратегічних цілей політики регіонального розвитку. Стратегічними цілями для регіонів із низьким рівнем інноваційного потенціалу є формування регіональної інноваційної системи та реструктуризація інноваційної діяльності регіону. Для регіонів із середнім рівнем інноваційного потенціалу стратегічною ціллю є накопичення та розвиток інноваційного потенціалу;
- визначення основних пріоритетів розвитку регіону;
- розроблення стратегії розвитку інноваційного потенціалу регіону з можливими сценаріями розвитку регіону:

1) інерційний – передбачає збереження наявного портфеля ресурсів як бази соціально-економічного зростання, а також консервацію методів та форм експлуатації даних ресурсів;

2) сценарій відтворення ресурсного портфеля – збільшення потоку інвестицій у регіон та суттєве нарощення адміністративних зусиль регіональної влади;

3) сценарій, заснований на новому портфелі ресурсів (мобільна робоча сила; конкурентоспроможні технології; інфраструктурна і правова доступність національного та міжнародного ринку; велика контрактна база).

4) створення механізми інноваційного розвитку регіону;

5) визначення параметрів показників результативності реалізації стратегічних цілей інноваційного розвитку;

6) виділення етапів реалізації стратегії інноваційного розвитку регіону;

7) розроблення зведеного фінансового плану реалізації стратегії;

8) відбір плану заходів органів регіональної влади у напрямі забезпечення виконання стратегії;

9) оцінка показників результатів реалізації стратегії;

10) створення системи моніторингу.

Отже, слід зазначити, що в контексті загальносвітових тенденцій Україна потребує термінової розбудови інноваційної моделі розвитку. Рівень загальної ефективності інноваційної діяльності в країні визначається інтегральним рівнем застосування інновацій в регіонах. Головну роль у підвищенні інноваційної активності регіону відіграє вибір та реалізація стратегії розвитку інноваційного потенціалу регіону.

Примітки:

1. Федулова Л. І. Методологічні підходи до розроблення стратегії інноваційно-технологічного розвитку регіону / Л. І. Федулова // Стратегічні пріоритети: наук.-аналіт. щокварт. зб. Національного інституту стратегічних досліджень. – 2010. №2(15). – С. 130-138.
2. Костіна Л. М. Механізм формування комплексної стратегії інноваційного розвитку промислових регіонів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / Лариса Миколаївна Костіна. – Донецьк. – 2005. – 20 с.
3. Інтелектуально-інноваційний розвиток регіону в контексті євроінтеграції / НАН України, Інститут регіональних досліджень; Наук. ред. Л. К. Семів. – Львів, 2009. – 483 с. – (Сер. «Проблеми регіонального розвитку»).

Oksana Nazarkevych
Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGY FORMING FOR INNOVATION POTENTIAL OF THE REGION

In theses considered the role of innovation processes in supporting of region competitiveness. Defined strategy of developping for innovation potential of the region, the basic instrument for the realisation of innovation policy and priorities of this strategy realisation. Researched the list of works necessary to develop the strategy of the region innovation potential.

Лідія Назарян, Ігор Крупка
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ПОТОКИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Фінансова система ринкової економіки початку XXI ст. досягла надзвичайно високого рівня розвитку як у національному, так і в міжнародному масштабі. Це виявляється в таких процесах, як: високий ступінь концентрації

фінансових ресурсів на макроекономічному рівні; висока мобільність та взаємозв'язок фінансових ринків на базі новітніх інформаційних технологій; багатоманітність фінансових інструментів макро- та мікроекономічної політики; глобалізація фінансових відносин тощо. Тому аналіз руху міжнародних фінансових потоків у світовій та національній фінансових системах є актуальним питанням на сучасному етапі розвитку економіки, особливо після фінансової кризи, яка запустила механізм перебудови економічної системи світу.

Дослідженню теоретичних та практичних засад глобалізаційних процесів, у тому числі міжнародних фінансових потоків, приділялася велика увага. Багато досліджень у цій сфері проводили такі вітчизняні науковці як С.Я. Боринець, О.Д. Данілов, А.І. Даниленко, О.Д. Василик, А.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, Е.О. Костирко, І.О. Лютий, О.М. Мозговий, О.І. Рогач, М.І. Савлук, І.Я. Софішенко, С.І. Ткаленко, та ін. Серед зарубіжних науковців необхідно виділити Р. Брейлі, Є. Бріпсена, А. Гропеллі, А. Іполарда, Дж. Кейнса, С. Майєрса, А. Поммерета, Е. Прасада, У. Шарпа, С. Шмуклера.

Мета роботи є визначити основні теоретичні аспекти міжнародних фінансових потоків, проаналізувати їх рух в економіці України, а також визначити перспективи залучення міжнародних фінансових потоків в національну економіку. Об'єктом дослідження роботи є міжнародні фінансові потоки у вітчизняній економіці, а предметом – відносини, що виникають в процесі руху фінансових потоків на сучасному етапі розвитку світового господарства.

Міжнародні фінансові потоки – це потоки фінансових ресурсів, що зумовлені економічною діяльністю суб'єктів світового господарства і здійснюють балансування попиту та пропозиції на грошовий капітал. Узагальнюючи форми міжнародних фінансових потоків, можна виокремити такі основні канали їх руху: валютно-кредитне і розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів та послуг; зарубіжні інвестиції в основний та оборотний капітал; операції з цінними паперами та різними фінансовими інструментами; валютні операції на світовому валютному ринку; фінансове сприяння іншим країнам та державні внески в міжнародні організації.

Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, зменшити технічну та технологічну відсталість національного господарства, домогтися конкурентоздатності вітчизняної продукції на світовому ринку. Тому одним із шляхів розв'язання проблеми є залучення міжнародних фінансових потоків. Сучасна спрямованість розвитку вітчизняної економіки характеризується міжнародною регіональною інтеграцією та участю України в міжнародних економічних зв'язках.

Кризові процеси та інфляція призвели сьогодні до порушення оптимальних співвідношень між національними заощадженнями та інвестиціями у вітчизняну економіку. Як наслідок, не повністю використовуються можливості нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки України. Крім того, для забезпечення всіх потреб розвитку економіки країни внутрішніх джерел недостатньо. Тому залучення іноземних інвестицій є важливим завданням для кожної держави [2].

Іноземна присутність у вітчизняній економіці з кожним роком зростає, зокрема за останні роки на український банківський ринок вийшло 12 нових серйозних іноземних конгломератів, серед яких *«UniCredit»* (Італія), *«Reiffeisen»* (Австрія), *«BNP Paribas»* (Франція), *«Swedbank»* (Швеція), *«Erste»* (Австрія). Тенденція зростання частки іноземних ресурсів у банківській системі України продовжується. Станом на 1 січня 2012 р. зі 176 банків, що працюють в Україні, 53 фінансові установи – з іноземним капіталом, у тому числі 22 – зі 100% іноземним капіталом. Сукупний зареєстрований статутний капітал українських банків становить 171,865 млрд грн [6].

Загалом інвестиції в Україну надійшли з 128 країн світу (з країн ЄС – 80,0% загального обсягу, СНД – 8,0). До десятки основних країн інвесторів, на які припадає більше 82% загального обсягу прямих інвестицій, належать: Кіпр – 9,9 млрд дол., Німеччина – 7,1, Нідерланди – 4,7, Російська Федерація – 3,4, Австрія – 2,7, Франція – 2,4, Сполучене Королівство – 2,3, Швеція – 1,7, Британські Віргінські Острови – 1,5 та Сполучені Штати Америки – 1,2 млрд дол. США [7]. У 2011 р. іноземними інвесторами було вкладено 6 473,1 млн дол. прямих інвестицій, що на 8,13% більше за показник 2010 р. [6].

Порівняно стабільним джерелом фінансових ресурсів є грошові перекази громадян, що працюють за кордоном. Як свідчать дані Світового банку, Україна посідає п'яте місце у світі за кількістю трудових мігрантів. Щорічно трудові мігранти переказують в економіку України близько 5 млрд 300 млн дол. США. А це становить приблизно п'яту частину ВВП, половину від прямих закордонних інвестицій і шосту частину валютних резервів країни [8].

Аналізуючи негативні та позитивні складові інвестиційного клімату нашої держави, не можна заперечувати той факт, що Україна має багато переваг. Проте, незважаючи на всі сприятливі складові інвестиційного клімату України, вони докорінним чином не впливають на поліпшення ситуації, яка склалася навколо процесу залучення зовнішніх фінансових потоків до країни. Зокрема, несприятливий інвестиційний клімат в Україні створюють:

- економічна і політична нестабільність;
- погана матеріально-технічна база і нерозвиненість інфраструктури;
- негативні фактори соціального характеру (безробіття, зубожіння населення, розпад чисельних громадських структур тощо);
- фактична відсутність професійно підготовлених інформаційних і консультативних інфраструктур, що позбавляє інвестора точної економічної і правдивої, науково обґрунтованої інформації та не дає змоги йому прийняти ефективні управлінські рішення;
- корупція. Згідно з доповіддю міжнародної організації *GRECO (Council of Europe Group of States against Corruption)*, корупція в Україні є системним і масштабним явищем, що зачіпає все суспільство й державні інститути, включаючи суддів, та становить реальну загрозу принципам демократії й верховенству закону [9];
- обтяжливі регуляторні процедури, зокрема: складність адміністрування податків; кількість та складність отримання дозволів; технічне регулювання (сертифікація та стандартизація); перевірки органів державного нагляду [8].

За таких умов важливими функціями держави стають управління та контроль розміру та структури залучення фінансових ресурсів. На сьогоднішній день головними завданнями формування ефективної фінансової політики держави мають бути мобілізація резервів економічного зростання, активізація та інтенсифікація руху міжнародних фінансових потоків, підвищення ефективності їх використання в національній економіці України.

Поштовхом до збільшення міжнародних фінансових потоків повинно стати створення сприятливих умов для дії ринкових регуляторів через стабілізацію держаного бюджету, вдосконалення податкової системи, формування стабільного правового поля, розвиток вітчизняного фінансового сектору, захист прав власності, розвиток ринкових інструментів та інформаційної інфраструктури ринку, поглиблення міжнародної інтеграції та співпраці тощо. Держава має докладати всіх зусиль для реструктуризації економіки, стабілізації загальної політичної та економічної ситуації, що буде сприяти поліпшенню інвестиційного клімату у вітчизняній економіці та залученню міжнародних фінансових потоків.

Примітки:
1. Європейська Бізнес Асоціація. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/ua/news/2011/10/6/1101
2. Крупка І. М. Фінансовий ринок України та міжнародні фінансові потоки // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 104–116.
3. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. / За ред. Мозгового О. М. — К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.
4. Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. Рогача О.І. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
5. Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua
6. Національний банк України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
7. Про соціально-економічне становище України за січень 2011 р. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
8. Світовий банк. – http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/UKRAINEINUKRAINIANEXTN/0,,menuPK:455795~pagePK:141159~piPK:51066082~theSitePK:455681,00.html
9. Council of Europe Group of States against Corruption. – Режим доступу: http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/default_en.asp

Lidiya Nazaryan, Ihor Krupka
Ivan Franko National University of L'viv

INTERNATIONAL FINANCIAL FLOWS IN UKRAINE ECONOMY

The purpose of these theses is to determine the main theoretical aspects of international financial flows, to analyze their movement in the economy of Ukraine, to examine the role of external and internal factors in stimulating investments and to determine prospects of attracting international financial flows to the national economy.

Ольга Нестор
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СИЛОВИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ

Дослідження проблем казначейського обслуговування силових структур в Україні є дуже актуальним, оскільки у процесі казначейського обслуговування установ та організацій, які фінансуються з державного бюджету, значна питома вага належить установам, підпорядкованим Міністерству оборони України, Міністерству внутрішніх справ України та Адміністрації Державної прикордонної служби.

Метою даного дослідження було виокремити, виходячи з повноважень цих установ, певні особливості їх казначейського обслуговування та проблеми, що з них витікають.

Результати проведеного мною дослідження наступні:

1. При формуванні єдиної бази даних мережі розпорядників та одержувачів бюджетних коштів державного бюджету виникають певні законодавчі колізії.

Зокрема, як відомо, не пізніше ніж за 15 днів до початку бюджетного періоду головні розпорядники подають Держказначейству України на паперових та електронних носіях мережу установ та організацій, які отримують кошти з державного бюджету. Проте, відповідно до вимог пункту 2.3 Порядку обслуговування державного бюджету за видатками та операціями з надання та повернення кредитів, наданих за рахунок коштів державного бюджету, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2011 № 1223 "Про затвердження Порядку обслуговування державного бюджету за видатками та операціями з надання та повернення кредитів, наданих за рахунок коштів державного бюджету" (далі - Порядку), складання мережі Міністерства оборони, Міністерства внутрішніх справ, Адміністрації Державної прикордонної служби України має особливості, відмінні від інших головних розпорядників: розпорядники нижчого рівня, які обслуговуються в одному головному управлінні (базовому), включають до мережі розпорядників нижчого рівня, які обслуговуються в іншому Головному управлінні (транзитному).

Базові головні управління Держказначейства - це головні управління, на території яких перебувають розпорядники нижчого рівня, до мережі яких включені розпорядники бюджетних коштів, розташовані на території іншого головного управління (транзитного).

Транзитні головні управління Державного казначейства - це головні управління, на території яких перебувають розпорядники нижчого рівня, які включені до мережі розпорядників бюджетних коштів, розташованих на території іншого головного управління (базового).

Мережа силових структур вноситься до єдиної бази даних мережі розпорядників та одержувачів коштів державного бюджету базовими головними управліннями.

2. Ще з однією особливістю казначейського обслуговування зазначених вище установ стикаємося в процесі формування справ з юридичного оформлення рахунків, які формуються відповідно до вимог Порядку відкриття та закриття рахунків у національній валюті в органах Державного казначейства України, затвердженого наказом ДКУ від 02.12.2002 р. №221 (у редакції наказу від 25.1 1.2010 р. №436), зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 17.12.2010 р. за № 1285/18580).

Так, відповідно до вимог пункту 4.4 вищезазначеного Порядку для відкриття рахунків підприємствами й організаціями Збройних сил України, Міністерства внутрішніх справ та Адміністрації Державної прикордонної служби передбачено подання таких документів:

а) заяви про відкриття рахунків установленого зразка за підписом керівника та начальника структурного підрозділу, ;

б) копії свідоцтва про державну реєстрацію клієнта в органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію, засвідченої органом, що видав свідоцтво, або у нотаріальному порядку;

в) копії довідки про включення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідченої у нотаріальному порядку або органом, що видав довідку;

г) копії документа, що підтверджує взяття клієнта на облік в органі державної податкової служби, засвідченої органом, що видав документ, або у нотаріальному порядку;

ґ) картки зі зразками підписів і відбитка печатки та переліку рахунків, якими можуть розпоряджатися зазначені у картці (тимчасовій картці) особи, у двох примірниках;

д) копії повідомлення про взяття клієнта на облік у відповідному органі Пенсійного фонду України як платника єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, засвідченої органом, що його видав, або у нотаріальному порядку.

е) копії довідки про включення розпорядника бюджетних коштів до Єдиного реєстру розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, засвідченої органом, що видав документ;

є) затвердженого кошторису розпорядників бюджетних коштів, крім видатків державного бюджету, кошториси для здійснення яких не складаються.

У разі відкриття розпорядниками бюджетних коштів протягом бюджетного року відповідних рахунків для обліку операцій з власними надходженнями бюджетних установ подається, відповідно, кошторис або довідка про внесення змін до кошторису. У період до затвердження кошторисів видатки військових частин/установ здійснюються відповідно до законодавства.

Як бачимо, у переліку документів, необхідних для надання органам Держказначейства при відкритті рахунків установами-клієнтами, підвідомчими Міністерству оборони України, Міністерству внутрішніх справ та Адміністрації Державної прикордонної служби, відсутні установчі документи, на підставі яких діють військові формування. Ця особливість пов'язана із функціонуванням зазначених установ на підставі законів України «Про Збройні сили України» від Об. 12.1991 р. № 1934-XII, «Про міліцію» від 25.12.1990 р. №583-XII, «Про Державну прикордонну службу України» від 03.04.2003 р. №661-IV зі змінами та доповненнями.

3. Окремо зупинимося на питанні, пов'язаному з відкриттям рахунків установам, підпорядкованим Міністерству оборони України. Проблема в тому, що такі установи не можуть надати повний пакет документів, передбачений Порядком відкриття та закриття рахунків у національній валюті в органах Державного казначейства України, затвердженим наказом ДКУ від 02.12.2002 р. №221 зі змінами, оскільки в них відсутні свідоцтва про державну реєстрацію клієнта в органі, уповноваженому здійснювати таку реєстрацію.Відсутність такого свідоцтва установи та організації Міністерства оборони України пояснюють особливостями своїх функціональних повноважень, які підпадають під дію пункту 4 статті 16 зазначеного вище закону: «До Єдиного державного реєстру не заносяться відомості, що становлять державну таємницю». На сьогоднішній день це питання законодавчо не врегульоване та потребує вирішення шляхом внесення змін до нормативно-правових актів.

4. Наступним етапом розрахунково-касового обслуговування установ та організацій Міністерства оборони, Міністерства внутрішніх справ України й Адміністрації Державної прикордонної служби є облік бюджетних асигнувань та оформлення змін до планових показників, що виникають у процесі виконання державного бюджету, які здійснюються відповідно до вимог Наказу Міністерства фінансів України від 30.09.2011 № 1223 "Про затвердження Порядку обслуговування державного бюджету за видатками та операціями з надання та повернення кредитів, наданих за рахунок коштів державного бюджету".

Особливої уваги заслуговує організація роботи органів Державного казначейства з проведення операцій з відкриття асигнувань за загальним фондом державного бюджету підприємствам та організаціям, які належать до силових структур. Згідно з вимогами пункту 6.6 вищезгаданого Порядку відкриття асигнувань розпорядникам, які обслуговуються транзитними головними управліннями, здійснюється через базові головні управління. Розпорядники коштів (обласний рівень) на підставі виписки про відкриті асигнування, отриманої від органів Держказначейства, складають та подають безпосередньо до базового головного управління розподіли відкритих асигнувань у розрізі транзитних головних управлінь і підвідомчих розпорядників нижчого рівня (районний рівень) на паперових і електронних носіях та з урахуванням наявних бюджетних зобов’язань. Базове головне управління на підставі розподілів асигнувань, поданих розпорядниками (обласний рівень), формує реєстри в розрізі територій та підпорядкованих установ і направляє їх відповідним транзитним головним управлінням за місцезнаходженням розпорядників нижчого рівня.

5. У зв’язку з особливостями виконуваних функцій зазначених установ можуть виникнути окремі питання ведення обліку зобов’язань. Пунктом 2.5 Порядку обліку зобов’язань розпорядників бюджетних коштів в органах Держказначейства, затвердженого наказом ДКУ від 09.08.2004 р. №136 зі змінами та доповненнями, передбачено, що у виняткових випадках, коли підтвердні документи розкривають плани оперативної діяльності або специфіку органів державної влади, що забезпечують оборону або безпеку України, розпорядники бюджетних коштів подають лише реєстри, на одному примірнику яких під час повернення проставляється відмітка «Зареєстровано та взято на облік». При цьому за цільове спрямування коштів, узяття бюджетних зобов’язань, бюджетних фінансових зобов’язань та наявність на підтвердних документах грифа таємності відповідає розпорядник бюджетних коштів.

6. При веденні господарської діяльності та відображенні в бухгалтерському обліку всіх господарських операцій установи, що перебувають у підпорядкуванні згаданих міністерств та Адміністрації Державної прикордонної служби, керуються чинними нормативно-правовими актами та інструкціями, а також внутрішніми нормативно-правовими актами, з чим пов'язані певні особливості відображення у звітності таких установ деяких господарських операцій.

7. Завершальним етапом казначейського обслуговування установ силових структур є складання фінансової звітності за відповідний період. Наказом ДКУ від 05.01.2011 р. №2 затверджено Порядок складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів. Цим Порядком визначено склад і порядок складання місячної, квартальної та річної фінансової і бюджетної звітності, вимоги до розкриття її елементів. Він є обов’язковим до виконання всіма учасниками бюджетного процесу, зокрема і для підприємств та організацій, підпорядкованих Міністерству оборони України, Міністерству внутрішніх справ України та Адміністрації Державної прикордонної служби. Необхідно звернути особливу увагу на дотримання вищезгаданими установами, які обслуговуються базовими та транзитними головними управліннями, вимог пункту 1.14 цього наказу, в якому передбачено, що всі примірники фінансової та бюджетної звітності розпорядників бюджетних коштів, а також зведена фінансова та бюджетна звітність головних розпорядників бюджетних коштів і розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня, до сфери управління яких належать розпорядники бюджетних коштів, у тому числі в інших областях, до подачі розпорядникам бюджетних коштів вищого рівня або іншим користувачам мають бути перевірені і завізовані відповідним органом Держказначейства, засвідчені підписом, печаткою чи штампом на кожній сторінці всіх форм фінансової та бюджетної звітності і форм щодо розкриття елементів фінансової та бюджетної звітності. Розпорядники бюджетних коштів, до сфери управління яких належать розпорядники бюджетних коштів в інших областях, до своєї фінансової та бюджетної звітності додають форми фінансової і бюджетної звітності, завізовані відповідними органами Державного казначейства України.

У результаті дослідження можна зробити висновок, що розрахунково-касове обслуговування підприємств та організацій, що перебувають у підпорядкуванні Міністерства оборони України, Міністерства внутрішніх справ та Адміністрації Державної прикордонної служби України, має здійснюватися з дотриманням вимог чинних нормативно-правових актів Державного казначейства України та відповідних міністерств (відомств), що, у свою чергу, дасть можливість у період

складної фінансово- економічної ситуації в державі якісно здійснювати їхні функціональні повноваження, оперативно виконувати завдання, поставлені перед цими установами.

Примітки:

1. Закон України «Про Державну прикордонну службу України» від 03.04.2003 р. №661-IV зі змінами та доповненнями.
2. Закон України «Про Збройні сили України» від 06.12.1991 р. № 1934-XII зі змінами та доповненнями.
3. Закон України «Про міліцію» від 25.12.1990 р. №583-XII зі змінами та доповненнями.
4. Закон України від 15.05.2003 р. №755-VI «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців».
5. Порядок відкриття та закриття рахунків у національній валюті в органах Державного казначейства України, затверджений наказом ДКУ від 02.12.2002 р. №221 зі змінами.
6. Порядок обліку зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в органах Держказначейства, затвердженого наказом ДКУ від 09.08.2004 р. №136 зі змінами та доповненнями.
7. Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2011 № 1223 "Про затвердження Порядку обслуговування державного бюджету за видатками та операціями з надання та повернення кредитів, наданих за рахунок коштів державного бюджету"
8. Ковальчук І. Казначейське обслуговування установ Міністерств оборони, внутрішніх справ та Адміністрації Державної прикордонної служби // Казна України. – 2011. - №3.

Olha Nestor
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF TREASURY MAINTENANCE OF POWER STRUCTURES IN UKRAINE

The article studies the main problems of treasury maintenance of power structures in Ukraine. the features of treasury maintenance of such structures and problem are considered, that from them flow out. The results of the research conducted an author are showed.

Олексій Нетак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ .

За роки незалежності України казначейство, як орган касового виконання бюджету перебував під постійними структурними змінами , перебудови ієрархії управління, зміною своєї функціонально будови а також різним рівнем незалежності від інших державних органів. На державну казначейську службу покладений ряд важливих загально державних функції виконання яких потребує належної підготовки та відповідальності. У зв'язку з цим запровадження в органах державної казначейської служби системи внутрішнього контролю та аудиту є необхідним для контролю за касовим виконанням державного та місцевих бюджетів і виявлення при його виконанні в зловживань і порушень з боку ДКСУ. Наявна проблема розглядалась в працях таких науковців як С.О.Булгакова, Е.А. Воловенко, Т.Г. Грицун, О.П. Зварич, В.І. Каленська, О.Т. Колодій, С.А. Ласіков, О.Б. Ніколаєв, В.І. Стоян, Н.І. Сушко, О.О. Чечуліна та іншими.

Внутрішній аудит - це складова системи внутрішнього контролю та аудиту, яка являє собою незалежну оцінку системи внутрішнього контролю, встановленого у Державному казначействі.

Основними завданнями внутрішнього аудиту є:

- здійснення на постійній основі нагляду за функціонуванням внутрішнього контролю, оцінка ступеня його ефективності;
- оцінка надійності та ефективності системи управління ризиками;
- виявлення недоліків, розробка пропозицій щодо удосконалення системи внутрішнього контролю та аудиту.

Важливо також відзначити хто виступає об'єктом а хто суб'єктом при реалізації внутрішнього аудиту в ДКСУ. Суб'єктом внутрішнього аудиту виступають посадові особи Державного казначейства та структурні підрозділи, які відповідно до своїх повноважень забезпечують функціонування системи внутрішнього контролю та аудиту, а саме: голова, заступники голови, головний бухгалтер (його заступники або особи, відповідальні за ведення бухгалтерського обліку та складання звітності), керівники структурних підрозділів, працівники Державного казначейства України; керівники (їх заступники), головні бухгалтери (їх заступники або особи, відповідальні за ведення бухгалтерського обліку та складання звітності), керівники структурних підрозділів, працівники територіальних органів Державного казначейства України; спеціально утворені у складі Державного казначейства структурні підрозділи, до компетенції яких належить нормативно-правове та організаційне забезпечення діяльності, пов'язаної із функціонуванням системи внутрішнього контролю та аудиту, а також проведення відповідних контрольних заходів. Об'єктом внутрішнього аудиту виступають способи та методичні прийоми внутрішнього контролю, системи управління та оцінки ризиків[1].

На практиці система внутрішнього аудиту реалізується через створення в органах ДКСУ підрозділів внутрішнього контролю та аудиту. На рівні Державної казначейської служби це управління внутрішнього контролю, а на рівні регіональних управлінь ДКСУ це відділи внутрівідомчого контролю. В наявній структурі внутрішній аудит виступає частиною внутрішнього контролю ДКСУ і на нього покладається незалежна оцінка як роботи самого внутрішнього контролю так і роботи ДКСУ в цілому[2].

Результатом діяльності внутрішнього аудиту мають бути конструктивні пропозиції щодо вдосконалення системи внутрішнього контролю з урахуванням ризиків, які загрожують нормальній роботі органів ДКСУ. Визначити, оцінити і мінімізувати ризики органу Державної казначейської служби найважливіше завдання внутрішнього контролю[3].

У зв'язку з впровадження системи внутрішнього аудиту та контролю можна виділи такі проблеми:

- Немає чітко сформованої сукупності підходів та процедур для здійснення внутрішнього аудиту в ДКСУ.
- Не проведено досліджень для оптимізації кількості працівників служби внутрішнього аудиту.
- Не створено систему доступу зовнішніх користувачів до результатів внутрішнього аудиту.
- Не визначені чіткі форми , методи правові засади для здійснення фінансового контролю.
- Відсутні засади організації системи державного внутрішнього фінансового контролю, складовими якого є внутрішній контроль і внутрішній аудит;

Для подальшої і ефективної роботи системи внутрішній контролю та аудиту органів ДКСУ потрібно вжити наступні заходи:

- Розробити навчальну програму з для потенційних працівників служби внутрішнього аудиту і контролю.
- Розробити і прийняти методичне ,методологічне нормативно-правове та інші форми забезпечення які потрібні для ефективного функціонування системи внутрішнього контролю та аудиту.
- Розробити таку структуру підрозділу внутрішнього контролю та аудиту ,яка могла гнучко і оперативно підлаштовуватись під вплив зовнішніх та внутрішніх змін та ситуацій.
- Впровадження в ДКСУ взаємодії контролюючих підрозділів з іншими контролюючим органами влади задля забезпечення ефективної реалізації бюджетної політики держави.
- Впровадження застосування сучасних інформаційно-технологічних інструментів, що забезпечують результативність та ефективність фінансового контролю щодо формування та виконання державного бюджету.
- Розробити механізм швидкого виправлення порушень службою внутрішній контроль аудит , та реалізації їхніх пропозицій.
- Впроваджувати нові системи інформаційно-технічого забезпечення для контролю.

Отже, процес впровадження та налагодження роботи служби внутрішнього аудиту в органах Державної казначейської служби України протягом останніх років зіткнувся з низкою проблем, а саме відсутністю чіткого методичного , методологічного та нормативно-правового забезпечення системи внутрішнього контролю та аудиту, а також концепції розвитку системи внутрішнього контролю та аудиту.

Вирішення проблеми може бути створення науково-практичної групи, яка б на основі результату роботи сучасної системи розробила концепцію розвитку та подальшої діяльності служби внутрішнього аудиту в органах ДКСУ. Для її реалізації необхідно розробити нормативно-правове, методологічне та інше забезпечення потрібне для роботи служби внутрішнього аудиту.

Примітки:

1.Наказ Державного казначейства України "Про внесення змін до Плану заходів із створення у Державному казначействі України системи внутрішнього контролю і аудиту" від 12 грудня 2008 року № 523 -[Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=97293

2.Наказ Державного казначейства України «Про затвердження Термінологічної бази системи внутрішнього контролю та аудиту Державного казначейства України» від 07.10.2008 N 417 -[Електронний ресурс].–Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0417506-08

3.План заходів із створення у Державному казначействі України системи внутрішнього контролю і аудиту затверджений з метою впорядкування питань, пов'язаних із створенням у Державному казначействі України системи внутрішнього контролю і аудиту 523 -[Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=97294

Netak Oleksiy

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE INTERNAL AUDIT SYSTEM IN THE STATE TREASURY UKRAINE.

Since independence, Ukraine Treasury, as the body of the cash budget was underpermanent structural changes, restructuring the hierarchy of control, change itsfunctional structure and different levels of independence from other state agencies.The State Treasury put a number of important features of general public whichrequires proper training and responsibility. In this regard, the introduction in the state treasury service system of internal control and audit is essential to monitor thesettlement of the State and local budgets and identify with his performance in theabuses and violations of the State Treasury Ukraine.

Марта Николин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Вища освіта забезпечує відтворення та розвиток інноваційного потенціалу економіки і демократизацію суспільства, формування сучасної національної еліти.

В Україні, як і в інших розвинених країнах світу, вища освіта визнана однією з провідних галузей розвитку суспільства.

Визначено, що пріоритетним напрямом розвитку вищої освіти України є її інтеграція у світовий та європейський освітній простір.

В нашій країні використовується закордонний досвід, а саме комплекс заходів для зменшення навантаження на бюджет з боку освіти. На сьогодні збільшується співвідношення чисельності викладачів і студентів у вищому навчальному закладі до показників розвинутих країн, удосконалюється мережа державних освітніх закладів шляхом їх об'єднання і перепрофілювання.

Ринкові зміни в сфері освіти суттєво вплинули на економічні процеси у вищому навчальному закладі, зумовлені переходом системи фінансування навчального закладу переважно від бюджетного до госпрозрахункового, що спричинило глибокі зміни в управлінні економічною діяльністю вищого навчального закладу.

Необхідно зауважити, що створення і підтримка матеріальної бази, а також забезпечення навчального процесу на сьогодні здійснюється тільки за допомогою децентралізованих коштів, в основному за кошти з оплати навчання.

Поділ центрів відповідальності на престижні і непрестижні спеціальності впливає на ціну навчання, а відповідно і на матеріальні умови забезпечення навчального процесу. Тому завдання ректора вузу є регулювання розподілу доходів, які надійшли до загального навчального фонду для підтримки непрестижних спеціальностей, які можуть бути потрібними в майбутньому, зможуть забезпечити знаменитість і авторитет вищого навчального закладу в науковому світі.

Механізми організації економічної діяльності вищого навчального закладу:

1) укладання господарських договорів на навчання, інші послуги , що їх надає вищий навчальний заклад, з орієнтацією на еквівалент в умовних одиницях із оплатою за курсом, встановленому на момент оплати;

2) управління використанням грошових коштів практично в темпі їх надходження ;

3) використання буферних операцій: депозитні вклади, купівля цінних паперів і інші;

4) попередня оплата послуг, в тому числі видача внутрішніх кредитів під чинні контракти

Розглянемо вплив кожного із механізмів на економічну ефективність діяльності вищого навчального закладу. *Перший механізм* дозволяє уникнути інфляційних втрат в разі отриманних грошових коштів, пов'язаних з зміною курсу долара. Однак він має недостатнє правове забезпечення, що обмежує можливості його використання. *Другий механізм* забезпечує

зіставлення максимальних надходжень з максимальними витратами грошових коштів і може бути визначений у вигляді розв'язку задачі планування платежів вищого навчального закладу і корегування плану витрат грошових коштів з врахуванням наявності їх на його розрахунковому рахунку при максимальній ефективності здійснення платежів. *Третій механізм* полягає в захисті від інфляції, який можна розглядати як депозитний вклад в банк або інші варіанти надання позик. Цей механізм є ефективним тоді, коли темп інфляції не перевищує темпу збільшення процентів за позики. *Четвертим механізмом* передбачається цілеспрямоване використання вільних грошових коштів. Одним із можливих варіантів такої політики є надання можливості співробітникам вищого навчального закладу внутрішніх кредитів у рахунку майбутньої зарплати з наступним їх погашенням. Цей механізм, з одного боку, є комбінацією двох попередніх механізмів і дозволяє уникнути необхідності індексації заробітної плати, виплачуваною з децентралізованих коштів.

Marta Nykolyn
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF THE ECONOMIC PROCESSES OF HIGHER EDUCATION

The education system in general and higher education in particular is part of the social sphere. This causes a number of features in production management and its subsystems - financial management. First, it should be noted that the high social importance of education services makes more regulation in this area of the state. With regard to financial management should be noted that in the state regulation system in higher education and incomes are higher education, and their costs.

Financial management - a mechanism for managing the financial resources, is the use of various methods and measures to ensure the company financial resources in order to maximize its revenue growth and achieve financial stability. In the market conditions are not controllable by any company without mastering the art of financial management.

Олег Ожаровський
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОЗИТИВНІ І НЕГАТИВНІ СТОРОНИ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Податкова система в України є непрозорою, з дуже неефективним адмініструванням. По суті, вона сьогодні блокує економічний розвиток нашої держави. Згідно рейтингу Всесвітнього банку Paying Taxes, станом на 2010р податкова система України за витратами часу і ресурсів займала 181 місце з 183. Гірше тільки у Венесуелі і Білорусі. Тому стало необхідним прийняття та удосконалення Податкового кодексу, що по суті мало б бути виходом із даної ситуації.

Основне завдання даної роботи – більш глибоке дослідження положень Податкового кодексу з метою виявлення основних його переваг та недоліків та надання рекомендацій щодо його покращення.

Податковий кодекс України – закон України, який регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів. Податковий кодекс – документ, в якому необхідно оптимально поєднати функції фіскальні, від яких залежить життєдіяльність держави, і стимулюючі, зокрема зниження тіньової економіки.

Із прийняттям Податкового кодексу відбулося таке позитивне зрушення в податковій системі як скорочення кількості податків і зборів та зниження податкового тиску на економіку. Так, замість 28 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів було запроваджено відповідно 18 та 5 платежів.

Податковий кодекс залишає стару спрощену систему оподаткування, унеможливлює юридичних осіб оптимізувати податки за рахунок приватних підприємців, а також зберігає рівновагу у відносинах з податковими чиновниками[2].

Наступним позитивним моментом Податкового кодексу є зменшення ставки податку на прибуток з 2011 року із 25 до 19%, потім адекватно з 2014 року до 18%, а потім до 17%. Податок на додану вартість з 2014 року знизиться із 20 до 17%.

Наближено бухгалтерський і податковий облік для уніфікації порядку визначення фінансового результату в оподаткуванні прибутку підприємств та в частині нарахування амортизаційних відрахувань основних засобів. Суму амортизаційних відрахувань на основні засоби не виділено у визначення об'єкта, оскільки така сума входитиме до складу витрат. Щодо методів нарахування амортизації основних засобів, то вони відповідають методам бухгалтерського обліку.

Залишили поки що спрощену систему оподаткування, яку було створено у 1998 р. Тобто залишаються всі попередні види діяльності, які могли здійснювати суб'єкти підприємницької діяльності, а також колишню величину єдиного податку – від 20-200 грн.

Поряд із цим, зазначимо низку недоліків Податкового кодексу України. Це передусім великий фіскальний тиск на малий бізнес. Малий бізнес повинен змінити своє "життя" протягом 5-и років. В прикінцевих положеннях зазначено, що з 1 січня 2016 р. поняття "фізична особа-підприємець" вилучається із визначень Податкового кодексу[4].

Важливим є те, що одночасне зниження ставок податку на прибуток та ПДВ (до кінцевих значень) призведе до падіння доходів державного бюджету. У Податковому кодексі не обумовлено компенсаційні джерела, які б дозволили покрити втрату доходів.

Заборонено фізичним особам великого бізнесу відносити до валових витрат на купівлю товарів чи послуг, отриманих від спрощенців. Податковий кодекс не забороняє співпрацю підприємств із спрощенцями, але неможливість перенести оплату їхньої праці на валові витрати робить діяльність за цією схемою менш вигідною, ніж раніше.

Податок на нерухомість враховує, що оподатковується не житлова, а загальна площа. Цей податок насамперед спрацює для органів місцевого самоврядування у великих містах. Жодних доходів не буде у селах України, тому що там немає житла понад 200 м і, відповідно, про поповнення місцевих бюджетів говорити безперспективно.

Введення камеральних перевірок для середнього та великого бізнесу без повідомлення і без дозволу начальника податкової інспекції. Тобто податковий інспектор має право за документами проводити оперативну камеральну перевірку і нараховувати штрафні санкції[3].

На сьогодні однією із найважливіших і водночас найскладніших проблем є вдосконалення взаємовідносин між платниками податку та держави. Вирішенням цієї проблеми мало стати прийняття Податкового кодексу. Цей законодавчий документ покликаний гармонізувати інтереси держави та населення. Проте даний кодекс став наріжним каменем у деяких аспектах податкової діяльності, особливо, що стосується платників податків.

Особливо є серйозні зауваження до переліку видів діяльності, які надто скорочені. Тут необхідно працювати з системою касових апаратів з перехідними періодами, з тим, щоб знову не створити те, що загалом підсилює напрямок тіньової економіки. Необхідно зробити все, що потрібно для зростання середнього класу і забезпечення нових робочих місць.

Доцільно запровадити диференційоване оподаткування ПДВ на окремі групи товарів, що рівнозначно наданню податкових пільг певним галузям. Також доцільно було б звільнити повністю чи частково ту частину прибутку, яка направлятиметься на інноваційну діяльність.

Отже, Податковий кодекс ще недосконалий, не відповідає вимогам сучасності, не враховує вимоги платників податків, здебільшого є на стороні податківців. Незважаючи на те, що Податковий кодекс має значні переваги(зменшення кількості податків і зборів, зниження податкових ставок, уніфікація податкового і бухгалтерського обліку), він є дуже далеким від ідеального. Низка його недоліків (негативні умови оподаткування для малого та середнього бізнесу, введення камеральних перевірок без попередження) свідчать про необхідність подальшої роботи над його вдосконаленням.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755 зі змінами та доповненнями від 01 січня 2011 року. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. Ніздельська О.Ф. Назва // Вісник податкової служби України, 2011. – №1. – С. 61.
3. Шкарупа О.В., Романченко А.В. Аналіз та проблеми напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні // Механізм регулювання економік. – 2010. – №1.
4. Переваги та недоліки Податкового кодексу України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_5/269_Now.pdf
5. Васильков О.Ю. Податковий кодекс: переваги та недоліки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/928/

Oleg Ozharowsky
Ivan Franko National University of L'viv

POSITIVE AND NEGATIVE SIDES OF UKRAINIAN TAX CODE

Ukrainian tax system has been one of the poorest in the whole world so adoption of the Tax code in 2010 was a leap forward made to improve relations between taxpayers and tax authorities. However this Tax code has many disadvantages and many corrections still to be made as Ukraine is struggling to integrate the European Union in the future.

Оксана Оксенюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІСЦЕ ПДВ У СИСТЕМІ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ

Ідея використання податків на споживання (непрямих податків) та їх співвідношення із податками на доходи була і залишається однією з найсуперечливіших у фіскальній науці. Історично опосередкована форма одержавлення національного продукту з'явилась значно пізніше, ніж пряме оподаткування доходів підприємств і громадян, проте поступово перетворилася в найвідчутніший канал поповнення доходів державного бюджету та фінансування державних видатків.

Як відомо, терміни "прямі та непрямі податки" запропонував наприкінці XVII ст. Дж. Ст. Локк. Прямими податками Д. Локк вважав ті, які збираються з платників, які повинні їх платити, а непрямими - ті, що сплачуються особами, які перекладають їх на інших [1].

В Україні дослідженням окремих питань непрямого оподаткування та його впливу на макроекономічні та соціальні процеси присвячені праці вітчизняних вчених – економістів: Бурковського В. В, Василика О. Д, Вишневецької В. П., Лютого І. О., Мельника В. М., Соколовської А. М., Федосова В. М., Кравченко О. В. та інших [2].

В Україні непрямі податки становлять одне з основних джерел наповнення Державного бюджету. Їхня частка у доходах Державного бюджету досягає 45%. Податок на додану вартість (ПДВ) домінує серед непрямих податків, що надходять до бюджету. На частку ПДВ у доходах Державного бюджету припадає близько 35%. Тобто це податок, який виконує яскраво виражену фіскальну функцію. Особливість ПДВ полягає в тім, що саме він справляє значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та на їхній фінансовий стан.

Проведемо аналіз часток окремих видів непрямих податків (ПДВ, акцизний збір (з 2011р. згідно ПКУ – акцизний податок, ввізне мито) у структурі доходів загального фонду Державного бюджету України за період 2004-2010 років (див. Табл. 1).

За 2010 рік надходження ПДВ до Державного бюджету (без врахування у спеціальному фонді Державного бюджету України у 2010 році погашення простроченої заборгованості з відшкодування ПДВ, яка була сформована попереднім Урядом у 2008-2009 роках, в обсязі 16,4 млрд.грн. за рахунок випуску ОВДП) становили 102751,8 млн.грн., порівняно із 2009 роком надходження зросли на 21,5% або на 18155,2 млн.грн. [3].

Таблиця 1

Структура доходів загального фонду Державного бюджету України в 2004-2010 роках[3].

	Факт за 2010 рік, млн. грн.	Питома вага, %						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всього до загал. фонду Держбюджету	207 472,7	100	100	100	100	100	100	100
ПДВ (сальдо)	102751,8	32,2	39,7	46,9	47,1	48,4	51	49,53
Акцизний податок	21056,6	88,4	6,7	5,4	5,4	4,6	9,5	10,15
Ввізне мито	8556,4	6,9	6,1	4,4	4,4	4,3	3,5	4,12

З 2004 по 2009 рік спостерігалося зростання частки надходжень від справляння ПДВ у доходах загального фонду Державного бюджету України і становило +18,8%. У 2010 році порівняно з 2009 роком частка ПДВ зменшилась на 1,47% . Причиною цього стали вищі темпи зростання доходів загального фонду Державного бюджету порівняно з темпами зростання надходжень ПДВ.

Державний бюджет України у 2010 році отримав 27620,7 млн. грн. акцизних зборів. Порівняно з 2009 роком надходження акцизного збору збільшилися на 29,8 відсотка, або на 6346,1 млн. гривень.

Обсяг надходжень ввізного мита за результатами 2010 року до бюджету становив 8556,4 млн. грн. Порівняно з попереднім роком надходження ввізного мита зросли на 35,2 відсотка, або на 2227,6 млн. гривень.

Проведемо також порівняльний аналіз частки ПДВ в податкових надходженнях до загального фонду Державного бюджету України за січень-серпень 2010-2011рр. (див. Рис. 1).

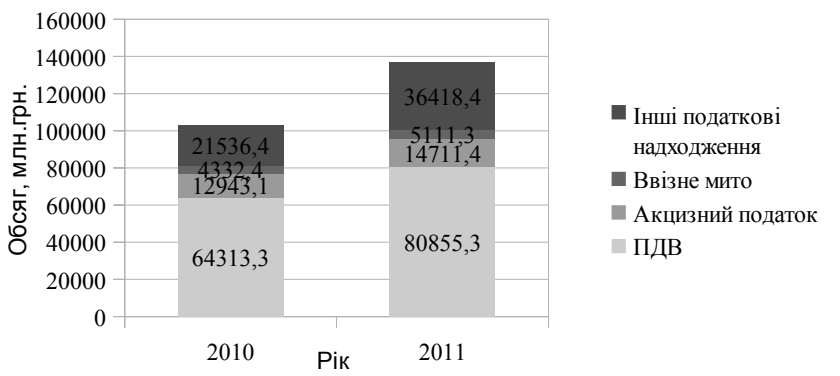


Рис. 1. **Показники надходження податкових платежів до загального фонду Державного бюджету України за січень-серпень 2010-2011рр** [4].

Сума ПДВ у січні-серпні 2011 року склала 80 855,3 млн. грн., що на 16 542 млн. грн. більше, ніж за аналогічний період 2010 року. Проте частка в податкових надходженнях до загального фонду зменшилась на 3,39%. Такий спад пов`язаний не лише з фінансовою кризою, але і зі значним зростанням доходу бюджету від 103 125,2 млн. грн. у першому півріччі 2010 року до 137 096,4 млн. грн. в аналогічному періоді 2011 року.

Аналіз свідчить, що в Україні більше уваги приділяється фіскальній дії ПДВ та недостатня увага відводиться його регулювальній функції, хоча кожний елемент механізму ПДВ може бути використаний з метою забезпечення позитивного регулювального впливу податку на економічні процеси. Проте в Україні маніпулювання елементами механізму ПДВ є безсистемним, і не завжди науково обґрунтованим, а неконтрольований вплив ПДВ на економічні процеси має істотні негативні наслідки як для споживачів, так і для виробничої сфери. Це стримує економічне зростання і тим самим негативно позначається на фіскальній дії податку.

Хоча в українських реаліях ПДВ працює погано, варто визнати, що це технологічний податок. Усі недоліки його роботи в Україні кореняться не в ньому самому, а в тому середовищі, в якому він застосовується. Будь-який податок, що передбачає високу концентрацію стягування, важко застосувати у середовищі з низькою податковою культурою. Відсутність податкової культури характерна як для підприємців, так і для держави. Це дозволяє одним рішенням керівництва підприємства оптимізувати величезні суми податків (і навіть довести свою правоту в суді) або податковій службі відмовити у відшкодуванні ПДВ і довести взятий будь-який показник податкового навантаження. Податкову культуру не можна змінити ніякими реформами, але, реформуючи податкову систему, мусимо враховувати цей факт. Відсутність податкової культури — це те середовище, в якому доведеться застосовувати податки для наповнення бюджету. З відсутністю податкової культури частково пов´язані часті зміни законодавства. Недоліки законодавства і часті та безсистемні його зміни спонукають платників уникати сплати податків усіма можливими способами

Таким чином, можна зробити висновок, що ПДВ має велике значення для фіскальної стабільності в країні, яка потребує встановлення стабільного податку, котрий стимулюватиме економічне зростання.

Примітки:

1. Прокопчук О. Т. Класифікаційні ознаки податку на додану вартість [Електронний ресурс] / Прокопчук О. Т. – Режим доступу: http://udau. edu. ua/library. php? pid=385
2. Рибникова Г., Шахін С. Податок на додану вартість як інструмент державного регулювання ефективності в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Рибникова Г., Шахін С. – Режим доступу: ruthenia. info/txt/sxid/econ_2004. Doc
3. Звіт Рахункової палати України про виконання Державного бюджету України за 2003 – 2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. ac-rada. gov. ua/control/main/uk/publish/category/32826
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів країни: http://minfin. gov. ua/

Oksana Oksenyuk
Ivan Franko National University of L'viv

THE PLACE OF VAT IN THE INDIRECT TAX SYSTEM OF UKRAINE

A part of indirect taxes in the tax systems of Ukraine demonstrates a clear tendency of growth. The experience of gathering these taxes differs and characterizes by both strong and weak sides, which should be taken into account while researching and analyzing ways of improving national system of indirect taxation. Searching for the most optimal indirect taxation development strategy is a key task of government tax policy of many countries.

Галина Оліх
Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

ЗАГАЛЬНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах існування таких суттєвих негативних впливів глобалізації перед світом постає постійне питання необхідності запобігання та нівелювання їхніх наслідків для людства. Це питання особливо актуалізується ще й у розрізі невідворотності та "довічності" глобалізації. В рамках даного напрямку виник та працює Римський клуб – міжнародна неурядова організація, що вивчає науку про глобальний світ та його проблеми [1]. Тобто, загострення негативних наслідків глобалізації дало поштовх до розвитку концепції сталого розвитку.

Світова практика довела, що глобалізація світової економіки тісно пов'язана з її лібералізацією, коли активізується міжнародна міграція робочої сили й капіталів, поширюється торгівля товарами й послугами. На основі зменшення й навіть зникнення різних адміністративних, юридичних, економічних, технологічних бар'єрів більшість країн світу все сильніше "об'єднується" діючими у світовому господарстві силами в єдине економічне ціле. Найбільш динамічно глобалізація протікає в економічній області, що обумовлює широке коло суперечностей нової світової економіки. В економічній літературі систематизовано суперечності, що виникають у світовій економіці внаслідок глобалізації. Вони такі:

1) суперечність між країнами й/або групами країн, наприклад суперечність між групою провідних розвинених країн з ринковою економікою (країни так званого золотого мільярда), якіодержують максимальний економічний ефект від глобалізації ("глобальний виграш"), і іншими країнами, насамперед найменш розвиненими;

2) суперечність усередині самої групи провідних країн миру (це пов'язано й з перспективою появи в цій групі нових держав, наприклад, Китаю, Індії);

3) суперечність між країнами (або групами країн) і відповідними міжнародними інститутами (МВФ, СОТ, тощо);

4) суперечність між країнами, з одного боку, і ТНК, транснаціональними банками (ТНБ) і світовими фінансовими центрами (СФЦ), з іншого;

5) суперечність між самими найбільшими ТНК, ТНБ і СФЦ. Ці суперечності проявляються практично у всіх формах міжнародних економічних відносин (від міжнародної торгівлі товарами й послугами до міжнародного інформаційного бізнесу) [2, с. 323].

Економічні суперечності посилюють конкурентну боротьбу, яка виходить на якісно новий глобальний рівень. Фахівці наголошують на тому, що "правила гри" в глобальній економіці, що формується, визначаються взаємодією трьох основних сил: 1) капіталу, що глобалізується (це знаходить прояв у формуванні ТНК); 2) провідних країн сучасного миру і їхніх угруповань (Європейського союзу (ЄС), Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА), Азіатсько-тихоокеанського співробітництва (АТЕС); 3) найбільш авторитетних міжнародних економічних організацій (МВФ, Всесвітнього банка, СОТ тощо.) [3].

Основними напрямками державної політики в умовах інтеграції у світове співтовариство, які будуть зменшувати негативний вплив глобалізації, мають бути:

1) Впровадження високих стандартів адміністрування за рахунок ефективної кадрової політики, елементів електронної демократії та управління, посиленої участі й контролю громадськості, а також глибокого розуміння сутності сучасних геоекономічних та геополітичних перетворень, в тому числі особливостей регіональної геополітики;

2) Стимулювання інвестиційної діяльності, встановлення інвестиційних орієнтирів щодо найперспективніших для території видів економічної діяльності, врахування тенденцій постіндустріалізації, значимості людського капіталу;

3) Підвищення глобальної конкурентоспроможності регіонів шляхом реалізації концепцій і форм територіального розвитку, успішно впроваджених в інших країнах світу: кластерів, спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку. Створення умов для прозорої взаємодії влади і бізнесу;

4) Впровадження контролю за діяльністю ТНК та ФПГ, особливо її екологічними і соціальними наслідками, на місцевому рівні, інтенсифікація транскордонного співробітництва, екстраполяція досвіду єврорегіонів на східному кордоні;

5) Перехід до реального управління інноваційною діяльністю. Надання уваги нетрадиційним джерелам енергії, специфічним для кожного регіону, що дозволило б поступово вирішувати проблему енергетичної залежності, структури імпортних операцій;

7) Підвищення темпів реформування освітньої системи. Повноцінне включення наукових осередків вищих навчальних закладів та академічної науки в регіональні та національну інноваційні системи;

8) Дотримання основних засад Концепції національної програми інформатизації. Залучення інформаційних ресурсів з метою формування позитивного іміджу регіону, підвищення інвестиційної привабливості, збільшення туристичних потоків. Збільшення ступеню інформаційно-комунікаційної доступності;

9) Розвиток інформаційних технологій в рамках освітніх програм. Контроль за використанням Інтернет-ресурсів в освітніх закладах;

10) Стимулювання взаємодії міста та села відповідно до європейських принципів. Обмін перевагами в площині урбанізація-рекреація.

11) Охорона навколишнього природного середовища та збереження культурної спадщини як елементів регіональної унікальності та вагомих складових якості життя населення;

12) Формування "глокального" мислення, інтеграція знань та наукових напрацювань, зокрема географічних, у сфері управлінських рішень [4, с.307].

Одне з основних завдань держави за умов фінансової глобалізації – ефективне використання переваг від інтеграції до глобального фінансового ринку та одночасне обмеження наслідків такої інтеграції. Для цього потрібний не тільки ґрунтовний аналіз процесів на глобальному фінансовому ринку, а й ефективне прогнозування тенденцій подальшого функціонування цього ринку та його впливу на національні фінансові ринки.

Регулювання процесів глобалізації має спиратися на регулятивну функцію національних держав та міжнародні економічні інститути, які мають координувати регулятивну діяльність національних держав. Тому процеси інтеграції України у світовий та європейський фінансові ринки потребують вироблення власної стратегії розвитку національного фінансового ринку, в основі якої має бути використання сучасних фінансово-кредитних технологій, адаптованих до специфічних умов національної економіки, а також гармонізація української законодавчої бази щодо фінансових ринків з європейським та міжнародним законодавством.

Вчені вбачають подолання глобалізаційної кризи у посиленні державного регулювання економіки, зокрема введення протекціоністських заходів у торговельній сфері, впровадження жорсткого фінансового контролю за рухом капіталу. Тобто сучасна епоха глобалізації довела, що світова економіка не готова до формування єдиного планетарного простору з його ліберальними принципами та методами міжнародної економічного співробітництва.

Таким чином, глобалізація – це процес поступової трансформації світової економіки у єдиний економічний простір на основі уніфікації умов міжнародного економічного співробітництва між країнами. Сучасні глобалізаційні процеси випередили формування концептуальних засад їх організації, сфери застосування, механізму регулювання і світова економіка не була готова до такого стрімкого розвитку. Породжені глобалізацією кризові явища можуть докорінно змінити хід розвитку світової економіки та повернутись до регіоналізації, що є доказом неготовності міжнародного бізнесу створити єдиний економічний простір на уніфікованих засадах функціонування та регулювання [5].

Для реалізації головного принципу глобалізації необхідне створення єдиного наднаціонального центру управління, що робить декоративним національне керівництво. В означеній ситуації об'єктивно виникає протиріччя між глобальними і національними інтересами. З одного боку, глобальним розвитком повинен керувати єдиний наднаціональний центр управління; з іншого –кризові глобальні явища не можна вирішувати на глобальному рівні і за рахунок загальних антикризових програм, оскільки мають місце державні та регіональні особливості, отже, з кризою повинне впоратися національне керівництво за рахунок розробки і впровадження національних антикризових програм. Сталий розвиток

суспільства потребує прямування "від низу до гори", тобто від меншої системи з чіткими параметрами розвитку до глобальної. Тому визначальним є саме національний рівень, а в межах національного – регіональний.

Примітки:

1. Габриелян Г.Г. Фінансова глобалізація як середовище сучасної системи міжнародних відносин: до теорії питання: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2011_43/Gileya43/P23_doc.pdf
2. Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедєва В. К. та ін. Міжнародна економіка. Підручник./ За ред. А. О. Задої, В. М. Тарасевича –К.: Центр учбової літератури, 2011. – 416 с.
3. Пробоїв О.А. Вплив глобалізацій них тенденцій на світові фінансові ринки та їх наслідки для економіки України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2010_1/16.pdf
4. Ягуровський О.М. Наслідки впливу світової економічної кризи на динаміку процесів глобалізації в Україні // Вісник ДНУ, Сер.В: Економіка і право, спецвип., Т.2, 2011. – С. 300-308
5. Розпутенко І. В. Глобалізація та її насліки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nrzd/2011_1/17.pdf

Galyna Olih
Khmelnitskiy institute of Interregional Academy of management of the personnel

GENERAL RECOMMENDATIONS ARE IN RELATION TO THE IMPROVEMENT OF INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON DEVELOPMENT OF WORLD ECONOMY

In this article the basic ways of diminishing of negative influence of globalization are examined on a world economy and basic directions of public policy in the conditions of integration in a world concord

Олег Островерх
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ СТОХАСТИЧНОГО КОРДОНУ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ СЕКТОРУ ФІРМ В УКРАЇНІ

В останні роки в Україні з'явилась низка наукових публікацій, в яких економічну теорію (аналітичну економію) визначено як науку про ефективне використання ресурсів. Як відомо, технологічна ефективність досягається у разі виробництва максимально можливої кількості товарів та послуг з наявної кількості обмежених ресурсів.

Щоб оцінити цей вид ефективності потрібно визначити, яким є для досліджуваних одиниць максимально можливий обсяг виробництва за кожного рівня використовуваних ними ресурсів. Такий *оптимальний обсяг виробництва* ще називають *технологічною границею.* Технологічну границю для певної вибірки країн можна дослідити за допомогою виробничої функції. Для цього необхідно побудувати *виробничу функцію* із значень тих країн, які за кожної комбінації використовуваних факторів виробляють найбільшу кількість товарів і послуг. Обрахувавши відстань кожної країни з цієї сукупності до отриманої в такий спосіб лінії можна визначити ефективність економіки країни. Саме в цьому полягає суть економетричного методу *стохастичного кордону,* який ми використаємо для обрахунку значень технологічної ефективності економіки України. На основі цих розрахунків здійснимо оцінку ефективності функціонування сектору фірм в Україні.

Неможливість безпосереднього дослідження ефективності сектору фірм (який ще часто називають бізнес сектором) зумовлена відсутністю єдиного загальноприйнятого міжнародного визначення цього поняття, а, відтак, необхідних даних для міжнародних зіставлень. В загальному, під сектором фірм розуміють виробничу діяльність в тих сферах економіки, в яких дія конкурентних сил є найбільш вагомою. Виділяють два підходи до визначення меж бізнес сектору[2, с. 104].

Одним з цих підходів є галузевий, згідно якого бізнес сектор визначається як діяльність інституційних одиниць у галузях, які прийнято вважати ринковими, тобто усіх галузей за винятком загального державного управління та сектору державної оборони (категорія *L*, в міжнародному класифікаторі видів економічної діяльності – *NACE*). В залежності від країни, неринковими можуть вважатись також галузь освіти (категорія *M*), охорони здоров'я (категорія *N*), а також, частково чи повністю, надання індивідуальних та комунальних послуг (категорія *O*). Крім того, бізнес сектор часто визначається як синонім терміну корпоративний сектор нефінансових корпорацій, який використовується в статистиці національних рахунків [2, с. 104]. Недоліком обох цих підходів є відсутність необхідних даних, обчислених за допомогою паритетів купівельної спроможності, які можна би було використати для порівнянь ефективності секторів фірм у різних країнах.

Через це, ефективність сектору фірм можливо оцінити лише опосередковано, виходячи з наявності статистичної інформації. Для такої опосередкованої оцінки доцільно скористатись статистикою доданої вартості та зайнятості, яка ведеться Світовим банком для секторів сільського господарства, промисловості та послуг. За допомогою цього та деяких інших джерел статистичної інформації оцінимо внесок фірм в загальну ефективність країни. Спочатку ж, потрібно визначити технологічну ефективність усієї економіки країни.

Для побудови технологічної границі скористаємось функцією Коба-Дугласа, за допомогою якої найчастіше описують залежність між затратами основних факторів виробництва – праці і капіталу та створеною за їхньою участю доданою вартістю:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta}, \qquad (1)$$

Де Y — реальний ВВП, A — сукупна факторна продуктивність, K — капітал, L — праця, α — частка капіталу у ВВП, β — частка праці у ВВП.

Для практичних потреб обчислень технологічної ефективності економіки країни функцію Коба-Дугласа зводять до лінійного вигляду. Для цього прологарифмуємо рівність 1. В економетричних дослідженнях, зокрема при застосуванні методу найменших квадратів, побудована на базі емпіричних спостережень функція складається з двох частин: оцінки параметрів функції (у нашому випадку функції Коба-Дугласа у логарифмічному вигляді) та непояснених залишків. Відмінністю методу стохастичного кордону (крім побудови цієї функції зі значень найбільш продуктивних одиниць в сукупності) є те, що непояснений залишок у подальшому розкладається на дві частини – випадкові відхилення та неефективність. Отже, при використанні цього методу ми матимемо справу з такою функцією:

$$LnY = a_0 + a_1 LnK + a_2 LnL + (V_i - U_i), \qquad (2)$$

де Y, K, L – як в формулі 1; a_0, a_1, a_2 – параметри моделі, при чому a_0 = const, $a_1 = \alpha$; $a_2 = \alpha + \beta - 1$, $\alpha + \beta$ не обов'язково дорівнює 1, тобто допускається існування непостійної віддачі від масштабу; $(V_i - U_i)$ – непояснені залишки, з яких V_i – випадкові відхилення, U_i – неефективність.

Для побудови цієї функції оптимального виробництва для певної вибірки країн, зазвичай, використовуються часові ряди обсягу інвестицій, виробництва та чисельності зайнятих, які публікує «Центр міжнародних порівнянь виробництва, доходу та цін» в університеті Пенсильванії. З'ясуємо, як саме отримують значення сукупного капіталу для певної країни із часового ряду інвестицій, за допомогою широко застосовуваного методу неперервної інвентаризації [3, с. 41]:

$$K_t = (1-\varphi)^t K_0 + \sum_{i=0}^{t-1} I_{t-1}(1-\varphi)^i , \quad (3)$$

де K_t – запас капіталу в період t у певній країні, K_0 – запас капіталу в країні в початковому періоді, φ – норма амортизації, I_{t-i} – інвестиції в економіку країни.

З формули 3, видно, що оцінка сукупного капіталу на момент часу t залежить від двох складників: запасу капіталу на певний початковий період (K_0) та інвестицій здійснених у всіх наступних періодах. Обидва ці доданки амортизуються на сталий коефіцієнт (φ), який на відміну від бухгалтерського способу обрахунку відповідного коефецієнта амортизації визначається за допомогою спостережень, а у випадку порівняння K_t для кількох країн, є спільним для всіх цих країн.

Основними проблемами, що виникають у процесі застосування методу неперервної інвентаризації, отже, є визначення обсягу капіталу в початковому періоді, а також коефіцієнта φ, який характеризує амортизацію як початкового капіталу, так і всіх подальших інвестицій. Безумовно, від вирішення цих проблем безпосередньо залежатиме об'єктивна та достовірна оцінка обсягу капіталу країни, а відтак, і технологічної ефективності вітчизняної економіки.

Погляньмо на формулу обрахунку значення початкового капіталу (K_0), яку використовують в дослідженнях на основі згаданих нами часових рядів [1, с. 6]:

$$K_0 = \frac{I}{g+\varphi}, \quad (4)$$

де K_0 – запас капіталу в країні в початковому періоді, I – середнє значення інвестицій за перші три досліджувані роки, g – середній темп економічного зростання за перші три досліджувані роки, φ – норма амортизації

Формула 4 розроблялась для розвинених країн, та, в цілому, забезпечує досить точну оцінку капіталу в початковий період. Проте, для України складно визначити початковий обсяг сукупного капіталу за допомогою цієї формули. Унаслідок переходу України від командної до ринкової економіки, на протязі тривалого періоду спостерігались від'ємні значення економічного зростання (1990-ті роки). Високі ж значення темпів економічного зростання, що мали місце починаючи з 2000 року були зумовлені значно зменшеною за цей період базою для порівняння. Стосовно ж інвестицій, то на початку 1990-х років все ще спостерігались відносно високі їх темпи, проте вони були значною мірою зумовлені інерційними виробничими процесам, успадкованими від командної економіки. Через це, використання обох показників *I* та *g* призведе до некоректного визначення сукупного обсягу капіталу в Україні.

З огляду на зазначене, ми пропонуємо оцінювати ефективність економіки України уникнувши при цьому прямого використання складної для обрахунків змінної, якою, як ми показали, є обсяг сукупного капіталу. Враховуючи те, що обсяг сукупного капіталу, та, що важливо, його динаміка, визначальним чином залежать від інвестицій, ми пропонуємо використовувати *показник середнього рівня інвестицій* за певний період для опосередкованої оцінки сукупного обсягу капіталу.

Окрім вирішення згаданих вище труднощів, пов'язаних з обрахунком K_0, додатковою перевагою пропонованого нами показника є те, що він значно більш чутливий до коливань ділової активності в економіці країни (проявом якої є інвестиційна діяльність фірм), ніж показник сукупного обсягу капіталу. Останній містить в собі значення обсягу капіталу на початок періоду (K_0), яке, навіть за умови коректного його визначення, може бути слабо пов'язаним з останніми тенденціями розвитку економіки країни та розмиває їхню важливість. Звичайно, цей показник теж має деякі слабини, зокрема це те, що валові інвестиції є частиною ВВП. Цю проблему можна частково вирішити, взявши до розгляду середнє значення інвестицій за період, що закінчується останнім роком перед звітним.

Примітки:

1. Harberger A. Perspectives on Capital and Technology in Less Developed Countries // Artis M.J., Nobay A.R. (eds.) Contemporary Economic Analysis. - London: Croom Helm – 1978;
2. Measuring Productivity. Measurement of Aggregate and Industry-level Productivity Growth. - OECD Manual, Paris – 2001;
3. Nehru V., Dhareshwar A. A new database on physical capital stock: sources, methodology and results // Revista de analisis economic. - vol. 8, № 1 pp. 37-59 – 1993.

Oleh Ostroverkh
Ivan Franko National University of L'viv

APPLICATION OF STOCHASTIC FRONTIER ANALYSIS FOR THE ESTIMATION OF UKRAINE'S BUSINESS SECTOR EFFICIENCY

Technological efficiency is achieved when maximum quantity of output is obtained from any given quantity of inputs. Stochastic frontier analysis is an econometric method that helps to estimate technological frontier and thus to determine efficiency of economic units from a sample of observations. Efficiency of the entire business sector of a particular country can be estimated on the basis of the calculation of technological efficiency of its whole economy. Average value of gross investments over a particular period can be used as a proxy for gross capital stock of developing and transition countries.

Любава Павлова
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПЕНСІЙНИХ РЕФОРМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА УКРАЇНСЬКУ МОДЕЛЬ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Пенсійні проблеми, пов'язані зі старінням населення, є одними з найбільш актуальних проблем багатьох країн світу. Саме пенсійні реформи в останні роки викликають гострі політичні дебати у США, Німеччині, Великобританії, чи навіть

масові вуличні протести, такі як в Італії та Франції. В Україні пенсійні питання уже довгий час знаходиться в процесі обговорення. Ще у 2004 р. в Україні стартувала пенсійна реформа, яка задекларувала існування трирівневої пенсійної системи, але і надалі залишаються невирішеними проблеми.

Основними результатами пенсійних реформ, проведених у зарубіжних країнах в II половині XX століття стали: законодавче підвищення пенсійного віку в більшості з них до 65 років для чоловіків і жінок, пропорційний розподіл пенсійних внесків між роботодавцями і працівниками – відповідно, 50% на 50%, удосконалення функціонування солідарних пенсійних програм, запровадження накопичувального пенсійного страхування, яке стало необхідною складовою їхньої державної пенсійної політики.

З усіх розвинених країн пенсійний вік 55 – 60 років встановлено тільки в Австралії, а також Білорусії, Російській Федерації та Україні. Практично більшість країн світу встановили однакові вікові показники виходу на пенсію для чоловіків і жінок (Табл.1). Так, цього підходу дотримуються: Японія, Німеччина, Швеція, Португалія, Естонія, Іспанія, Угорщина, Канада, Франція, Фінляндія, Данія, Норвегія, США, Ірландія. Однак є країни, де жінки мають перевагу над чоловіками і виходять на пенсію за віком раніше – це Італія,Греція, Австрія, Великобританія, Словенія, Литва, Румунія, Словаччина, а також Росія і Україна [2].

Табл. 1

Пенсійний вік і середня тривалість життя на пенсії у зарубіжних країнах

Країни	Офіційний вік виходу		Середня тривалість життя на пенсії	
	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
Великобританія	65	65	15,7	23,1
Ірландія	65	65	14,7	22,9
Ісландія	67	67	10,8	14,5
Іспанія	65	65	14,3	18,5
Італія	65	65	16,9	24,9
Нідерланди	65	65	12,4	16,7
Португалія	65	65	13,0	17,0
Німеччина	65	65	16,8	20,8
Люксембург	65	65	14,2	17,9
Франція	62	62	19,8	24,9
Бельгія	65	65	14,2	19,1
Угорщина	62	62	16,6	21,4
Чехія	63	63	15,9	19,2
Україна	60	55	14,6	19,9
Японія	65	65	18,2	23

Джерело: *:* Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2010; Social Security Programs Throughout the World: Asia and Pacific, 2008

Сьогодні Україна повинна була б отримати перші результати підвищення пенсійного віку, якщо б робила реформи за прикладом європейських країн, проте це питання набрало політичного характеру і залишається об'єктом обговорення.

Питання підвищення пенсійного віку є важливим і для більшості розвинених країн світу. Наприклад, наприкінці січня 2010 року Уряд Іспанії оголосив про схвалення плану щодо поступового збільшення пенсійного віку в країні з 65 до 67 років, починаючи з 2013 року. Німеччина, Данія та Великобританія також планують поступово збільшувати пенсійний вік для своїх громадян порівняно з чинним на сьогодні пенсійним віком 65 років.

У таких країнах як Чехія та Угорщина до 2028 року й до 2017 року, відповідно, пенсійний вік зросте до 65 років як для чоловіків, так і для жінок. В Естонії – до 63 для жінок до 2016 року, і 65 як для чоловіків, так і для жінок з 2017 до 2026 років. Румунія підвищує для чоловіків до 65 і для жінок до 60 років до 2015 року, а Азербайджан – до 63 для чоловіків і 60 для жінок, починаючи з 2010-го. Словаччина підвищує для жінок до 62 років до 2015-го, а Вірменія – до 63 років з 2011-го. У Латвії з 2012 року скасовують достроковий вихід на пенсію [3].

Однак проведені дослідження і статистичні дані показують, що тривалість життя у розвинених країнах вища. У Європі середньостатистичний громадянин живе 75,5 року.

У Великобританії жінки живуть приблизно 81 рік, а чоловіки – 75 років, у Франції середня тривалість життя становить 74,7 року [1].

Введення змін щодо збільшення пенсійного віку є особливо важливим для України, де як встановлений законом, так і реальний вік виходу на пенсію є низьким.

До питання підвищення пенсійного віку потрібно підійти комплексно. Просто взяти і змінити його буде неправильно. Необхідно здійснити заходи із підвищення тривалості життя, охорони праці, запровадження медичного страхування, розширення зайнятості, перепідготовки кадрів з урахуванням вікових особливостей спираючись саме на зарубіжний досвід, де моделі соціальної політики уже сформовані і лише вносять необхідні корективи для ефективнішого функціонування власної соціальної сфери.

Примітки:

1. Рудик В. Розвиток системи пенсійного забезпечення в західноєвропейських країнах / В.Рудик // Економіка України. – 2011. – №10. – С. 72 – 79
2. Толуб'як В.С. Раціоналізація пенсійної системи України / В.С. Толуб'як // Економіка та держава. – 2010. – №8. – С. 111 – 114
3. Холод Н. Чому в Україні потрібно підвищувати пенсійний вік? З міжнародного досвіду [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: http://www.pravda.com.ua/articles/2010/12/30/5731865/

Liubava Pavlova
Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN EXPERIENCE OF PENSION REFORMS AND THEIR IMPACT ON UKRAINIAN MODEL OF PENSION PROVISION

This article investigates pension problems connected with population ageing and ways to solve them in different countries of the world. We also focus our attention on the pension reform in Ukraine, which started in 2004, and offer some suggestions as to how to make the most out of European experience, taking into account Ukrainian realities.

Наталія Падура
Львівський національний університет імені Івана Франка

АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Сучасне підприємство являє собою складний структурний підрозділ з великим числом зв'язків, які відображають складні технологічні процеси на виробництві, значною номенклатурою продукції, що виготовляється, застосовується велика кількість деталей, операцій., чимала кількість працюючих.

І все це, для отримання прибутку, потребує від керівника прийняття оптимальних управлінських рішень, правильного розподілу обов'язків між працівниками, чіткого планування виробництва продукції, її доставки, надання реклами товарам.

Тому на підприємстві має бути впроваджена загальна схема (модель) оптимізації виробництва на всіх етапах, яка включає вирішення окремих, конкретних задач і охоплює задачі техніко-економічного та оперативно-календарного планування, в яких враховуються показники виконання окремих робіт в часі та послідовність технологічного процесу. На підприємстві повинна бути реалізована ієрархічна система, яка б забезпечувала перехід від задач техніко-економічного планування, що формують оптимальний річний план роботи підприємства, до великої кількості деталізованих, конкретних задач, включаючи розробку календарних графіків завантаження станків, окремих дільниць та конкретних виконавців.

При формуванні таких складових частин виробничого планування необхідно узгодити між собою вхідну та вихідну інформацію таким чином, щоб вихідна інформація за результатами вирішення одних задач (показники, їх значення) могла служити вхідною інформацією для вирішення інших задач.

Загальна схема зв'язку окремих задач, які вирішуються на підприємстві при розробці плану його діяльності, зводиться до вирішення задач:

- Задача розробки оптимального річного плану виробництва,
- Задача розподілу річного виробничого плану по кварталам,
- Задача розподілу квартального виробничого плану по місяцях,
- Задача оптимального завантаження обладнання,
- Задача календарного планування роботи цехів.

Задача розробки оптимального річного виробничого плану за вибраним критерієм є одною із основних задач в складі перспективного та поточного управління підприємством. Виробничий план виступає основною вихідною базою для розробки усіх інших розділів виробничо-економічного планування роботи підприємства. Тому доцільно використати теорію оптимального управління для вирішення таких задач. Дана теорія розглядає підприємство як складну динамічну керовану систему.

Положення або стан динамічної системи в даний момент часу моделюються за допомогою n-мірного векторного простору, а керуючі дії з допомогою елементів m-мірного векторного простору. Якщо процес розглядати поза зв'язком із внутрішнім середовищем без будь-яких умов і обмежень, то як правило він може бути ототожнений з системою диференціальних рівнянь.

Диференціальні рівняння є основою при побудові моделей не тільки в економіці, а й в інших областях науки і техніки. Дуже часто в якості моделі вибирається система звичайних диференціальних рівнянь:

$$\begin{aligned}
&\frac{dx_1}{dt} = \mathrm{f}_1(x_1(t),...,x_n(t),...,u_m(t),t),\\
&\frac{dx_1}{dt} = \mathrm{f}_2(x_1(t),...,x_n(t),...,u_m(t),t),\\
&.....\\
&\frac{dx_1}{dt} = \mathrm{f}_\mathrm{n}(x_1(t),...,x_n(t),...,u_m(t),t),
\end{aligned} \qquad (21)$$

де f_i - деякі задані функції.

Незалежну змінну t в системі (2.1), що описує деякий керований процес, прийнято називати часом. Змінні $x_1(t),...,x_n(t)$ характеризують стан об'єкту управління в момент часу t називаються вихідними змінними. Вектор стовпець $x(t) = (x_1(t),...,x_n(t))^T$ називається вектором стану або вектором виходу.

При кожному t стан $x(t)$ - це елемент n-мірного векторного простору E^n, який називають простором станів, або фазовим простором. У зв'язку з цим змінні стану змінні стану називають іноді фазовими змінними. Розмірність фазового простору n- число виходів. Стан процесу x(t) э розв'язком системи (2.1.) Тому ці змінні називають вхідними змінними $u(t) = (u_1(t),...,u_m(t))^T$ називається вектором входу або вектором управління.

За допомогою способів і принципів теорії оптимального управління, керівник отримує чітку інформацію щодо всіх підрозділів і цехів підприємства. На основі цієї інформації він може приймати управлінські рішення, які забезпечать отримання максимального прибутку й безперебійне виробництва.

Примітки:

1. Понтрягин Л.С. Обыкновенные дифференциальные уравнения. М.: Наука, 1983.
2. Беллман Р. Динамическое программирование. М.: Изд-во иностр. лит., 1960.

Nataliia Padura
Ivan Franko National University of L'viv

ACTUALITY OF USE THEORY OF MANAGEMENT TO OPTIMIZE PRODUCTION

The modern enterprise is a complex structural unit with lots of links that reflect the complex processes in manufacturing a large range ofproducts made, used many parts operations and a lot employees.

The task of developing optimum annual production plan for the selected criterion is one of the major problems in perspective and current management

Therefore it is expedient to use the theory of optimal managment to solve such problems. This theory considers the enterprise as a complex dynamic system controlled.

Using the methods and principles of the theory of optimal control manager receives clear information on all divisions and departments of the enterprise. Based on this information it can make management decisions that will ensure a maximum profit and continuous production.

Наталія Палій
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Здійснення активної зовнішньоекономічної політики держави, розширення міжнародної торгівлі та інтеграційних економічних зв'язків є важливим чинником стабілізації і реформування її економіки.

Завдяки реформам у зовнішньоекономічної діяльності України значно збільшилось число учасників зовнішньоекономічних зв'язків.

Основний принцип діяльності підприємств - максимізація прибутку, а головний спосіб його досягнення - експорт конкурентоспроможної продукції та ресурсів. Спрощення виходу на світовий ринок та зацікавленість підприємств у вільноконвертованій валюті (ВКВ) привело до переорієнтації виробничого сектора на зовнішній ринок.

У зв'язку з цим, проблема організування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві набуває сьогодні особливої актуальності.

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із найважливіших напрямків розвитку підприємництва. Завдяки їй забезпечується покриття потреб країн світового співтовариства у сировині, матеріалах, паливі, енергоносіях, машинах, обладнанні та устаткуванні, товарах широкого вжитку, послугах. Разом з тим зовнішньоекономічна діяльність є суттєвим джерелом валютних надходжень до державного бюджету. В умовах переходу до ринку зовнішньоекономічна діяльність виступає невід'ємним напрямом підприємництва багатьох великих, середніх та малих фірм, які функціонують у промисловості, сільському господарстві, будівництві, зв'язку, на транспорті, у фінансовій сфері тощо. Цим обумовлено помітний інтерес до питань, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність як економічна категорія висвітлює передусім відповідні (пов'язані зі здійсненням міжнародного бізнесу) функції виробничих структур (фірм, організацій, підприємств, об'єднань та ін.). Згідно з Законом України „Про зовнішньоекономічну діяльність" поширеним є таке визначення: *зовнішньоекономічна діяльність* (ЗЕД) - це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Власне, *зовнішньоекономічна діяльність підприємства* (ЗЕДП) - це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є складовою загальної діяльності, а отже, взаємопов'язаною з нею і спільно вмотивованою; водночас зовнішньоекономічна діяльність має суттєву специфіку, яка полягає у тому, що здійснюється на іншому, міжнародному, рівні, у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн.

Організація ЗЕД - дуже складна і клопітка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як коньюктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д. Для ефективного керівництва ЗЕД на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура управління.

Тому перед підприємствами-суб'єктами ЗЕД завжди стоять два найважливіших питання:

- Як сформувати найбільш сприйнятливу і ефективну оргструктуру управління?
- Як керувати нею, щоб досягти поставленої мети?

На формування організаційної структури управління ЗЕД значний вплив здійснюють такі фактори:

- розмір фірми;
- значення і характер зарубіжної діяльності;
- ступінь диверсифікації і складність продукції, що випускається;
- характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції;
- специфіка ринків країн-покупців і рівень конкуренції на них та ін.

Організаційні форми управління ЗЕД на виробничих підприємствах в Україні багато в чому індивідуалізовані. Разом з тим можна виділити деякі загальні риси.

На виробничих підприємствах, що приймають активну участь у зовнішньоекономічній діяльності, зовнішньоекономічний апарат в даний час існує в основному в двох формах:

- відділу зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) в рамках діючого апарату управління;
- зовнішньоторговельної фірми (ЗТФ).

Суттєва різниця між відділом зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) і зовнішньоторговельною фірмою полягає в тому, що ВЗЕЗ не являється самостійним структурним підрозділом підприємства. Він являє собою частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутріфірмового управління. Цей відділ не займається безпосередньо транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. д. Він створюється, як правило, для планування, організації і координації ЗЕД (хоч на практиці зустрічаються й інші варіанти).

Організаційна структура управління ЗЕД на підприємстві повинна визначаєтися тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. ЇЇ основна мета - максимізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємництві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутріфірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління.

Послідовне вирішення окремих проблем розвитку ЗЕД, безумовно, буде сприяти розширенню міжнародного бізнесу, як на національному, так і на інтернаціональному рівнях. Саме в даному напряму зараз має активно розвиватись вітчизняне підприємництво. До цього нашу країну спонукає можливість використання переваг міжнародного поділу праці, інвестиційного потенціалу країн, світової спільноти, запозичення досвіду ринкових перетворень та господарської діяльності економічно розвинутих держав, співпраці з міжнародними економічними та валютними фінансовими організаціями. Проте реалізація перспективних напрямів розвитку ЗЕД в кінцевому підсумку залежить від конкретних учасників зовнішньоекономічних операцій. Від того, наскільки вони оволодіють професійними знаннями в цій сфері господарської діяльності, і буде залежати їх успіх у міжнародному бізнесі та в цілому вплив ЗЕД на економічне зростання національної економіки і задоволення всебічних потреб населення нашої країни на рівні світових стандартів.

Примітки:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991р. № 960-XII. – [Цит. 2011, 7 липня] – Доступно з: < http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12 >
2. Регулювання зовнішньо-економічної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [Дахно І.І., Барановська В.М., Бовтук Ю.А. та ін.]; За ред. І.І. Дахна – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

Natalia Paliy
Ivan Franko National University of L'viv

THE ORGANIZATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE ENTERPRISE

Foreign economic activity of the enterprise is a part of the overall activity and thus interconnected with it, while foreign trade has considerable specificity, which is performed on different international levels as intercommunication with the subjects of economy of the other countries.

Organization of foreign trade is a very difficult and troublesome work. It requires careful handling issues such as market structure, potential buyers and sellers, establish business contacts with them, conducted the negotiations, signing of agreements, etc. For effective management of foreign economic activity at the level of the enterprise, the structure of governance must be adequate to the conditions of its work.

Therefore, the problem of organizing foreign economic activity in the company acquires a special urgency today.

Марія Панасюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Інвестиційна діяльність в усіх її формах та видах обтяжена ризиком. Це пов'язане зі зростаючою невизначеністю і швидкими динамічними змінами в економічній ситуації в країні.

Зокрема, на інвестиційному ринку розширюються пропозиції для інвестування приватизованих об'єктів, з'являються нові емітенти та фінансові інструменти тощо [1].

Зіткнення з різноманітними ризиками є звичайною загрозою для будь-якого інвестора в умовах сучасної ринкової економіки. Здебільшого, вкладаючи свої кошти у виробництво тих чи інших товарів чи послуг, інвестор не може бути впевненим у суспільному визнанні результатів цього виробництва. Таке визнання залежить від вдалого сполучення різних факторів, отже інвестори ризикують отримати прибуток, менший за очікуваний, або, навіть, зазнати збитків.

За умов сучасної української економіки проблема інвестиційних ризиків є особливо актуальною через нестабільність податкового режиму, падіння курсу національної валюти, низьку купівельну спроможність значної частини населення. Саме тому для інвесторів особливо важливо ретельно враховувати можливий вплив інвестиційних ризиків.

Для того, щоб кількісно оцінити інвестиційний ризик використовують ряд методів, зокрема: метод аналогій, аналіз чутливості (вразливості), аналіз методами імітаційного моделювання, аналіз ризику можливих збитків, статистичний метод.

Розглянемо детальніше статистичний метод. Цей метод оцінки ризику базується на аналізі коливань досліджуваного показника за певний відрізок часу. Передбачається, що закономірність змін аналізованої величини поширюється на майбутнє. Перевагами цього методу є можливість одержання найбільш повної кількісної картини про рівень ризику, а також те, що, маючи достатню інформацію про реалізацію певних ризиків у минулих періодах конкретних видів господарської діяльності, будь-який суб'єкт господарювання може оцінити ймовірність їх реалізації у майбутньому.

В абсолютному вираженні ризик визначають за допомогою низки показників. Зокрема, ризик як можливість настання успіху чи невдачі обчислюють як математичне сподівання, яке є середньозваженим усіх можливих результатів, де ймовірність кожного з них використовується як частота або питома вага відповідного значення. Тобто, математичне сподівання вимірює результат, котрий в середньому очікується отримати.

Для оцінки міри мінливості результату використовують центральний момент другого порядку, середньоквадратичне відхилення та середнє лінійне відхилення. Вони показують коливання величини конкретного економічного показника від її середньо очікуваного значення. При цьому, чим більша величина даних показників, тим ризикованішим є певне управлінське рішення інвестора, певний інвестиційний проект тощо.

Для оцінювання ризику як міри диференціації та концентрації використовують стандартизований момент третього порядку, коефіцієнт ексцесу та коефіцієнт децильної диференціації.

Для визначення міри диференціації ризику розрахуємо коефіцієнт децильної диференціації. У 2010 році для Львівської області цей коефіцієнт становив 8,58; тобто капіталовкладення 10% районів з найбільшим обсягом інвестицій в основний капітал перевищували майже у 9 разів капіталовкладення 10% районів з найменшим обсягом інвестицій в основний капітал.

Якщо проаналізувати динаміку коефіцієнта децильної диференціації за 2005-2010 роки, то можна побачити, що найбільше значення спостерігалося у 2005 році (9,18), вже в 2006 році спостерігалося найменше значення (5,79), після чого значення децильного коефіцієнта щороку поступово зростає.

Для кількісної оцінки ризику інвестиційної діяльності Львівщини використаємо ряд показників, що характеризують сподіване значення, коливання та концентрацію інвестицій в основний капітал в розрізі районів (див. табл.1).

Таблиця 1

Показники кількісного аналізу ризику в інвестиційній діяльності Львівщини

Райони	Математичне сподівання	Центральний момент другого порядку	Середньоквадр. відхилення	Середнє лінійне відхилення	Станд.момент 3-го порядку	Коефіцієнт ексцесу
Бродівський	14886,69	432575063,03	20798,44	10420,69	2,36	9,40
Буський	30778,79	3967738049,28	62989,98	22733,73	3,36	21,31
Городоцький	54789,52	6472837282,43	80453,95	38352,66	2,30	-3,00
Дрогобицький	45107,62	4327815117,12	65786,13	31575,34	2,44	9,02
Жидачівський	33107,97	3033057192,05	55073,20	23175,58	3,26	21,10
Жовківський	30762,28	3064065050,32	55354,00	21533,60	3,44	23,07
Золочівський	50156,57	4942311094,04	70301,57	35109,60	2,31	2,94
Кам'янка-Бузький	20392,81	876004394,51	29597,37	14274,97	2,34	8,26
Миколаївський	51727,13	6183389615,73	78634,53	36208,99	2,66	12,66
Мостиський	48202,84	8211413674,43	90616,85	35853,47	3,29	20,84
Перемишлянський	6343,68	79699482,13	8927,46	4440,58	2,44	10,44
Пустомитівський	157322,98	60615249883,75	246201,64	110126,08	2,47	9,50
Радехівський	27603,95	1982665403,34	44527,13	19322,77	2,97	16,79
Самбірський	25000,69	1453622549,92	38126,40	17500,48	2,48	10,18
Сколівський	31265,91	2068964070,11	45485,87	21886,14	2,28	7,87
Сокальський	38497,14	2727365009,88	52224,18	26948,00	2,16	6,83
Старосамбірський	13703,17	425941467,70	20638,35	9592,22	2,63	12,29
Стрийський	82068,64	12921984136,60	113674,91	57448,05	2,18	7,03
Турківський	25285,55	2777232497,37	52699,45	19852,39	3,06	16,52
Яворівський	74925,07	10891342693,26	104361,60	52447,55	2,23	7,60

Розраховано за: [2]

Отже, як бачимо, найбільші коливання ризику від його середньо очікуваного значення спостерігаються у Пустомитівському (60615249883,75) та Стрийському (12921984136,60) районах. Це можна пояснити тим, що інвесторам важко спрогнозувати можливий ризик через велику кількість економічних факторів. Найменші коливання ризику спостерігаються у Перемишлянському (79699482,13) та Старосамбірському (425941467,70) районах. Найнижчою є диференціація ризику в Жовківському, Буському та Мостиському районах.

Таблиця 2

Рейтинг районів Львівщини за мірою мінливості інвестування в основний капітал

Район	Інтегральна оцінка	Рейтинг районів
Перемишлянський	3	1
Старосамбірський	7	2
Бродівський	8	3
Мостиський	12	4
Самбірський	16	5
Радехівський	20	6
Сколівський	23	7
Сокальський	25	8
Турківський	28	9
Золочівський	33	10
Жидачівський	34	11
Дрогобицький	36	12
Кам`янка-Бузький	37	13
Буський	40	14
Городоцький	44	15
Жовківський	48	16
Миколаївський	51	17
Яворівський	52	18
Стрийський	53	19
Пустомитівський	60	20

Здійснимо рейтинг районів Львівщини за мірою мінливості результату інвестування на основі таких показників: центральний момент другого порядку, середнє лінійне відхилення та розмах варіації.

Для побудови рейтингових оцінок скористаємось методом суми місць. Суть методу полягає у визначенні підсумку порядкових номерів досліджуваних об’єктів за значеннями показників, на основі яких здійснюється їх інтегральна оцінка. Спочатку встановлюється місце об’єкту за кожним з показників, через порівняння їх значень. На першому місці є район з

найменшим значенням показника. Щоб здійснити інтегральну оцінку методом суми місць, сумуємо наші значення, отримані на попередньому етапі. Результати рейтингу подано в таблиці (табл.2)

Як бачимо, найменш ризикованими для інвесторів є Перемишлянський, Старосамбірський та Бродівський райони. Щодо Старосамбірського району, то 2 місце він займає через дуже незначний приплив інвестицій, а отже тут легко спрогнозувати ризик. Це саме можна сказати і про Перемишлянський район, де теж спостерігається відтік інвестицій. А найризикованішим є Пустомитівський район. Пустомитівський район є передмістям Львова, з досить розвинутою торгівлею та будівництвом. Проте, є ряд факторів, через які інвесторам складно спрогнозувати ризик і реальні значення сильно коливаються від середньо очікуваних.

Варто зазначити, що у Львівській області стримувальним фактором для збільшення капіталовкладень в інвестиційні проекти протягом багатьох років залишається високий рівень ризику вкладання інвестиційних ресурсів.

Примітки:

1. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємництві: Монографія. – К.: КНЕУ,2004.- 480с.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/

Maria Panasiuk
Ivan Franko National University of L'viv

STATISTICAL EVALUATION OF RISK IN THE INVESTMENT ACTIVITY

The basic statistics indicators of risk in the investment activity of L'viv region are analysed in this investigation. It is also made the ranking of risk in the investment activity.

Соломія Панчишин, Ігор Крупка
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ БАЗЕЛЬ ІІ В УКРАЇНІ

Світова фінансова криза 2008–2009 рр. поставила питання перегляду основних підходів та принципів регулювання і нагляду за діяльністю банків на одне з перших місць серед проблем забезпечення стабільного економічного розвитку країн. Зважаючи на це, 2009 р. Базельський комітет з банківського нагляду оголосив, про необхідність посилення рівня вимог в банківській системі, щоб підвищити стійкість до майбутніх економічних і фінансових потрясінь. Відзначимо, що ця фінансова криза не оминула й України, а головним її проявом в країні була проблема ліквідності у банківському секторі, спричинена активним розвитком кредитування населення за рахунок залучених іноземних фінансових ресурсів. З огляду на це, поставлене питання набуває актуальності, так як сьогодні у вітчизняній банківській системі активізується перехід до сучасних вимог Базельської угоди ІІ, яка створює якісно нові підходи до банківського нагляду та підвищує відповідальність банків за адекватність оцінок взятих на себе ризиків.

Дослідженню питань ефективної діяльності на фінансовому ринку шляхом удосконалення систем регулювання і нагляду приділяють увагу багато вітчизняних вчених. Пропозиції щодо їх удосконалення окреслили у своїх наукових працях П. Д. Біленчук, О. Г. Диннік, А. О. Єпіфанов, В.В. Коваленко, І. О. Лютий, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова, О. В. Скороход, О. Хаб'юк, І. О. Школьник, А. П. Яценюк, О. О. Чуб та ін. Однак у зазначених дослідженнях не приділялося достатньої уваги застосуванню міжнародних стандартів банківського нагляду та шляхів їх впровадження у вітчизняний банківський сектор.

З огляду на зазначене, метою даного дослідження є з'ясування світових підходів й методів реалізації банківського нагляду, зокрема системи банківського нагляду Базель ІІ, а також визначення проблем і перспектив їх використання в Україні. Об'єктом дослідження є банківський нагляд в Україні. Предметом вивчення є впровадження міжнародних стандартів банківського нагляду у вітчизняній банківській системі.

Банківський нагляд – це система контролю та активних впорядкованих дій НБУ, спрямованих на дотримання банками у процесі їх діяльності законодавства України і встановлених нормативів, з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників [4]. На вимогу ЗУ «Про банки і банківську діяльність» та з врахуванням Базельських принципів ефективного банківського нагляду і директив Європейського Союзу Національним банком України розроблено та здійснюється практичне впровадження низки нормативно-правових актів, які є методологічною базою регулювання діяльності банків.

Виходячи зі світової практики банківського нагляду можемо виділити три основні підходи до нагляду: формальний (або кількісний), за якого ключову роль відіграють формально-правові норми; змістовний (або якісний), за якого основою є професійно мотивована думка органу банківського нагляду, та ризик-орієнтований, який слугує необхідним доповнення до нагляду за виконанням установлених вимог, що й повинно бути основною метою ризик-орієнтованого нагляду. Поряд з кількісним підходом банківського нагляду, на сучасному етапі виникає необхідність посилення якісного нагляду, який особливу увагу приділяє превентивним заходам і дає змогу передбачити та попередити несприятливі коливання на фінансовому ринку.

Ще донедавна у практиці банківського нагляду застосовувались рекомендації Базельського комітету 1988 р. (Базель І), щодо регулювання достатності капіталу банків. Починаючи з 1998 р. Комітет активно вдосконалював принципи регулювання і завершив цей процес 2004 р., коли було опубліковано Нову Базельську угоду про капітал (Basel II Capital Accord1).

Не дивлячись на процеси глобалізації та інтеграції, Україна до сьогодні використовує принципи Базель І, доповнені підвищеними вимогами НБУ до капіталу. Водночас на початок 2012 р. частка іноземного капіталу в банківській системі Україні склала 41,9% [2], зважаючи на, що є об'єктивна необхідність в імплементації Базель ІІ у вітчизняній банківській системі.

Суть нових угод «Базель-2» полягає в тому, що банківські нормативи стануть більш еластичними. Такі норми, як достатність банківського капіталу, відрахування до фондів резервування, будуть визначатися в залежності від рівня ризику фінансових операцій, які здійснює банк. Це призведе до більшої мобільності банківського бізнесу, фінансово-кредитним організаціям не доведеться здійснювати відрахування у резервні фонди. В свою чергу «Базель-2» вимагатиме від банків високого рівня корпоративного управління, створення ефективного внутрішнього контролю та управління ризиками. Звичайно, такі нововведення потребують великих організаційних зусиль і фінансових витрат. Основною відмінністю Базель

II від попередньої угоди Базель I є облік з метою визначення достатності капіталу не тільки кредитних, а й усіх операційних ризиків.

Головною метою Базель II є підвищення надійності, стабільності та прозорості міжнародної банківської системи на основі впровадження сучасної практики управління ризиками. Цього можна досягти за допомогою дотримання трьох опор: а) вимоги до розміру капіталу; б) контролю з боку регулюючих органів; в) ринкової дисципліни [3].

Аналіз впровадження цих вимог центральним банком в Україні показав, що наразі в державі виконується 22 принципи з 30-ти. Водночас зауважимо, що на даному етапі подальше впровадження вимог Базель II у країні, потребує ретельної підготовки і вирішення низки проблем, основними з яких, на нашу думку, є:

- відсутність на національному рівні методологічних документів, які регулюють цей процес;
- необхідність отримання банками міжнародного рейтингу, що вимагає значних додаткових витрат;
- відсутність достатньої кількості національних рейтингових агентств для здійснення відповідного оцінювання позичальників;
- недостатнє програмно-технічне та кадрове забезпечення банків для використання складних економічно-математичних моделей, які рекомендує Базельський комітет;
- неготовність банків до впровадження сучасних систем управління ризиками, у зв'язку з нестачею фінансових, кадрових й інформаційних ресурсів;
- проблема «хоум-хост», яка полягає у розподілі функцій та повноважень між регуляторами у сфері нагляду, коли країна походження і перебування не співпадають;
- недостатність використання незалежних аудиторів для нагляду за комерційними банками тощо.

Зазначимо, що фахівці НБУ з банківського регулювання і нагляду вважають, що банки України зможуть перейти на систему оцінки ризиків Базель II до 2016 року [2]. Однак, для цього ще потрібно вирішити такі завдання: реформувати законодавчу і правову базу у відповідності до вимог Базель II, а саме ввести нові вимоги до капіталу банківських установ; зобов'язати банки виконувати вимоги щодо організації ризик-менеджменту; створити координаційний центр з впровадження Базель II; розробити обов'язкові програми підвищення кваліфікації аудиторів, ризик-менеджерів і бухгалтерів банків з вивчення положень Базель II; розробити вимоги до банків, щодо розкриття інформації для всі учасників ринку [1].

Отже, Базель II є важливою для вітчизняного банківського сектора, проте Україна мусить визначити власний шлях та найбільш перспективні для неї положення, а також доповнити їх власними напрацюваннями. Вважаємо за необхідне для інтеграції України у світове фінансове середовище, зокрема фінансовий ринок ЄС, якнайшвидше впровадити міжнародні стандарти банківського нагляду. Запровадження Базель II в Україні є вигідним як іноземним фінансовим установам, які вже працюють у національних економіках на умовах цієї системи банківського нагляду, так і вітчизняним банкам, що активно працюють та розширюють свою діяльність, оскільки дотримання нових умов підвищить їхню фінансову безпеку та відповідно довіру населення до банківських установ в державі. Відтермінування їх запровадження – це втрата нових можливостей і ослаблення конкурентних позицій українських банків, а також загроза послаблення співробітництва європейських кредитно-фінансових структур з вітчизняними банками.

Для банківського сектора України, як і для національної економіки в цілому приєднання до Базельських угод стає вкрай необхідним. Без впровадження стандартів Базель II українську банківську систему можуть поглинути іноземні банківські капітали, або її просто ізолюють від основних міжнародних фінансових потоків. Подібна ситуація є неприпустимою, адже іноземні інвестиції не надходитимуть в країну, а банківський сектор буде знаходитись в стані фінансової ізоляції, що зведе нанівець всі урядові плани щодо збільшення ВВП та економічного зростання в цілому.

Примітки:

1. Базель II: проблеми та перспективи використання в національних банківських системах [Текст] : монографія / за редакцією А. О. Єпіфанова, І. О. Школьник. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2011. – 261 с. – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Books_academy/1020_2011.pdf
2. Національний банк України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
3. Про банки і банківську діяльність: Закон України Закон України "Про банки і банківську діяльність" № 2121-III від 07.12.2000р. зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi- bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14
4. Проект ЄС "Реформування банківського сектору України". – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63792
5. Чуб О. О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 47–53.

Solomiya Panchyshyn, Ihor Krupka
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTERNATIONAL BANKING SUPERVISION STANDARDS BASEL II IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The theses examines the system of banking supervision in Ukraine, international standards of bank supervision Basel II, the prospects of implementation Basel II in the domestic economy, as well as problems and perspectives relating to the application of Basel II principles in the Ukrainian banking sector.

Андрій Панчишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЙОГО КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ

Основним завданням оцінки конкурентоспроможності є підвищення ефективності діяльності фірми. Найбільш поширеним напрямком аналізу конкурентоспроможності є порівняльна оцінка конкурентоспроможності продукту даної фірми. Таку оцінку на практиці провести неважко, тому що інформація про споживчі властивості та експлуатаційні характеристики товарів чи послуг є доступною і простою для кількісного вимірювання. Провівши дослідження споживачів, торгівельних організацій, можна отримати інформацію про рейтинг торгових марок, попит на продукцію з боку споживачів, частку товару на певному ринку тощо.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства - набагато складніше завдання. Складність такого аналізу полягає у отриманні достовірної інформації про різні аспекти виробничо-господарської діяльності конкурентів. Показники

конкурентоспроможності в даному випадку самі по собі характеризують тільки динаміку зміни ефективності ринкової діяльності фірми і не містять інформацію про її позиції на ринку відносно позицій фірм-конкурентів. Однак і така неповна інформація дозволяє виявити сильні і слабкі сторони в діяльності, проаналізувати покращення або погіршення ринкової позиції фірми. До того ж при використанні даного підходу не потрібна інформація про діяльність фірм-конкурентів.

Безумовно, створення універсальної методики оцінки конкурентоспроможності, яку можна було б застосувати для будь-яких фірм, є надзвичайно складним завдання. Фірми характеризуються різними сферами діяльності, відмінностями у виробництві та продажі, різними продуктами, що мають специфічні характеристики.

Як одну із методик оцінки конкурентоспроможності фірми можна запропонувати таку, яка б базувалась на трьох складових: маркетингова оцінка, фінансова оцінка і частка втрат та доходів підприємства за звітний період.

$$K = \frac{Mc * Фc}{B / Д} \text{, де} \quad (1)$$

Мс – маркетингова складова конкурентоспроможності фірми;
Фс – фінансова складова;
В – втрати за звітний період;
Д – дохід підприємства за звітний період.

Сукупний показник конкурентоздатності за критерієм маркетингової складової можна описати наступним чином:

$$\text{Мс} = \text{Кп} * \text{Кз} * \text{Кпр} \text{, де} \quad (2)$$

Кп – конкурентоспроможність продукції;
Кз – конкурентоспроможність збуту;
Кпр – просування товару на ринку і зокрема рекламна діяльність.

Сукупний показник конкурентоздатності за фінансовим критерієм можна описати таким чином:

$$\text{Фс} = \text{Рф} * \text{Пл} * \text{Пф} * \text{Пд} \text{, де} \quad (3)$$

Рф – рентабельність фірми, який характеризує рівень ефективності використання ресурсів та наявні технології;
Пл – показник ліквідності, яких характеризує можливість швидкої реалізації активів;
Пф – показник фінансової стійкості;
Пд – показник ділової активності підприємства.

Методику розрахунку показників втрат і прибутків підприємства за звітний період можна використовувати стандартну, наприклад беручи до уваги бухгалтерський звіт фірми.

Провівши аналіз конкурентоздатності підприємства за даною методикою можна визначити слабкі сторони діяльності, проаналізувати вартість залучення ресурсів у певний вид діяльності і очікуваний ефект від їх впровадження. Звичайно даний аналіз варто проводити враховуючи підприємства-конкуренти лише однієї галузі. Крім того варто зробити сегментацію ринку на кілька груп за критерієм якості та кількості наданих послуг чи продажу товарів (наприклад: лідери, середній клас, малі підприємства тощо), визначити місце досліджуваного підприємства і старатись зайняти лідируючі позиції саме у своїй групі підприємств.

Andriy Panchyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

METHODS OF ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE COMPANY BASED ON ITS COMPETITIVE

In theses concerned presented methods of calculating the complex index of competitiveness of enterprises. The main components here are the marketing activities, financial activities and performance losses and profits of the firm for the reporting period. After analysis of the competitiveness of enterprises by this method can identify weaknesses activities, analyze cost of funding in certain activities and the expected effect of their implementation.

Христина Паньків
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Світова фінансово-економічна криза 2008 р. не могла оминути й українські банки та реальний сектор, які через високу відкритість національної економіки стали занадто залежними від процесів на світових ринках. В умовах, що склалися в економіці України на сучасному етапі, подолання наслідків кризових явищ і запорукою оптимізації діяльності вітчизняних банків є підвищення рівня їхньої капіталізації як важливого чинника забезпечення стабільного функціонування та розвитку банківської інвестиційної діяльності, оскільки достатній рівень ресурсної бази відображає спроможність банків виконувати свої фінансові зобов'язання не лише перед вкладниками, кредиторами, акціонерами, а й перед позичальниками щодо можливості надавати кредит, тобто повноцінно виконувати функцію фінансового посередника на ринку. Особливості сучасних тенденцій, зокрема, аналіз формування власного капіталу та грошових ресурсів, залучених банком на довгостроковій основі від юридичних і фізичних осіб, дасть змогу визначити їхній вплив на розширення інвестицій у реальний сектор національного господарства України.

Значний внесок у аналіз проблем підвищення капіталізації банківської системи зробили такі зарубіжні і вітчизняні науковців, зокрема М. Я. Дем'яненко, О. О. Деревко, С. М. Козьменко, Ю. Є. Копченко, О. І. Лаврушин, В. Д. Лагутін, О. А. Лисенко, С. А. Маричев, Г. Г. Мелик'ян, В. І. Міщенко, П. С. Роуз, А. Л. Свєчкіна, Т. С. Смовженко, М. І. Сухов, Н. С. Тян, О. І. Хомич, Н. М. Шелудько та інші.

Метою дослідження є визначення основних проблем та шляхів підвищення капіталізації вітчизняних банків в сучасних умовах господарювання.

Проблема недостатньої капіталізації банків набула особливої актуальності у період розгортання світової валютно-фінансової кризи, що поставило банківську систему України у вкрай складні умови. Обмежений доступ до зовнішніх джерел та девальвація гривні, погіршення фінансового стану позичальників, незбалансованість державних фінансів і політична нестабільність вкрай негативно позначилися на фінансовій стійкості вітчизняних банків. Капітал банків не відповідав величині ризиків, що супроводжують здійснювані ними операції, забезпечуючи банкам можливості компенсувати ймовірні збитки.

Належний рівень капіталізації банків є необхідною умовою їх здатності кредитувати реальний сектор відповідно до потреб економічного розвитку незалежно від імовірних збурень у фінансовому просторі. Адже завдяки достатньому капіталу комерційний банк може дозволяти собі навіть певні збитки, які не становитимуть серйозні загрози платоспроможності, що особливо важливо у період кризових явищ на фінансовому ринку.

Виходячи з цього, зростання капіталізації вітчизняної банківської системи є необхідною умовою її розвитку, забезпечення фінансової стійкості та надійності. Відтак виникає об'єктивна потреба пошуку джерел зростання власного капіталу банку, серед яких головними є прибуток банку, кошти акціонерів і субординований борг. Однак, у період кризових явищ фінансові результати діяльності банків починають характеризуватися скороченням прибутку і появою збитків. Окремі провідні акціонери проблемних банків не змогли або не намагались стабілізувати їх діяльність завдяки збільшенню статутного капіталу шляхом додаткового випуску акцій та поширення їх між діючими акціонерами або серед інших інвесторів. Залучення коштів на умовах субординованого боргу пов'язане із труднощами загальнонаціонального характеру, зумовленими дефіцитом грошових ресурсів на фінансовому ринку в період кризи.

Проблемним питанням капіталізації банківської системи є вкладення коштів у систему за рахунок закордонних інвесторів. Йдеться про можливі наслідки поглинання зарубіжним капіталом українських банків. Зауважимо, що кількість банків за участю іноземного капіталу – 53 банки, у т.ч. зі 100% іноземним капіталом – 22 банки, частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків – 41,9%. Крім того, частка іноземного капіталу у статному капіталі банків за останні шість років (01.01.2005 – 01.01.2012) значно зросла, а саме на 32,3% (з 9,6% до 41,9%), що свідчить про інвестиційну привабливість країни та вливання іноземного капіталу в національну економіку [2].

В Україні аналіз ресурсних можливостей вітчизняних банків доводить, що їхня ресурсна база є недостатньо стабільною та досить ризиковою, про що свідчить переважна частка залучених коштів у вигляді депозитів до запитання та депозитів терміном до одного року, а кошти, залучені банками терміном понад два роки, нині становлять у структурі банківських ресурсів менше 6%.

Очевидно, що така ситуація є неприйнятною і по мірі відновлення кредитного ринку після кризи та підвищення попиту з боку підприємств і населення на позичені кошти банківська система знову зіштовхнеться з проблемою гострого дефіциту довготермінових ресурсів усередині країни. За таких обставин пріоритетного значення для вітчизняних банків набуватиме залучення до складу ресурсної бази неорганізованих приватних заощаджень, які могли б стати важливим джерелом поповнення довготермінових банківських пасивів. Про наявність таких коштів свідчить хоча б структура грошової маси у нашій країні, що відображає доволі суттєву частку агрегату М0, тобто грошей поза банками, які становлять 30,6% від загального обсягу грошей в обігу.

Попри те зрозуміло, що головною і необхідною умовою акумулювання вільних ресурсів фізичних і юридичних осіб на довготерміновій основі, що може стати вирішальним фактором зростання темпів розвитку реального сектору економіки, є забезпечення стабільності національної валюти – гривні. Адже несприятливі макроекономічні умови в період розгортання фінансової кризи, наростання інфляційних процесів та значні коливання валютного курсу були причинами невпевненості вкладників та спонукали або до вилучення ними своїх депозитів або до розміщення коштів у банках переважно на короткий термін. Депозити терміном від 1 до 2 років за останні роки скоротилися з 37,4 до 25,6% при збереженні тенденцій зростання частки депозитів на вимогу, які значно меншою мірою можуть бути джерелом кредитних вкладень [1, с. 80].

Сьогодні за таких обставин одним із потенційних напрямів виконання вимог зі збільшення обсягу власного капіталу банку є процеси злиття і поглинання, що визначає тенденції підвищення концентрації банківського капіталу і зменшення кількості банків. Проте цей процес не можна оцінювати однозначно, оскільки він має як позитивні, так і негативні риси.

На нашу думку, держава яка лише будує соціально орієнтовану ринкову економіку, не потребує послуг 200 банків, оскільки такий масив фінансових установ несе великі ризики, в перспективі, мабуть, цілком достатньо буде незначна кількість великих та середніх і близько 50 малих банків.

Навіть попри те, що упродовж останніх років спостерігалася стійка тенденція до збільшення розміру власного капіталу банків та виконання нормативу адекватності регулятивного капіталу (табл. 1), поза увагою залишаються такі види банківських ризиків, як процентний, операційний, інвестиційний, про що свідчать істотні збитки, яких зазнали банки в 2009 – 2012 рр.

Таблиця 1

Динаміка власного капіталу банків України

Показники	01.01. 2005р.	01.01. 2006 р.	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	01.01. 2012 р.
Власний капітал, млн грн.	18421	25451	42566	69578	119263	115175	137725	155487
Статутний капітал, млн грн.	11648	16144	26266	42873	82454	119189	145857	171865
Регулятивний капітал, млн грн.	18188	26373	41148	72265	123066	135802	160897	178454
Адекватність регулятивного капіталу	16,81	14,95	14,19	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90
Результат діяльності, млн грн.	1263	2170	4144	6620	7304	-38450	-13027	-7708

На основі проведеного дослідження рівня капіталізації банків можна виокремити такі особливості банківського капіталу в Україні: 1) слабкість капіталу і неспроможність конкурувати на зовнішньому ринку; 2) відкритість вітчизняної економіки, що потребує формування конкурентної протидії проникненню іноземного банківського капіталу; 3) недостатня фінансова стійкість і стабільність банків в умовах економічних криз; 4) наявність місцевого і регіонального монополізму у банківській діяльності, який породжує дискримінацію клієнтів і споживачів; 5) високі ціни на довготермінові банківські кредити, без яких неможливе економічне зростання.

Для вирішення проблеми підвищення рівня капіталізації банківської системи необхідним є реалізація економічних методів стимулювання цього процесу, серед яких можна було б виділити такі:

- запровадження пільг щодо оподаткування прибутку банків у частині, яка спрямовується на поповнення капіталу;
- сприяння реалізації акцій банків на фондовому ринку шляхом мінімізації формальних процедур і дозволів на здійснення первинної емісії;
- розширення можливостей і умов використання банками фінансових інструментів субординованого боргу.

Очевидно, що зазначене вище дають змогу вирішити поточні питання зміцнення позицій вітчизняних банків на ринку фінансових послуг в умовах глобалізації та інтеграційних процесів.

Примітки:

1. Дзюблюк О. Розвиток банківського сектору в умовах деформації світового фінансового сектору / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 10. – С. 76 – 83;
2. Інтернет-сторінка НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua

Khrystyna Pankiv
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND WAYS TO INCREASE CAPITALIZATION OF BANKS IN UKRAINE

The essence and importance of bank capitalization are disclosed. Main sources of growth capital are allocated and features of their using are analyzed at the present stage. Ways to increase the level of capitalization for the effective functioning of banking institutions and their ability to credit the real sector according to the needs of socio-economic development of the national economy are considered.

Анастасія Паньків
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Управління грошовими потоками впливає на платоспроможність та ліквідність підприємства, оскільки грошові потоки підприємства – це фінансове вираження його господарської діяльності, вони є основою сучасного фінансового менеджменту. Для забезпечення ефективного управління грошовими потоками суб'єкта господарювання, необхідно реалізація узгодженої системи планування, прогнозування та контролю за рухом грошових коштів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Проаналізувавши тематичну літературу, можна стверджувати, що питання організації ефективного управління грошовими потоками не є достатньо дослідженими. Необхідно розробити ефективну модель управління грошовими потоками підприємства та розробити методологічне та теоретичне підґрунтя для її застосування на підприємствах.

Визначенням сутності поняття «грошовий потік» та дослідженням особливостей його функціонування займалось багато як іноземних, так і вітчизняних вчених, таких як Б. Колас, Е. Джонс, І. Бланк, Поддєрьогін А.М. та багато інших. Неоднозначність їхніх суджень стала причиною для виокремлення різних підходів до тлумачення поняття «грошовий потік». Виділяють два основних підходи. Прихильники першого підходу стверджують, що грошові потоки – це надходження й виплати грошових коштів за визначений період часу. Дослідники, що притримуються другого підходу наводять наступне визначення грошового потоку – це різниця між отриманими та сплаченими підприємством коштами за визначений термін, тобто як суму надлишку чи недостачі грошових ресурсів.

Найбільш повне визначення грошового потоку сформулювали Поддєрьогін А.М. і Невмежицький Я.І.: грошовий потік - сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані з відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями). Грошові потоки пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання грошових ресурсів та їх використання[1].

Проте не зважаючи на відмінності у підходах, економісти одностайно наголошують на важливості грошового потоку для функціонування підприємства. В процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності відбувається виникнення і формування грошових потоків, які є результатом виконання суб'єктами господарювання договірних зобов'язань.

Для визначення характеристик організації та функціонування грошових потоків необхідно враховувати сукупність складових елементів, таких як:

– джерело та причина формування грошового потоку;
– кількісна оцінка грошового потоку.
– визначення характеристик грошового потоку;
– фактори формування абсолютної величини грошових ресурсів (резерву ліквідності як величини фінансових ресурсів, доступних підприємству в певний момент для обслуговування поточних грошових виплат).

Для багатьох підприємств операційна діяльність є основним джерелом фінансового забезпечення його господарської діяльності. Тому наявність протягом тривалого періоду позитивного операційного грошового потоку свідчить про ефективність функціонування суб'єкта господарювання.

Для ефективного управління грошовими потоками необхідно враховувати деякі його особливості. По-перше, грошові потоки виникають внаслідок активної економічної поведінки суб'єкта господарювання. По-друге, вони є невід'ємною складовою операційного та фінансового циклів. Розрахунок чистого грошового потоку дає змогу стверджувати про фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання. По-третє, управління грошовими потоками передбачає наявність відповідного інформаційного забезпечення. Управління грошовими потоками передбачає однозначне трактування прийнятих фінансових рішень та чіткість доведення їх до виконавців, а також забезпечення відповідного зворотного зв'язку – моніторингу, перегляду та корегування фінансових рішень.

Процес управління грошовими потоками здійснюється відповідно до поставлених цілей, до яких можна віднести:

– забезпечення платоспроможності підприємства;
– підтримка стабільного рівня ліквідності суб'єкта господарювання;
– повнота та своєчасність покриття потреби підприємства в капіталі для фінансування операційної, інвестиційної та фінансування діяльності;
– організація фінансових грошових потоків із метою оптимізації структури капіталу та зменшення середньозваженої вартості капіталу;
– мінімізація витрат підприємства на управління грошовими коштами;
– забезпечення ефективності використання наявних у підприємства грошових коштів підприємства та інші.

Для того, щоб оцінити ефективність управління грошовими потоками підприємства обчислюють ряд показників, з врахуванням яких можна досягти цілей фінансового менеджменту. Найважливішими серез цих показників є коефіцієнт інкасації, тривалість фінансового циклу та його окремих складових, індекс грошової вартості доданої, вільний грошовий потік від капіталу вкладеного і вільний грошовий потік від власного капіталу.

Підприємство використовує конкретні методи і форми організації руху грошових коштів у часі і просторі, які з урахуванням характеристик, цілей та критеріїв складають модель управління грошовими потоками суб'єкту

господарювання. Кожне підприємство самостійно визначає перелік цілей фінансового менеджменту, тому для кожного підприємства така модель є індивідуальною. На модель управління грошовими потоками впливають такі чинники як особливості фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, положення його фінансової стратегії, а також специфічні умови зовнішнього та внутрішнього середовища її реалізації. Саме ці чинники визначають інструментарій менеджменту грошових потоків.

Грошові потоки є фінансовим вираженням господарської діяльності підприємства, тому організація ефективного менеджменту грошових потоків підприємства є важливою підсистемою системи управління підприємством.

Примітки:

1. Поддєрьогін А.М., Невмежицький Я.І. Ефективність управління грошовими потоками // Фінанси України. – №11. –2007. – С.119–127;
2. Бланк І. О., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємств: Підручник. – К.: Київ. нац. торг. - ек. ун-т, 2006. – 780 с.

Anastasiya Pankiv
Ivan Franko National University of L'viv

THE EFFECTIVENESS OF CASH FLOW MANAGEMENT

Cash flow is a financial expression of economic activity, so the organization of effectivemanagement of cash flows of the company is an important subsystem of enterprise management system. To ensure efficient cash management entity to the implementation of coordinated planning, forecasting and monitoring cash flows from operating, financialand investment entities.

Василина Парадюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ПРИБУТКОВИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ

Для формування однорідних сукупностей одиниць у багатомірному просторі доцільно використати такі методи аналізу як кластерний та багатомірні середні, оскільки за їх допомогою можна побудувати науково обґрунтовані класифікації об'єктів з одночасним урахуванням усіх групувальних ознак.

Кластерний аналіз являє собою спосіб групування багатомірних об'єктів. Термін "кластер" походить від англійського "cluster" і має декілька значень, зокрема, означає скупчення, пучок, кілька схожих, подібних, близьких, поєднаних одиниць. В 1939 р. Р. Тріоном було запропоновано вжити термін "кластерний аналіз" . Теоретичні положення кластерного аналізу викладені у працях багатьох вчених, найбільш відомими серед них можна назвати Айвазяна С. А., Болла Г., Дюрана Б., Єріну А. М., Мак-Куїна Дж., Манделя І., Мхітаряна В. С., Оделла П., Плюту В., Сніта П., Сокала Р., Сошникову Л., Тамашевича В., Холла Д.

В основу кластерного аналізу покладено Р. Сокалом та Дж. Снітом, так званий, політетичний підхід. На противагу монотетичному підходу, його сутність полягає в тому, що для розбиття сукупності на групи одночасно враховуються всі групувальні ознаки.

Представлення результатів спостереження за допомогою точок відповідного геометричного простору дозволяє подальше виділення груп у вигляді "згустків" цих точок.

Для аналізу регіональної диференціації прибуткових підприємств Львівщини були використані такі дані 2010 року:

1. кількість прибуткових сільськогосподарських підприємств;
2. валова продукція сільського господарства за порівняльними цінами 2005 року.

При аналізі в пакеті Statistica нами було обрано метод алгомеративних процедур, правило об'єднань – одиничний зв'язок та метод вимірювання відстаней – Евклідовий.

Ми отримали результат характеристик середніх та стандартний відхилень по районах, які дають змогу оцінити відстані та побудувати дендрограму. За допомогою дендрограми нами було визначено кількість кластерів, які повинні бути утворені.

Великі сходинки відповідають значним відмінностям між кластерами. На дендрограмі для цього проміжку відкладають горизонтальну лінію, підраховуючи кількість ліній, визначають множину кластерів, які відповідають даним лініям. В нашому випадку простежується 3 кластери.

Наступним кроком формування кластерів будуть розрахунки середніх та дисперсій в кожному кластері та чітке виділення регіонів, за розмежуванням по кластерах.

Отож за характеристиками наших кластерів в перший кластер попадатимуть ті регіони, в яких валова продукція сільськогосподарських підприємств за порівняльними цінами 2005 року є найвищою та в яких є найвища кількість прибуткових сільськогосподарських підприємств (варіація ознак в даному кластері найбільша). Рухаємось від першого до третього кластеру в порядку спадання досліджуваних показників та в порядку зниження варіації.

В перший кластер потрапило одинадцять районів (Бродівський, Буський, Жидачівський, Золочівський, Камяно-Бузький, Жовківський, Миколаївський, Пустомитівський, Самбірський, Сокальський, Стрийський). За методом одиничного зв'язку, де в порядку першому вибирають, той район, в якому порахована відстань найменша, можемо говорити, що найкращі результати припадають на Пустомитівський район, Бродівський та Жидачівський. В середньому в даних районах виготовлено валової продукції сільськогосподарськими підприємствами на 77022 тис грн.

У другий кластер потрапило дев'ять районів (м. Львів, м. Дрогобич, Городоцький район, Дрогобицький, Мостиський, Перемишлянський, Радехівський, Старосамбірський, Яворівський), де в числі першості є Городоцький, Перемишлянський та Дрогобицький райони. Вони характеризуються меншою кількістю прибуткових підприємств та меншим виробництвом валової продукції сільськогосподарських підприємств (в середньому в даних районах було виготовлено валової продукції сільськогосподарськими підприємствами на 22370 тис грн).

У третій кластер потрапило також дев'ять районів(Бориславська міська рада, м. Моршин, м. Самбір, м. Стрий, м. Трускавець, Червоноградська міська рада, Сколівський район, Турківський район). Проте у містах Бориславі, Моршині, Новому Роздолі, Самборі, Трускавці та Червонограді обсяг валової продукції рівний нулеві, тому дані міста краще не враховувати в аналіз, а просто знехтувати ними, тоді середнє виробництво валової продукції в районах, що залишилися в кластері, простежується в 2010 році на рівні 54 тис грн.

Таким чином, одержана комплексна оцінка регіональної однорідності запропонована для удосконалення стратегії розвитку і планування рівня внутрішньо виробничого потенціалу аграрного ринку у окремих регіонах.

Примітки:

1.Айвазян С. А. Мхитарян В. С. Прикладная статистика и основы эконометрики: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 1022 с;
2.Бородич С. А. Эконометрика: Учеб. пособие.— Минск: Новое знание, 2001. — 408 с;
3.Грубер Й. Економетрія: Вступ до множинної регресії та економетрії: У 2 т. — К.: Нічлава, 1998—1999;
4.Джонстон Дж. Эконометрические методы. — М.: Статистика, 1980. — 444 с.

Vasylyna Paradyuk
Ivan Franko National University of L'viv

REGIONAL DIFFERENTIATION ANALYSIS OF PROFITABLE FARMING ENTERPRISES OF THE LVIV REGION

The subject matter of our theses is **"**Regional differentiation analysis of profitable farming enterprises of the Lviv region**"**. The analysis has been based on the cluster analysis, which allows division of the Lviv region districts into groups on the grounds of the following indices: number of the profitable farming enterprises and gross production volume of these enterprises.

Thus, an integrated assessment of the regional uniformity has been received, suggested with the aim of improvement of the development strategy and planning internal production potential level of agrarian market in individual regions.

Марія Парубій
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Перехід України на ринкові засади господарювання привів до суттєвих змін у плануванні, обліку та контролю виробничо-господарської діяльності підприємств різних галузей економіки та форм власності. Одним з інструментів контролю за здійсненням фінансово-господарської діяльності підприємствами є аудит, який юридично почав розвиватися з прийняттям Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р. № 3125-XII. Проте, поряд із зовнішнім аудитом, який розвивається досить стрімко, внутрішньому аудиту приділяється зовсім недостатньо уваги, що і зумовило актуальність обраної теми.

В Україні становлення внутрішнього аудиту в професійному, законодавчому та інституціональному аспектах сьогодні знаходиться у стані розвитку.

Нормативно-правове регулювання внутрішнього аудиту висвітлене в працях таких дослідників як: А.В. Бодюка, Ю.Н. Гузова, С.І. Жмінька, С. Зубілевича, Ю.В. Потєхінової, В.Ф. Сафонової. Однак, не зважаючи на значні здобутки у даній галузі, існує значне коло питань, які потребують подальшого вивчення і дослідження.

Внутрішній аудит допомагає організації досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і управління організацією.

Здійснення внутрішнього аудиту забезпечує отримання власниками достовірної інформації та виявлення помилок в управлінні підприємством, у зв'язку з чим з'являється необхідність у його регулюванні не лише в межах підприємствах, а й на державному рівні.

Внутрішній аудит з'явився під впливом негативного досвіду аудиторської практики в Західних країнах, а його розвиток спричинений затвердженням нормативних актів, розробка яких скерована здебільшого на:

– збереження майна власників підприємства;
– забезпечення власників достовірною інформацією щодо діяльності їхнього підприємства;
– надання державі необхідної інформації про діяльність підприємства, що акумулюється в звітності та оприлюднюється;
– недопущення легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом.

Більшість вчених вважають за доцільне взяти за основу законодавство Росії, оскільки тривалий час Україна та Росія розвивалися в складі однієї великої держави, тому деякі моменти в правовому регулюванні національних економік України та Росії є однаковими.

У Росії розроблені наступні нормативно-правові акти, що регулюють проведення внутрішнього аудиту:

- Положення "Про організацію внутрішнього контролю в кредитних організаціях та банківських групах", присвячений регулюванню внутрішнього контролю в банках;
- Правило (стандарт) аудиторської діяльності № 8 "Оцінка аудиторських ризиків та внутрішній контроль, який здійснюється підприємством" [2], створений для визначення основ оцінки ризиків на підприємствах;
- Правило (стандарт) № 29 "Розгляд роботи внутрішнього аудиту", призначений для контролю внутрішнього аудиту, та інші.

В Україні в якості національних стандартів аудиту з 2005 року застосовуються Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. В даних стандартах опосередковано визначено сутність внутрішнього аудиту, його мету та критерії, зокрема МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» встановлює положення і надає рекомендації зовнішнім аудиторам при розгляді роботи внутрішнього аудиту, і разом з тим, жодним чином не регламентує процедури внутрішнього аудиту.

Слід зазначити, що дані стандарти розроблені на Заході і практично не враховують національних особливостей ведення бізнесу. Тому необхідно здійснити перегляд стандартів для використання їх в Україні.

Зважаючи на добровільний порядок впровадження внутрішнього аудиту, немає сенсу в затвердженні законів, а достатнім буде розробка положень, затверджених на державному рівні, які будуть обов'язковими для тих, хто в добровільному порядку виявив бажання для впровадження внутрішнього аудиту.

Основними вимогами до нормативно-правових актів з внутрішнього аудиту повинні бути: однозначність трактування, зрозумілість, відповідність суміжним нормативно-правовим актам, універсальність, адаптивність до економічних змін в країні [3].

Отже, в Україні немає нормативної бази щодо регулювання внутрішнього аудиту, що ускладнює його здійснення та контроль на вітчизняних підприємствах, тому окрім внесення змін та коригувань до Міжнародних стандартів внутрішнього аудиту, які враховуватимуть особливості національної економіки та її нормативно-правового регулювання, необхідно розробити та впровадити в дію положення "Про внутрішній аудит на вітчизняних підприємствах". Прийняття та використання даного положення дозволить підприємствам удосконалити свою діяльність, а також забезпечить ефективність в укладенні та виконанні довгострокових контрактів з іноземними партнерами, для яких одним із основних показників успішної діяльності підприємства є здійснення внутрішнього аудиту.

Примітки:

1. Кравченко В.В. Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. - 2010. - Вип. 17 – С. 36 – 40;
2. Положение ЦБР "Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах" от 16.12.2003 г. № 242-П: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iia-ru.ru/inner_auditor/legislation/character_242_p/;
3. Петренко Н.І., Філозоп О.В. Правова основа організації внутрішнього аудиту в Україні // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. - Випуск 1(16). – С. 218 – 228;
4. Машталяр Г.П. Суть та організація внутрішнього аудиту на підприємстві // Облік, аналіз, аудит. – 2009. - №5. – С. 26 – 31;
5. Чуєнков А.Є. Сутність та організація служби внутрішнього аудиту // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2010. - №7-8. – С. 38 – 43.

Mariya Parubiy
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION IN UKRAINE INTERNAL AUDIT

Information that is included into article opens question of organization and methodic of internal audit. In this article discusses issues concerning the definition and justification of the basic requirements for qualification as an internal audit unitand also the basic qualification and ethical requirements of internal auditors in carrying out internal audit and proposed solutions.

Ольга Пархонюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ІНСТИТУТИ ТА ЇХ ВЗАЄМОДІЯ З УКРАЇНОЮ

В умовах глобалізації економіки все більшого значення набуває доцільність існування міжнародних фінансово-кредитних інститутів, що покликані регулювати фінансові відносини між країнами. Актуальність даної теми пояснюється тим, що співпраця з міжнародними фінансово-кредитними інститутами є важливим чинником економічного розвитку будь-якої країни, а реалізація запланованих програм сприяє структурним змінам у соціальній сфері.

Перспективи співпраці України з міжнародними інститутами аналізуються у працях таких українських дослідників як: Н.Т. Моринець, В.А. Василенко, Н.Т. Балатова, Г.О. Мар'янович, М.Г. Нікітіна, І.Л. Сазонець, Антоненко І.В., Кабанов В.Г., Коренятко М.І., Савостьяненко М.В., Шатковська А.О. та інші.

Необхідною умовою стабілізації економіки України є її співпраця з світовими фінансово-кредитними установами, оскільки такі взаємовідносини сприяють ринковому реформуванню, стабілізації національної валюти, а також дають змогу підвищити життєвий рівень населення.

Вагоме місце серед інститутів, що сприяють інтеграції України у світову економіку є ЄБРР якому відводиться роль привілейованого кредитора. Особливістю діяльності ЄБРР є сприяння розвитку малому та середньому бізнесу за умов демократизації суспільства.

Проекти, що розробляються на території України стосується таких напрямів: розвиток малого й середнього бізнесу (17% загального портфеля проектів), банківсько-фінансової системи (5%), енергетичного сектора (27%) енергозбереження (3%), транспортної інфраструктури(11%), телекомунікацій (9%), систем водопостачання (3%), агропромислового комплексу (17 %), готельної інфраструктури (1 %) [2].

ЄБРР було виділено в останні роки 4,8 млрд. євро на реалізацію 194 проектів у приватному та державному секторах економіки України. Це передусім проекти у секторі транспорту, енергетики та енергозбереження. Сьогодні на стадії реалізації знаходиться 8 інвестиційних проектів.

З 1994р. Україна починає активну співпрацю з МВФ, хоча його членом вона є з 1992 року. МВФ надає кредити країнам, що мають дефіцит платіжного балансу, а ті в сою чергу, зобов'язуються здійснювати реформи з метою усунення причин, що зумовили такий дифіцит. Квота України становить 0,73%. Співпраця з МВФ дозволяє покрити дефіцит платіжного балансу, підтримувати стабільність курсу гривні.

Взаємодії України та МВФ охоплює такі програми:

- програма перебудови розвитку економіки України та її трансформація у світове співтовариство;
- надання короткострокових кредитів, відповідно до програми "стенд-бай". Дана програма розрахована на термін від 1 до 13 місяців, кошти в першу чергу спрямовуються на реалізацію заходів макроекономічної стабілізації;
- програма довгострокового фінансування, що розрахована на три роки і полягає у здійсненні заходів, щодо закріплення результатів, які були досягнені на початкових етапах стабілізації та здійснення структурної перебудови галузей економіки [3].

Існують різні погляди на роль такої співпраці: прихильники - розуміють, що без коштів МВФ Україні навряд чи вдасться, нормально функціонувати і самостійно відповідати за своїми зобов'язаннями. Противники – не задоволені надто жорсткими умовами, які висуває МВФ, а також тим, що він може втручатися в розробку і реалізацію національних программ реформ.

Ще одним важливим кредитором для України є МБРР, що здійснює кредитування на довгостроковій основі – 15-20 років. Запозичені кошти МБРР Україна спрямовує на підтримку державного бюджету, здійснюється реалізація інституційних та структурних реформ, розробляються довгострокові інвестиційні проекти, які відповідають пріоритетним напрямам економічного розвитку України.

Значна частка інвестиційних коштів спрямовується на фінансування соціальних заходів, зокрема було розроблено наступні проекти: «Модернізація державної податкової служби України-1», «Контроль за туберкульозом та ВІЛ/Снідом в Україні», «Рівний доступ до якісної освіти» [4].

Отже, співпраця України з міжнародними фінансово-кредитними інститутами сприяє боротьбі з корупцією, інвестиційному розвитку, дає можливості залучати додаткові фінансові ресурси за досить низькими відсотками – усі ці заходи наближають Україну до стандартів економічно розвинених країн.

Проте з іншого боку, щораз залучаючи додаткові кредити українська економіка стає все більш залежною від позикового капіталу, зростає боргове навантаження бюджету. Значна частка кредитів «проїдається» - залучені ресурси направляються в соціальну сферу і таким чином не фінансується економічний розвиток, а навпаки щораз зростає заборгованість.

Примітки:

1. Лук'яненко Д.Г. «Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності»: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005.-204с.
2.Країни світу: Пізнай світ разом з нами: електронний ресурс Укрінформу:[Електронний ресурс] : (Міжнародні організації) – [Режим доступу]: http://svit.ukrinform.ua/organizations.php?page=mvf.htm

3.Колесніченко В.Ф. Гроші та кредит. Навч.альний посібник – Харків: Вид. ХНЕУ , 2008. – 370 с.
4.Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України: [Електронний ресурс].–[Режим доступу]: http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2929.htmмін

Роксолана Паславська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТАН СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Податковий кодекс України покликаний сприяти налагодженню партнерських відносин між податковими органами та платниками податків. Багато непорозумінь між цими сторонами виникає саме у процесі адміністрування податків. Саме тому система адміністрування податків потребує постійного вдосконалення, інструменти й засоби її реалізації мають враховувати як сучасний та прогнозний соціально-економічний розвиток держави, так і потреби платників податків.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів функціонування системи адміністрування податків присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як В.Л. Андрущенко, А.І. Крисоватий, І.О. Луніна, В.М. Мельник, Л.Г. Олейнікова, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко, А.М. Соколовська тощо.

Метою даного дослідження є визначення основних факторів, що впливають на ефективність системи адміністрування податків та визначення основних показників, які характеризували б роботу податкових органів щодо стягнення податкових платежів.

Система адміністрування податків є інструментом реалізації податкової політики, спрямованість якої відображає пріоритети держави. Метою функціонування такої системи є ефективне забезпечення бюджетів фінансовими ресурсами. На результативність діяльності податкових органів щодо мобілізації податкових платежів впливає багато факторів, зокрема:

– рівень законодавчого забезпечення стягнення податків;
– рівень дотримання податкового законодавства як платниками податків, так і податковими органами;
– готовність платників податків до співпраці з податковими органами;
– рівень професійної підготовки працівників податкових служб;
– рівень фінасово-економічних знань платників податків;
– зацікавленість владних органів управління у підтримці чи, взагалі, збереженні життєдіяльності підприємств.

Крім того, на величину податкових надходжень до бюджетів різних рівнів впливають такі макроекономічні фактори, як: динаміка ВВП, темпи інфляції, розвиток підприємницької діяльності, обсяги експорту та імпорту, курс гривні до долара США та євро, платоспроможність населення тощо [1, с.42].

Іншим непрямим фактором, що впливає на систему справляння податків і зборів, є комп'ютеризація адміністративних процедур. Запровадження комп'ютерних технологій у процеси адміністрування податків забезпечує зменшення кількості помилок при складанні декларацій та скорочення часу на їх обробку.

Зазначимо, що одним з факторів, які негативно впливають на наповнення бюджету завдяки адмініструванню податкових платежів, є тіньовий сектор економіки [2]. Розвиток так званого «чорного ринку» призводить до:

– втрати податкових надходжень до бюджету;
– формування негативного міжнародного іміджу держави;
– перешкоджання надходження в країну іноземних інвестицій;
– відмивання коштів, здобутих злочинним шляхом;
– правової незахищеності суб'єктів господарювання тощо.

Результативність функціонування системи адміністрування податків можна відображати за допомогою певних показників. Оскільки податкова політика України, здебільшого, має фіскальну спрямованість, тому часто застосовують такий показник, як стан виконання плану надходжень до державного бюджету. В той же час у світовій практиці результативність адміністрування податків визначається за допомогою показників податкового розриву та витрат на мобілізацію податків і зборів.

Податковий розрив відображає заплановані обсяги податків, що підлягають сплаті, та здійснені платежі, тобто він визначається як різниця між сумою податків, які мають бути сплачені, та фактичними обсягами їх сплати. Таким чином, податковий розрив відображає ту величину податків, що передбачаються до сплати, але з певних причин не були сплачені платниками. Такими причинами можуть бути:

– наявність податкових недоїмок;
– ухилення від оподаткування;
– нерозуміння платниками податкового законодавства і, як наслідок, неправильний розрахунок сум податків, які треба сплатити, тощо.

Спеціалісти МВФ за показниками податкового розриву виділяють чотири групи країн. Для кожної групи встановлено граничні розміри податкового розриву.

Так, до першої групи належать країни з незначною його величиною (до 10%). Це свідчить про високу результативність системи адміністрування податків. Для цієї групи країн характерне таке поняття, як «самооподаткування», що, іншими словами, означає високий рівень добровільної сплати податків. Процеси адміністрування податків у таких країнах є зрозумілими та прозорими.

Для другої групи країн величина податкового розриву коливається від 10% до 20%, тобто адміністрування податків забезпечується на достатньому рівні. Хоча платники податків лояльно відносяться до обов'язку сплачувати податкові платежі, таким країнам слід підвищувати рівень дотримання положень податкового законодавства та посилювати податкову дисципліну.

До третьої та четвертої груп належать країни, у яких величина податкового розриву становить 20-40% та понад 40% відповідно. Системи адміністрування податків у цих країнах є низько ефективними, для них характерним є недостатнє використання передових технологій, низький рівень податкової культури, високий рівень корупції [3, с.49].

Враховуючи зарубіжний досвід та ті функції, що покладені на податкові органи в процесі адміністрування податків, ми вважаємо, що в Україні недостатньо враховувати лише кількісні показники оцінки системи адміністрування податків, оскільки такі показники відображають лише результативність у сфері стягнення податків, а ефективність залишається «за кадром». Необхідно враховувати і якісні показники, які б характеризували різні аспекти роботи податкових органів.

Наприклад, витрати на мобілізацію податків, раціональність використання ресурсів, раціональність методів роботи, рівень співпраці між структурними підрозділам, якість послуг, що надають податкові органи, трудові й фінансові витрати платника на сплату податків.

Примітки:

1. Олейнікова Л.Г. Підвищення фіскальної й економічної результативності податкового адміністрування в Україні // Фінанси України. – № 10, – 2010. – С. 47–59.
2. Проценко Т.О. Правове регулювання адміністрування податків і митних платежів (автореферат): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://disser.com.ua/content/349477.html
3. Мартинюк В.П. Факторний аналіз чинників впливу на розміри податкових надходжень до державного бюджету України // Фінанси України. – № 1, – 2011. – С. 41–51.

Roksolana Paslavska
The Ivan Franko National University of L'viv

THE DETERMINATION OF FACTORS WHICH INFLUENCE ON THE STATE OF THE TAX ADMINISTRATION SYSTEM OF UKRAINE

Basic factors, that influence on the efficiency of the tax administration system, are determined in this conference abstracts. The author offered basic indexes that characterize the quality aspects of tax structures' work in the field of the tax administration.

Оксана Пелещишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРУКТУРА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА МАРКЕТИНГ В ОНЛАЙН-СПІЛЬНОТАХ

Діяльність підприємства в онлайн-спільнотах визначається обраною стратегією їх використання у маркетингу. Затрати обмежуються виділеними фінансовими та людськими ресурсами, залежать від визначеної множини спільнот і включають витрати:

- на організацію робочого середовища маркетолога;
- на участь маркетолога у житті онлайн-спільнот.

Перша частина витрат включає витрати на організацію робочого місця, забезпечення технічними (комп'ютер, зв'язок) та інформаційними (БД, Інтернет) ресурсами, надання маркетингової інформації (фото, відео, вхідні тексти тощо). Такі витрати напряму не залежить від дій маркетолога в онлайн-спільнотах, тому вважатимемо цю частину постійною, залежною тільки від загального робочого часу та моделі організації роботи. Зазначимо, що ці витрати є невеликою часткою загальних витрат у силу постійного здешевлення комп'ютерної техніки та доступу до Інтернету.

Затрати на діяльність маркетолога по створенню та моніторингу інформаційних потоків в онлайн-спільнотах складають другу – змінну з погляду інтернет-маркетингу частину загальних витрат. Кожне авторське повідомлення в онлайн-спільнотах може стосуватися кількох маркетингових термінів. Розташоване у різних онлайн-спільнотах повідомлення стосовно одного інформаційного приводу повинно відрізнятися змістом, формою; тотожні «безликі» повідомлення у соціальних середовищах сприймаються як спам і негативно впливають на імідж підприємства. Відповідно затрати на створення повідомлень необхідно аналізувати для кожної конкретної спільноти, з якою співпрацює маркетолог. Значну частину затрат становить адаптація змісту та форми повідомленння, яка поширюється, до вимог конкретної спільноти. Облік у базі даних інформації стосовно правил та семантичних характеристик важливих онлайн-спільнот та напрацьованих маркетологом шаблонів повідомлень дозволяє зменшити затрати на таку адаптацію і підвищити ефективність дій маркетолога.

Множина VC онлайн-спільнот, з якими працює маркетолог, записується у вигляді:

$$VC = \{VC_i\}_{i=1}^{N^{VC}} .$$

Щоденні затрати робочого часу маркетолога на роботу з VC_i -ою спільнотою сформульовано наступним чином:

$$CostVC_i = CostN(VC_i) \cdot FrN + CostW(VC_i) \cdot FrN \cdot FrC(VC_i) + CostR(VC_i) \cdot FrP(VC_i),$$

де $CostN\ (VC_i)$ - трудозатрати на створення нового повідомлення,

FrN - середня добова частота започаткування нових дискусій,

$CostW\ (VC_i)$ - трудозатрати на написання відповіді до повідомлень у дискусіях, в яких зацікавлений маркетолог,

$FrC\ (VC_i)$ - середня добова частота поступлення коментарів у спільноті,

$CostR\ (VC_i)$ - трудозатрати на перегляд і аналіз повідомлення у дискусіях спільноти,

$FrP\ (VC_i)$ - середня добова інтенсивність створення повідомлень у спільноті.

Інтенсивність появи нових повідомлень в онлайн-спільноті та частота коментарів у дискусіях визначається на базі статистичних даних спільноти. Ці показники доцільно обліковувати у БД для подальшого використання та уточнення.

Загальні трудозатрати маркетолога отримуються як сума витрати по всій множині вибраних для роботи спільнот:

$$CostVC = \{CostVC_i\}_{i=1}^{N^{VC}} .$$

Затрати на створення, перегляд, аналіз та коментування повідомлення та їх частка у загальних витратах змінюються залежно від обраної підприємством стратегії роботи з онлайн-спільнотами. Відрізняється також спосіб формування самої множини онлайн-спільнот.

У разі моніторингової та аналітичної стратегії використання онлайн-спільнот робота маркетолога полягає у перегляді та аналізі повідомлень у важливих спільнотах. Відповідно, за цих стратегій відсутні витрати на створення та ведення дискусій. Для аналітичної стратегії характерний глибший аналіз інформації в онлайн-спільнотах порівняно із моніторинговою, і витрати на перегляд та аналіз повідомлень відповідно вищі.

Представницька стратегія передбачає активне поширенння інформації про підприємство, його продукцію в онлайн-спільнотах. Тому суттєвими є затрати на розташування нових повідомлень у важливих спільнотах та на участь у важливих

дискусіях. Якщо підприємство здійснює підтримку клієнтів через онлайн-спільноти, то великої ваги набуває якість та своєчасність відповіді на запити-повідомлення споживачів, відповідно зростають затрати на перегляд та аналіз повідомлень і написання відповідей.

Активна стратегія маркетингу в онлайн-спільнотах є розширенням представницької та реалізовується шляхом створення активних двонапрямлених інформаційних потоків, глибшого аналізу наповнення сайтів-спільнот. Отже, додатково збільшуються витрати на перегляд та аналіз повідомлень, на активну участь у дискусіях.

За гіперактивної стратегії підприємство використовує онлайн-спільноти як основне середовище для маркетингових комунікацій. Тому маркетолог працює із більшою множиною онлайн-спільнот: до розгляду беруться всі релевантні спільноти, а не тільки важливі. В результаті частка трудозатрат зростає, поряд із тим затрати на перегляд та глибина аналізу окремого повідомлення зазвичай зменшуються через брак ресурсів.

Підкреслимо, що незалежно від обраної стратегії, для ефективної роботи маркетолога необхідно всі результати аналізу спільнот, дискусій обліковувати у базах даних і активно використовувати у подальшій роботі. Особливо це стосується інформації щодо важливості спільноти та даних, необхідних для оцінювання цього показника. Із визначення множини важливих для маркетингу онлайн-спільнот розпочинається активна робота зі спільнотами взагалі.

Автором досліджена структура затрат на участь маркетолога в онлайн-спільнотах, проаналізовано розподіл витрат між видами робіт залежно від обраної підприємством стратегії використання спільнот у маркетинговій діяльності. Подальші дослідження полягають у розробленні методики відбору та оцінювання множини онлайн-спільнот для роботи маркетолога з погляду оптимального використання доступних ресурсів та ефективності здійснюваних маркетингових заходів.

Oksana Peleshchyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

COST STRUCTURE OF THE ENTERPRISE ON MARKETING IN ONLINE COMMUNITIES

The author described the structure of expenses for marketing activities in online communities and analyzed the distribution of costs between types of work depending on the company strategy for using online communities in marketing.

Ірина Петрів
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОРПОРАТИВНИЙ КОДЕКС ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА КУЛЬТУРИ ФІРМИ

Культура фірми – це система цінностей та сукупність правил поведінки працівників, що приймаються більшістю членів організації і створюють сприятливий мікроклімат. Сьогодні основою культури фірми є етичні кодекси поведінки працівників.

Виділяють різні типи етичних кодексів, зокрема:

- кодекси, які регулюють зобов'язання перед клієнтами, акціонерами, співробітниками тощо. Це соціальні кодекси;
- кодекси, які включають положення про цінності організації, її філософію та цілі, висвітлюють основи корпоративної культури. Це кодекси корпоративні;
- кодекси, які визначають міжособистісні стосунки в організації і погоджують інтереси працівників та організації (наприклад, угоди, які укладаються між адміністрацією та профспілкою). Це кодекси професійні;
- кодекси, які регулюють документи з докладно розробленими правилами, включаючи санкції, передбачені у випадках порушення кодексу (наприклад, контракти) [4, с. 52].

Корпоративний кодекс – це сукупність правил поведінки, які притаманні певній організації, що відображають її цінності, традиції та унікальні властивості.

Корпоративний кодекс може бути об'ємним, складатися з кількох розділів (так, наприклад, один із банків США розробив документ "Політика у галузі етичних норм і конфліктів" на 19 сторінках), а може містити всього кілька речень (наприклад, комп'ютерна компанія "Крей Рісерг Інкорпорейтед" обмежилася 16-ма словами: "Співробітники "Крей" довіряють один одному і впевнені, що кожен виконує свою справу за вищими етичними стандартами"). Головне, щоб дані норми відповідали реальній ситуації в організації, тільки тоді це може принести користь.

Кодекс повинен відображати реальну ситуацію та специфіку організації, в якій він приймається. Кодекси, що складаються із загальних положень, не приносять користі та швидко забуваються. Також неефективні кодекси, що складаються "під ключ" сторонніми особами, які знайомі зі специфікою організації лише поверхово. Зазвичай ефективними є кодекси, які складаються всередині організації, виносяться на обговорення тощо. Також бажано в кодексі відображати реальні, а не декларативні стандарти, писати його доступною мовою та виділяти головне [1].

У загальному структура корпоративного кодексу підприємства може містити такі розділи:

1. Загальні положення: формулюються мета, завдання кодексу, сфера його застосування, основні терміни.
2. Місія, принципи та ціннісні орієнтири: визначається місія підприємства, основні принципи його діяльності та цінності.
3. Організаційна структура: визначається організаційна структура підприємства, взаємодія керівних органів, стиль управління.
4. Корпоративні атрибути: визначаються фірмовий стиль, символи підприємства, його девіз.
5. Свята підприємства: визначаються професійні свята, вихідні дні, корпоративні заходи та умови їх проведення.
6. Етичні норми і правила корпоративної поведінки: формулюються корпоративні стандарти, норми поведінки, правила взаємодії в колективі, з партнерами, запобігання конфліктів та наявність зворотного зв'язку.

Корпоративний кодекс створюється на тривалий період. Навіть якщо згодом він буде коректуватися, основні його ідеї, принципи залишаються незмінними. Корпоративний кодекс може змінюватися й доповнюватися конструктивними пропозиціями, які спрямовані на його поліпшення [2].

Вітчизняні компанії по-різному підходять до наповнення своїх корпоративних кодексів. У деяких декларується все, аж до дрес-коду, у інших — лише місія компанії та життєво необхідні умови існування, у ще інших — корпоративні стандарти [1].

Для прикладу, корпоративний кодекс ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» складається із семи розділів: Перший розділ «Основні положення» включає положення про основні цінності, цільову групу, місцеве законодавство, дотримання кодексу, застосування, повідомлення та санкції у випадку порушення «Кодексу професійної поведінки».

Другий розділ «Робоче місце та колеги» висвітлює взаємоповагу, чесність та порядність, конфлікт інтересів, захист інформації.

Третій розділ «Хабарництво та корупція» стосується хабарництва, винагород за спрощення формальностей, прямого або опосередкованого хабарництва третіх осіб, подарунків та заохочення, надання привілеїв політичним партіям.

Четвертий розділ «Угоди з клієнтами та бізнес-партнерами» регламентує послуги клієнтам, конфіденційність, запобігання відмиванню коштів.

У п'ятому розділі «Ринкові махінації» характеризуються інсайдерські торговельні послуги, чесна конкуренція.

Шостий розділ «Бухгалтерський облік та фінанси» регламентує бухгалтерський облік та звітність, обов'язок щодо повного розкриття фактів, співробітництво з контролюючими органами.

У сьомий розділ «Вразливі сфери бізнесу» включено права людини, навколишнє середовища, атомну енергетику, озброєння, протизаконні ділові стосунки, торговельні обмеження та санкції.

Даний корпоративний кодекс ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» є дуже детальним документом, який регламентує як поведінку окремого працівника, так і банківської установи загалом. До нього включені як положення про основні цінності банку, відповідальність, так і не залишено без уваги глобальні проблеми: забезпечення прав і свобод людини, охорону навколишнього середовища [4].

Таким чином, створення та впровадження в практичну діяльність підприємства корпоративного кодексу має створити сприятливий соціально-психологічний клімат, упорядкувати та формалізувати взаємодію між різними категоріями персоналу, визначити принципи та напрями діяльності підприємства в зовнішньому середовищі. Все це має позитивно вплинути на розвиток корпоративної культури, а, відповідно, й на ефективність діяльності підприємства в цілому [2].

Примітки

1. Кубко В.П. Процес створення корпоративних кодексів // Труды Одесского политехнического университета. – 2008. – Вип. 1 (29). – С. 314-317.
2. Солнцева Н. В. Нормативно-правове забезпечення формування організаційної культури на підприємстві // Управління розвитком. – 2011. - № 4 (101). – С. 237-239.
3. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера: Навч. посіб. – К.: Знання, 2005. – 442 с. – (Вища освіта XXI століття).
4. http://www.aval.ua/f/1/about/charity/code_of_conduct/code%20of%20conduct_ukr.pdf

Iryna Petriv
Ivan Franko National University of L'viv

CODE OF PROFESSIONAL CONDUCT AS AN INTEGRAL CONSTITUENT OF CULTURE OF FIRM

The concept of code of professional conduct is reflected in this article, its basic elements. A code of professional conduct is an aggregate of rules of conduct, which inherent certain organization, it is the transmitter of values, traditions and unique properties of characteristic every organization. The code of professional conduct has for a purpose to create an environment with expressed values and persuasions and do ethics conduct by the norm of life.

Ірина Петрів
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОТИВАЦІЯ ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації персоналу набула важливого значення, оскільки вирішення завдань, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати працівників підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи.

Соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства, що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, є мотивація праці. Мотивація праці – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають працівника до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей підприємства. Головними важелями мотивації виступають стимули і мотиви. Під стимулом розуміють матеріальну винагороду визначеної форми. На відміну від стимулу, мотив є внутрішньою спонукальною силою: бажання, потяг, орієнтація. Стимул стає мотивом, коли його усвідомлює людина.

Система мотивів і стимулів праці базується на нормативному рівні трудової діяльності, тобто введення працівника до системи трудових відносин передбачає, що за відповідну винагороду він має виконувати певні обов'язки. При цьому мета стимулювання полягає не тільки в тому, щоб спонукати людину працювати, а примусити її робити це краще, ніж передбачено трудовими відносинами, тобто ефективна система стимулювання повинна спиратися на результати трудової діяльності. Саме тому система мотивації праці передбачає забезпечення комплексу заходів матеріального, морального, соціального напряму, що сприяють активізації діяльності персоналу у виробничому процесі для задоволення різноманітних його потреб, котрі розглядають як нагороду за трудові зусилля [1].

Мотив має персональний характер. Він не лише підштовхує людину до дії з метою задоволення певних потреб, а й визначає, що треба зробити і як саме здійснюється ця дія. Для ілюстрування механізму здійснення мотивації праці через потреби українські економісти запропонували модель із п'яти послідовних етапів: потреба → мотив → поведінка (дії) → мета → результати задоволення потреб.

На першому етапі виникають потреби. Людина відчуває певну нестачу і починає шукати шляхи її усунення. На другому аналізує, що вона повинна отримати від задоволення потреби, і наскільки це буде відповідати її уявленню, як потрібно діяти щоби досягнути бажаного. На третьому етапі – дії, людина здійснює певні кроки для задоволення потреби, водночас коригуючи свої дії, на четвертому отримує винагороду за витрачені зусилля у вигляді бажаного товару або послуги. На п'ятому етапі з'ясовує наскільки реальне задоволення потреб відповідає бажаному уявленню, тобто оцінює результати задоволення потреби (задоволення, часткове задоволення, відсутність задоволення). Залежно від цього мотивація може зберігатися, посилюватися або зовсім пропадати [2, с. 10].

Виділяють мотивацію внутрішню і зовнішню. Внутрішня пов'язана з інтересом до діяльності, зі значимістю виконуваної роботи, зі свободою дій, можливістю реалізувати себе, а також розвивати свої вміння і здібності. Зовнішня мотивація формується під дією зовнішніх факторів, таких як умови оплати праці, соціальні гарантії, можливість просування по службі,

похвала або покарання керівником і таке інше. Вони мають вплив, але не обов'язково на довгий період. Більш ефективною є така система факторів, яка буде впливати як на зовнішню, так і на внутрішню мотивацію [4, с. 392].

Однак, те, що мотивує одного працівника в конкретній ситуації, не впливатиме на нього в іншій ситуації або не впливатиме на іншого за аналогічних умов. Цим і пояснюється необхідність функціонування багатофакторних моделей мотивації трудової діяльності, до яких зараховують: потреби, очікування і справедливість.

Потреби охоплюють: фізіологічні потреби; потреби безпеки та захищеності; соціальні потреби; потреби поваги; потреби самовиявлення.

Очікування ґрунтуються на чинниках: співвідношення витрат праці та результатів; співвідношення результатів праці та винагороди; передбачуваному ступені відносного задоволення отриманою винагородою.

Справедливість охоплює: суб'єктивне визначення співвідношення винагороди та затрат праці; порівняння особистої винагороди з заохоченням інших людей, що виконують аналогічну роботу; зняття соціального напруження шляхом дотримання принципу справедливості.

До факторів, що зумовлюють поведінку працівника і які слід враховувати в практиці мотивації трудової діяльності, належать такі:

- фізичний тип особистості (вік, стать тощо);
- рівень самосвідомості та освіченості;
- професійна підготовка;
- психологічний клімат у колективі;
- вплив зовнішнього середовища тощо.

При формуванні дієвої системи мотивації необхідно спиратися на постійний аналіз і вдосконалення відносин між: роботодавцями й найманими працівниками; керівниками та їхніми підлеглими; конкуруючими робочими групами, групами, що виконують споріднені функції [3, с. 434].

Отже, мотивація є необхідною складовою управління персоналом, що має за мету задоволення потреб персоналу і досягнення поставлених цілей підприємства.

Примітки

1. Дуда С.Т., Кіцак Х.Р. Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок/ Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць – 2010 – Вип. 20.14 – с. 188 – 193.
2. Максимець Юрій. Управління мотивацією праці в перехідній економіці України: Монографія.- Львів: Ліга-Прес, 2010. – 248.
3. Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: Знання, 2004. – 580с. – (Вища освіта XXI століття).
4. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.

Iryna Petriv
Ivan Franko National University of L'viv

MOTIVATION AS A GOVERNMENT OF PERSONAL BASE

The basis of conduct and activ efforts of personal enterprises which are directed on the increase of effectiveness of their activity – is the motivation of labour. The motivation of labour is an aggregate of internal and external motive forces which induce a worker to activity, determine a conduct, the forms of activity, give this activity some orientation, wich are directed for achievement of the personal aims and aims of organization.

Христина Петрович
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ КИТАЮ ТА ІНДІЇ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОДИ

Банківський сектор сьогодні посідає важливе місце у фінансовій та економічній системах, бо результатами його функціонування користуються практично всі суб'єкти економічної діяльності.

Сучасна глобальна економічна криза, яку спричинила легковажність та безконтрольність надання кредитів фінансовими інститутами США в галузі нерухомості, призвела до великих втрат і банкрутства банків спочатку в Сполучених Штатах, а потім в Європі та Азії. Зважаючи на це, стан банківської системи країн зазнає змін та обирає нові пріоритетні стратегії для того, аби забезпечити економічну, фінансову та соціальну стабільність, повернути довіру до фінансово-банківського сектору та стимулювати економіки.

Банківська система одна з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки і є одним з основних чинників політики економічного зростання, адже через неї здійснюється процес акумуляції фінансових ресурсів суспільства і забезпечується їх найефективніше і раціональне використання [1].

Фінансово-економічна криза спричинила сповільнення економічного зростання практично в усіх розвинутих країнах. Що стосується Китаю на Індії, то банківський сектор цих східних держав продемонстрував вищу стійкість до зовнішніх загроз. Причому, оскільки Індія є менш залежною від зовнішнього попиту, а разом з тим і краще захищена від зовнішніх впливів порівняно з Китаєм, то й антикризові «захисні заходи» країни були менш витратними.

У листопаді 2008 р. в умовах кризи Державна Рада Китаю прийняла рішення про виділення 4 трлн. юанів на стимулювання економіки, при цьому з державного бюджету виділили 1180 млрд. юанів, решта – (близько 2,8 трлн. юанів) формували місцеві бюджети та додаткові банківські кредити. Тому банківська система Китаю взяла на себе велику частину інвестування заходів зі стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.

Основним джерелом фінансування економіки Китаю – є банківський сектор. Ефективність його роботи є запорукою успішного економічного розвитку. Для того, щоб покращити фінансовий стан китайських банків у 2008 р. норма обов'язкового резервування знижувалася 4 рази в загальному на 2% для великих банків і на 4% - для дрібних і середніх. Це збільшило загальну ліквідність банківської системи на 800 млрд. юанів. На ту саму суму зріс обсяг кредитування в січні 2009 р. Навіть при умові збереження темпів економічного зростання, таке різке збільшення обсягу кредитування неминуче супроводжувалося зниженням контролю за ризиками тому, як наслідок, збільшився обсяг безнадійних кредитів. Згідно з даними Комісії з банківського регулювання і контролю частка проблемних боргів у банківській системі Китаю становила 2,45 % (зниження за 2008 рік склало 3,71 %, або 700,24 млрд. юанів). Масштаб проблем Китаю є надзвичайно великим.

Економіка, що є експортно-орієнтованою вкрай вразлива, особливо в умовах економічної кризи, а її переорієнтація в бік внутрішнього ринку є дуже складним завданням, і на його вирішення потрібно багато часу та величезні зусилля.

На противагу Китаю – індійські банки не тільки пережили кризу, але, схоже, виявилися ще сильнішими у посткризовий період, адже опублікували фінансові звіти з позитивними фінансовими результатами. Банківський сектор в Індії в основному (70%) переважає в державному секторі. Частково в результаті цього, в Індії не було такої значної кризи довіри, яка була в розвинених країнах. Крім того, жорстке регулювання і консервативна політика, прийнята Резервним банком Індії були запорукою того, що банки в Індії ізольовані та захищені від проблем та помилок західноєвропейських банків.

Резервний банк Індії ініціював ряд кроків, щоб усунути проблеми з ліквідністю, з якою стикалися банки інших країн. Це скоротило співвідношення готівкових резервів до 5,5 %, а ставка РЕПО, при якій центральний банк підтримує ліквідність в системі – до 7,5 %. Це також знижує коефіцієнт встановленої законом ліквідності до 24 %, в порівнянні з 25 % раніше. Фінансова стабільність в Індії була досягнута завдяки наполегливості в проведенні раціональної політики, яка захищає установи від надмірних ризиків і фінансові ринки, що стають вкрай нестабільними. Незважаючи на ці пом'якшуючі обставини, Індія теж має пережити негативний вплив кризи через зростання двосторонньої торгівлі товарами та послугами і фінансової інтеграції з рештою світу. Сьогодні Індія, безумовно, більш інтегрована в світову економіку, ніж десять років тому під час азіатської кризи, відношення загального обсягу зовнішніх угод у ВВП зросло з 46,8 %, в 1997-98 роках до – 117,4 %, в 2007-08 рр.

У посткризовий період отримав позитивну оцінку феномен останнього десятиріччя – довгострокові високі показники зростання Китаю та Індії. Вони зазнали значно менших втрат і навіть показали позитивні результати економічного зміцнення вже у 2009 р. На основі посилення економічних позицій Китаю протягом останніх десятиріч визначаються і подальші його перспективи, вже як економічного лідера у формуванні та реалізації світової економічної політики через якихось 15-20 років. Подібні оптимістичні оцінки стосуються й економіки Індії, економічні успіхи якої поки менш виразні, проте якій прогнозують досягнення і випередження показників Німеччини та Японії у вказаний період.

Однак, такі оцінки мають сприйматися вельми обережно, оскільки, по-перше, перенесення високої економічної динаміки на наступні роки не є коректним, по-друге, Китаю та Індії ще потрібно вирішувати складні проблеми інфраструктурного, соціального, екологічного розвитку, що помітно зменшить темпи економічного зростання в цих країнах.

Банківські кризи, так як і інші кризові явища, потрібно розглядати як закономірне явище в процесі розвитку економічної системи. Адже на зміну кризам приходять періоди зростання.

Примітки:

1. Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток" : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.03.2009 р. № 316-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua.
2. Impact of global meltdown on Indian banking / Dr. (Mrs.) Kiran Mor // National Institute of Technology Kurukshetra. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://accman.co.in/i09/j/2_NP_(A).doc
3. Сайт Народного банку КНР http://www.pbc.gov.cn/

Khrystyna Petrovych
Ivan Franko National University of L'viv

THE STUDY OF THE FUNCTIONING OF BANKING SYSTEMS IN CHINA AND INDIA IN CRISIS AND POST-CRISIS PERIODS

In theses concerned the state of banking systems of China and India, the impact of these global financial crisis and post-crisis strategy is examined.

Олеся Петровська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У СФЕРІ ОСВІТИ В СТАТИСТИЧНОМУ ВИМІРІ

Однією з характерних ознак розвитку різних сфер суспільного життя у світі, в тому числі в освітній сфері є явище глобалізації. Глобалізація (у перекладі з англ. слова globalization) - означає перетворення певного явища на світове, планетарне, те, яке стосується усієї Земної кулі[1].

Явище глобалізації в освіті може досліджуватися в інституціональному, концептуальному та процесуальному вимірах. Об'єктивним наслідком глобалізації в освіті є міжнародний ринок освітніх послуг. В інституціональному контексті він представлений ВНЗ - продавцями освітніх послуг, їх споживачами - фізичними та юридичними особами, а також міжнародними організаціями, які реалізують програми міжнародної співпраці у галузі освіти. Серед таких міжнародних організацій ЮНЕСКО, Всесвітній Банк, Рада Європи, Організація економічного співробітництва та розвитку, Міжнародний фонд "Відродження".

Концептуальний аспект дослідження глобалізації в освіті пов'язаний з тим, що наслідки глобалізації в цій сфері, її мета, принципи, методи лягли в основу низки концепцій, що широко обговорювалися освітянами на Всесвітніх конгресах з порівняльної педагогіки. Процесуальний аспект глобалізації в освіті виявляється у Болонському процесі, метою якого є створення європейського наукового та освітнього простору задля підвищення спроможності випускників ВНЗ до працевлаштування, поліпшення мобільності громадян на європейському ринку праці, підняття конкурентоспроможності європейської вищої школи.

Розробка системи показників оцінки процесів глобалізації в освіті передбачає попередню структуризацію самого процесу, його суб'єктів і форм. Основними суб'єктами процесів глобалізації в освіті є: органи загальнодержавного управління у сфері освіти (в Україні - Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України); вищі навчальні заклади; студенти; викладачі. Основними напрямами, в яких відбувається глобалізація освітніх процесів є: навчання; дослідження; створення спеціальних центрів, інших структур.

Виходячи з виділених напрямів і форм міжнародної діяльності у сфері освітніх послуг, важливо кількісно оцінити основні тенденції у розвитку міжнародної освітньої та наукової діяльності за допомогою комплексу показників. На рис. 1 систематизовано основні блоки таких показників.

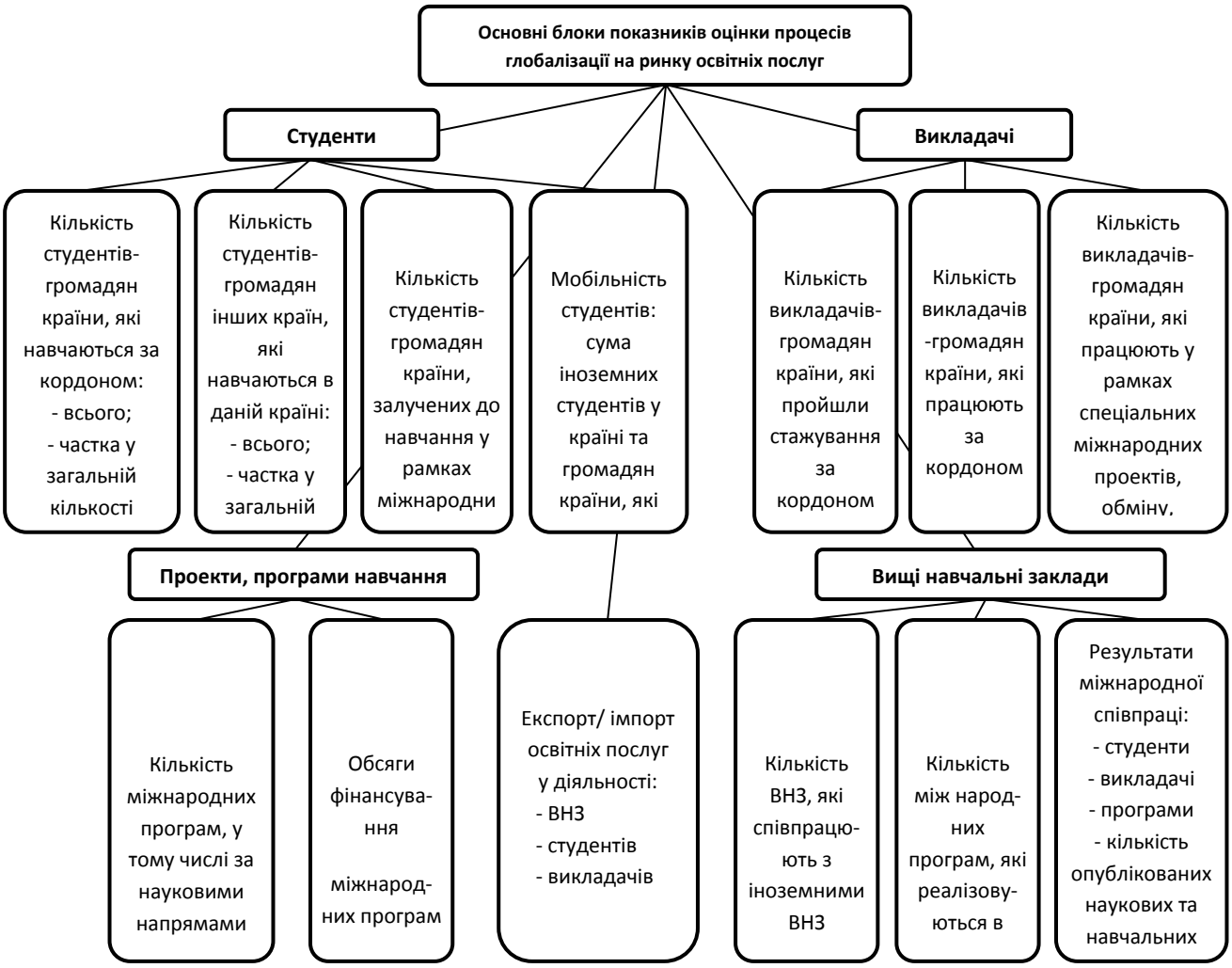


Рис.1.Показники оцінки процесів глобалізації на ринку освітніх послуг: інституційний підхід

Про масштаби процесів глобалізації у сфері освіти України свідчать дані щодо експорту та імпорту освітніх послуг. На жаль, вони не узагальнені вітчизняною статистикою на національному рівні, а подаються у розрізі окремих регіонів. З метою оцінки масштабів глобалізації в освіті на національному рівні в Україні нами здійснено зведення відповідної регіональної статистики та її аналіз за допомогою показників статистики зовнішньоекономічної діяльності. Результати подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Зовнішньоекономічна діяльність України у сфері освіти

Показники	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Експорт освітніх послуг, млн. дол. США	49,0132	50,3364	69,9927	74,8964	90,0687
Імпорт освітніх послуг, млн. дол. США	6,5474	9,8403	12,3049	4,4348	5,2894
Зовнішньоторговельний оборот (ЗТО), млн. дол. США	55,5606	60,1767	82,2976	79,3312	95,3581
Коефіцієнт покриття імпорту експортом освітніх послуг	7,4859	5,1153	5,6882	16,8883	17,0282
Індекс товарності (ЗТО/ВВП)	0,00020	0,00020	0,00026	0,00030	0,00034

Примітка: Складено і розраховано автором на основі [3,4].

Дані таблиці свідчать про поступове наростання масштабів глобалізації на українському ринку освітніх послуг. Це відбувається, в основному, за рахунок збільшення обсягів виручки від надання освітніх послуг іноземним студентам, які приїжджають на навчання в українські ВНЗ. У період кризових явищ в економіці України (2009 рік) попит на освітні послуги, що надають ВНЗ України, різко впав. Про це яскраво свідчить зменшення майже втричі обсягів імпорту освітніх послуг в Україні. Суттєве перевищення експорту над імпортом освітніх послуг можна пояснити цілою низкою чинників, серед яких основним, на нашу думку, є низький рівень доходів більшої частини населення України, а відповідно - їх низька спроможність оплачувати навчання і проживання в інших країнах світу. Загалом про наростаючі масштаби глобалізації у сфері освіти України свідчить збільшення майже вдвічі індексу товарності у частині освітніх послуг.

Примітки:

1.Вікіпедія: вільна енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F
2.Сутність глобалізації та її вплив на розвиток освіти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukped.com/statti/zagalna-pedagogika/2245-sutnist-globalizatsiyi-ta-yiyi-vpliv-na-rozvitok-osviti.html
3.Статистичний збірник "Регіони України" , 2009, частина II
4.Статистичний збірник "Регіони України" , 2011, частина II

Olesia Petrovska
Ivan Franco National University of Lviv

GLOBALIZATION PROCESS OF EDUCATION IN STATISTICAL DIMENSION

In this paper, the research of globalization process of education was made; main approaches to understanding them were summarized, and the list of indicators that characterize them were formulated. With the help of statistical indicators of foreign economic activity the statistical analysis of research on globalization range in education in Ukraine was conducted.

Богдан Петрущак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ГІСТЕРЕЗИСУ ТА ПЕРСИСТЕНЦІЇ ЕКЗОГЕННИХ ШОКІВ

Розвиток національних фінансових систем в умовах сьогодення детермінується одночасними впливами екзогенного та ендогенного характеру. При цьому, під екзогенними чинниками розуміють сукупність чинників впливу на фінансову систему національної економіки, викликаних зовнішніми причинами, які можуть впливати на методи імплементації національної економічної політики і/або можливості зростання національної економіки [4, с.289]. Типовими зразками екзогенних чинників можуть бути кон'юнктура міжнародних товарних чи фінансових ринків, наявність та структура перешкод на транскордонному шляху капіталу, трудових ресурсів, інформації тощо.

Вважаємо, що екзогенні шоки є формою існування стохастичних екзогенних чинників, дія яких на відміну від чинників постійної та сезонної дії, характеризується випадковим характером прояву та низьким ступенем передбачуваності, однак наслідки їх впливу можуть бути досить вагомими; наприклад, початок і розгортання актуальної фінансово-економічної кризи можна розглядати як стохастичний чинник, який детермінував фінансово-економічних розвиток більшості національних фінансових систем світу протягом 2008–2009 років. Характерна особливість стохастичних чинників полягає в тому, що вони відіграють вирішальну роль у виникненні фінансових криз, свідченням чого можуть бути непередбачувані зміни інформаційного поля, які через механізми раціональних очікувань (у тому числі очікувань, що самореалізуються) сприяють зростанню кризового потенціалу [5, с.79]; проте це не означає нівелювання ролі макроекономічних чинників, оскільки саме динаміка їх значень є базовою передумовою формування інформаційної бази інвесторів.

Езкогенні шоки (інакше кажучи, збурення) найчастіше безпосередньо впливають на сукупний попит або сукупну пропозицію, а відтак – опосередковано – на темпи економічного зростання та динаміку основних макроекономічних змінних. Найвідомішими прикладами збурень сукупної пропозиції вважають нафтошоки 1973–1974 та 1979–1980 рр., які, на думку багатьох економістів, стали переломним моментом в економічній історії, ознаменувавши завершення високих темпів економічного розвитку Японії та більшості європейських країн і початок періоду зростання темпів інфляції на фоні високого безробіття та стагнації виробництва (виникнення феномену стагфляції) [1, с.390].

Вплив екзогенних шоків може мати позитивний характер (наприклад, зменшення світових цін на нафту внаслідок гіпотетичного розформування ОПЕК) або негативний характер, прикладом якого може бути різке зростання цін на продовольчі товари країни-імпортера внаслідок несприятливих погодних умов [10, с.267]. Однак слід зауважити, що країни по-різному реагують на зовнішні коливання світових товарних ринків або ринків капіталів, грошей. Це залежить від їх внутрішньої економічної політики, стратегії національного розвитку, наявності структури перешкод на транскордонному шляху факторів виробництва тощо. Зокрема доведено, що країни з "імпортозамінними стратегіями" гірше пристосовуються до негативних екзогенних шоків ніж країни "експортної орієнтації" [6, с.601]. Натомість, як влучно зауважує Ю. Сколотяний, поганий інвестиційний клімат, низький рівень конкуренції, дефіцит інновацій, повільна структурна трансформація є взаємопов'язаними чинниками, які консервують залежність України від експорту обмеженої групи товарів, посилюють її вразливість до зовнішніх шоків [7]. З іншого боку, як зауважують деякі вчені, запровадження більш жорстких режимів регулювання міжнародних товарних потоків задля зменшення деструктивного впливу на національну економіку зовнішніх чи внутрішніх шоків стало одним із факторів динамічного зростання потоків прямих іноземних інвестицій, починаючи із середини 1970-их років [3, с.179-180].

Гістерезис – термін, з допомогою якого описують реакцію національної економіки на зовнішні впливи, після зникнення яких система не повертається в вихідний стан; тобто його використовують для опису ситуацій, коли дія чинника зникла, а ефект від його впливу залишається. Персистенція – ситуація, при якій, на відміну від гістерезису, після настання короткострокового екзогенного шоку відновлюється ринкова рівновага, однак повернення до цієї рівноваги може тривати дуже довго; інакше кажучи, персистентні економічні показники характеризують слабшу форму гістерезису [8, с.201]. Окремим випадком гістерезису є "ефект храповика" – збільшення сукупного попиту, зазвичай, супроводжується зростанням рівня цін, однак скорочення сукупного попиту, особливого в короткостроковому періоді, не обов'язково викликає падіння цін, що пояснюється негнучкістю цін, монополізацією ринку, діями трудових спілок, або державним регулюванням цін через встановлення їх мінімальних значень.

Гістерезис використовують для аналізу макроекономічних подій, найчастіше для пояснення високих рівнів безробіття, викликаних зовнішніми чинниками, після зникнення дії яких воно залишається на високому рівні [9]. Іншим прикладом гістерезису є прихід на ринок іноземних виробників, які отримують цінові переваги внаслідок різкого підвищення курсу місцевої валюти на експортних ринках, однак після повернення курсового паритету до вихідного рівня імпортери не виходять з ринку, що пов'язано з витратами виходу з нього. Ефект гістерезису також використовують для опису множинних рівноваг у теорії ігор, для аналізу деяких аспектів фінансової глобалізації, зокрема процесів доларизації [2, с.46], а також для аналізу наслідків запровадження різних форм транскордонної рестрикції фінансових потоків.

Емпіричним прикладом гістерезису в реаліях вітчизняної економіки є поведінка цін на ринку нафтопродуктів, постійне зростання яких пояснюють, як правило, зростанням світових цін на нафту. Постійне зростання цін на нафту від 48 доларів у січні 2007 до рівня 138 доларів за барель у липні 2008 року підтверджувало виправдання вітчизняних нафтотрейдерів стосовно вищих цін на пальне. Однак подальше чотирьохкратне зменшення світових цін на нафту до рівня 34 доларів за барель нафти у січні 2009 року не супроводжувалося зменшенням вітчизняних роздрібних цін на пальне.

Примітки:

1. Бурда М., Виплош Ч. Макроекономіка: Європейський контекст. – К.: Основи, 1998. – с.682.
2. Козюк В. Глобалізаційні фактори фінансової доларизації // Фінанси України. – 2010. – №12. – с.44–57.
3. Мельник В.В., Козюк В.К. Міжнародна інвестиційна діяльність. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2003. – с.249.

4. Петрущак Б.М. Екзогенні чинники розвитку національної фінансової системи // Шевченківська весна: Економіка, матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених / За заг. ред. проф. В.Д. Базилевича: у 2-х тт. – К.: ТОВ "Сталь", 2010. Вип. VIII, Том 1. – с.567.
5. Петрущак Б. Сучасні моделі фінансових криз // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2010. – №44. – с.70–80.
6. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій. – К.: Либідь, 2005. – с.720.
7. Сколотяний Ю. Світовий банк: в України є шанси стати локомотивом зростання у Східній Європі // Дзеркало тижня. – №35. – 25 вересня – 1 жовтня 2010 року // http://www.dt.ua/
8. Baßeler U., Heinrich J., Utecht B.: Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft: 17. Auflage. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel. – 2002. – S.781.
9. Blanchard O., Summers L. Hysteresis and the European unemployment problem // NBER Working Paper. – 1986. – №1950. – P.1–78.
10. Mankiw, N. G. Makroökonomik: 3., überarb. und erw. Auflage. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel. – 1998. – S.580.

Bohdan Petrushchak
Ivan Franko National University of L'viv

HYSTERESIS AND PERSISTANCE OF EXOGENOUS SHOCKS: THEORETICAL ASPECTS

The author analyses the theoretical aspects of the hysteresis and persistence, considering them as effects of exogenous shocks' influence on different economic processes. The author also describes them as economic analysis tools considering their application in analysis of high unemployment, game theory, financial globalization effects and other applied areas.

Марія Пилипів
Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕБРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В КОНКУРЕНТНІЙ БОРОТЬБІ

Сучасне бізнес-середовище є вкрай нестабільним та динамічним, тому компаніям, для того щоб втримати свої позиції на ринку та зміцнити їх, потрібно здійснювати політику безперервного покращення своєї діяльності. На даному етапі розвитку НТП та інформаційних технологій споживачі висувають виробникам щораз вищі вимоги щодо якості продукту: їх не задовольняє товар, який просто виконує своє функціональне призначення – він повинен бути не просто зручним у застосуванні, а й естетично привабливим, екологічно чистим, з додатковими функціями. Модні тренди, смаки та вподобання споживачів змінюються дуже швидко, що призводить до скорочення життєвих циклів багатьох продуктів. Тому одним із першочергових завдань компанії є максимальне продовження його тривалості, від чого прямо залежить її прибутковість. Саме ребрендинг може стати тим інструментом, який забезпечить успішне функціонування підприємства.

Ребрендинг (від англ. rebranding) – процес кардинальної або локальної зміни назви, логотипу, візуального оформлення бренду зі зміною позиціювання, а також можливі зміни в ідеології бренду. Вдалий ребрендинг дозволяє компанії вийти на новий рівень розвитку, привернути увагу нових клієнтів [2].

Бренд для цільової аудиторії – унікальний і привабливий образ торговельної марки. Торговельні марки, знаки, упаковка тощо – атрибути бренду, ідентифікатори, що викликають потрібні асоціації з товаром, послугою або торговельною маркою. Бренд включає атрибути, але ключове поняття – образ, що сформувався, імідж. Цей образ повинен максимально сприяти продажу продукту, управляти вибором споживача. І якщо ми говоримо про ребрендинг, то говоримо про зміни образу, наявного в свідомості споживача, про такі зміни, які повинні вплинути на фінансові показники діяльності компанії в кращий бік.

Від самого початку якісно створений бренд не потребує яких-небудь змін на рівні безпосередньо образу, враження споживача про нього. Змінюватись можуть лише атрибути (у тому випадку, якщо мотивуюча цінність, що приваблює людину до покупки зміниться з часом). Звідси можна зробити висновок про те, що зміни атрибутів в процесі ребрендингу необхідні лише в тому випадку, коли вони суперечать або не відповідають мотивуючій цінності, закладеній у вектор нового бренду.

Новий образ створюється всією комунікативною активністю, в яку входить і рестайлінг логотипу, і редизайн інтер'єру, але основний інструмент формування змін в свідомості споживача – реклама і PR. Всі останні зміни атрибутів – лише пристосування під мотивуючу цінність нового бренду. Обмежуватися чимось одним – зміною вивіски або асортименту – помилково, якщо йдеться про настільки глибинні зміни образу торговельної марки, які передбачає ребрендинг [1].

Ребрендинг є необхідним, якщо існуючий бренд вже не відповідає умовам, що склались на ринку, позиції бренду помітно ослабли, позиціювання торговельної марки спочатку було розроблене неправильно.

Тому ключовими завданнями, які необхідно вирішити за допомогою ребрендингу є: посилення бренду, диференціація бренду та збільшення цільової аудиторії.

Проведення ребрендингу передбачає такі етапи:

1) маркетинговий аудит: основна ціль – дослідити наскільки бренд є відомим споживачеві, чи ставиться він лояльно до нього, що перешкоджає хорошому сприйняттю бренду; оцінити його імідж серед різних цільових аудиторій; зрозуміти, які у нього слабкі та сильні сторони, конкурентні переваги. На основі маркетингових досліджень приймається рішення про те, чи необхідним є для бренду його репозиціювання;

2) репозиціювання бренду: зміна основних його характеристик та закріплення їх у свідомості цільових аудиторій;

3) рестайлінг атрибутів бренду: зміна кольору логотипу та інших візуальних атрибутів, що супроводжують бренд, відповідно до нового позиціювання та нових характеристик бренду;

4) внутрішньої та зовнішньої комунікації: донесення до аудиторії (співробітників, споживачів, конкурентів) інформації про те, якими новими характеристиками наділений бренд [2].

Хорошими прикладами проведення успішного ребрендингу в Україні можна назвати компанії Nestle (ТМ «Світоч»), UMC, ПАТ «Укрсоцбанк» тощо.

Основною причиною, яка штовхнула керівництво компанії «Світоч» до застосування ребрендингу ТМ «Світоч» було падіння попиту на її продукцію, що в свою чергу було зумовлене низкою інших вагомих проблем: відсутністю цілісності бренду, орієнтації на наймасовіший сегмент українського кондитерського ринку – вагові цукерки, відсутністю єдиної і послідовної рекламної стратегії, розпорошеністю інвестицій в маркетинг. У результаті плідної праці сформованої команди щодо перезапуску бренду компанії над 4P маркетингу було вдосконалено та протестовано нову продукцію компанія Nestle

за правилом «60:40, відповідно до якого рекламну кампанію продукції можна розпочинати тільки після того, як у тестуванні, без зазначення торговельних марок продукції, не менше 60% споживачів віддадуть перевагу цьому продукту у порівнянні з конкурентами. Процес здійснення ребрендингу, який містив 9 етапів, включав виведення продукції компанії на значно вищий рівень якості (преміум-класу), який мав виразитись у довершеності форм, смаку та аромату шоколадних виробів, а також створення унікальної легенди її походження та слогану.

У компанії UMC ребрендинг мав характер справді кардинальної зміни бренду, його концепції, адже тут вже йдеться про зміну самої назви компанії: колишня UMC повинна була перетворитись в MTC. На перший погляд, здавалось, що така компанія не мала проблем (стійка клієнтська база, широка відомість та достатня популярність серед споживачів), а, отже, – і жодних причин для проведення якихось змін. Проте, можна сказати, що керівництво компанії, зробивши такий ризикований крок, спрогнозувало майбутні потреби ринку та завчасно здійснило покращення послуг. У випадку UMC метою ребрендингу була кардинальна зміна стратегії на ринку, її цілей, цінностей та принципів роботи. Результатом ребрендингу став перехід компанії від стратегії кількості (основною метою якої було збільшення числа абонентів) до стратегії споживання (суть якої полягала в пропозиції клієнтам більших можливостей, стимулюванню їх більше користуватись мобільним зв'язком та додатковими послугами). Процес ребрендингу компанії UMC складався з 2 етапів: перший – візуальна зміна бренду, другий – змістовна (впровадження нових принципів та методів роботи). Як результат, абонентам було запропоновано нову назву – MTC, новий логотип та корпоративний колір, можливість формувати індивідуальний пакет послуг з врахуванням потреб кожного користувача, а також розроблено нові технології та послуги, які раніше не були доступні на українському ринку [3].

З вересня 2011 року ПАТ «Укрсоцбанк» здійснює свою діяльність на ринку України під торговою маркою UniCredit Bank. Причиною зміни назви банку було падіння його рейтингу привабливості серед клієнтської бази. Основним фактором у прийнятті рішень про те, під яким брендом надалі функціонуватиме об'єднаний банк, стали результати маркетингового дослідження, згідно з якими, ставлення клієнтів «Укрсоцбанку» до зміни торговельної марки було позитивним. Зробивши такий крок, банк вирішив скористатись всіма перевагами потужної позиції бренду UniCredit в Європі для того, щоб посилити свою позицію на вітчизняному ринку. Результат виправдав себе: кількість постійних клієнтів не змінилась, а нових – збільшилась. Тепер ПАТ «Укрсоцбанк» присутній на українській фінансовій арені як український банк з престижним світовим іменем, що сприяє посиленню його надійності, яка є основним засобом для завоювання клієнтів та, виходячи з цього, фактором успіху та процвітання [4].

Розглянуті приклади успішного ребрендингу дають підстави стверджувати, що його ефективність залежить, передусім, від:

- правильного визначення проблеми, яка підлягає вирішенню;
- результатів маркетингового дослідження (яке якраз і визначає чи сприймуть споживачі такі зміни);
- сформованої команди, яка займатиметься проведенням відповідних процедур;
- дієвості методів та засобів здійснення процесу ребрендингу;
- наявності необхідних фінансових коштів.

У сучасному бізнес-середовищі на шляху компанії часто трапляються «підводні камені», які спричиняють різного роду збої та проблеми в їхній діяльності. Тому керівникам важливо вміти в потрібний момент зробити той, іноді різкий (інноваційний) крок, який дасть змогу обійти об'єкт небезпеки. Ребрендинг – це інструмент, який при вмілому використанні перетворюється на дієвий та ефективний засіб вирішення проблем; це метод впровадження змін, який, з одного боку, переконує: «Не бійтесь експериментувати!», а з іншого твердить: «Оновлюйте, керуючись принципом «здорового глузду»; це інструмент, який допоможе «викинути» зайве та залишити найкраще; це мистецтво завойовування споживачів.

Примітки

1. http://antargo.com.ua/uk/stati/rebrending.html
2. http://b2blogger.com/articles/case/244.html
3. http://www.mts.com.ua/ukr/main.php
4. http://www.unicredit.com.ua/

Marija Pylypiv
Ivan Franko National University of L'viv

REBRANDING AS A TOOL FOR SUCCESS IN COMPETITION

The article described the essence of the concept of rebranding and highlights the main stages and the reasons for its implementation in the enterprise. Considered examples of companies that had successfully rebranded, and thus gained a good market position.

Ярина Пилип'юк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В умовах сучасного розвитку суспільства якісні технології відіграють дедалі більшу роль. Саме інноваційні чинники мають вирішальне значення у поступі більшості країн світу, забезпечуючи їм стійкі темпи економічного зростання, прискорене нагромадження інтелектуального капіталу, підвищення конкурентоспроможності національних економік в умовах глобалізації.

Останнім часом науковці все частіше приділяють увагу аналізу проблем і визначення напрямків податкового стимулювання. Зокрема, над цією проблематикою працюють такі вчені як Геєць В. М., Кваснюк Б. Є., Крисоватий А. І., Крупка М. І., Кузнєцова А. Я., Паєнтко Т. В., Семиноженко В. П., Соколовська А. М. та ін. Однак не всі аспекти цієї проблематики з'ясовані і обґрунтовані. Тому актуальним завданням даної роботи є висвітлення світового досвіду стимулювання інноваційної діяльності, аналіз вітчизняних проблем і надання практичних рекомендацій щодо державної підтримки інноваційного розвитку держави. Наукова новизна дослідження полягає у вивченні і обґрунтуванні нових форм і методів податкового стимулювання інноваційної діяльності.

Одним із пріоритетів економічної політики держави є інноваційний розвиток, однак він неможливий без системи ефективної державної підтримки. Забезпечувати інноваційний розвиток держава може прямими методами підтримки інноваційної діяльності (фінансування інноваційних процесів із бюджету, використання цільових програм) або непрямими методами (податкові і кредитні стимули, страхування інноваційних ризиків). Зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, в сучасних умовах держава повинна надавати перевагу непрямим методам стимулювання інноваційної діяльності,

зокрема, розширяти механізми податкових стимулів в інноваційній сфері, які мають стати дієвим важелем у регулюванні інноваційних процесів. [2, с. 241]

Нагальність проблеми активізації інноваційно-інвестиційної діяльності з допомогою бюджетних важелів визначає потребу використання різноманітних форм стимулювання залучення інвестиційних ресурсів суб'єктами господарювання. Світовий досвід показує, що підтримка інноваційної діяльності, особливо на початкових етапах, потребує сприяння з боку держави, передусім за рахунок використання інструментарію бюджетно-податкового регулювання. Узагальнення найпоширеніших форм бюджетного стимулювання використовуваних інноваційних процесів, насамперед розвиненими країнами, дає змогу виокремити такі їх форми, які передбачають:

- зменшення відрахувань до бюджету (пільговий режим оподаткування прибутку шо спрямовується на інвестиції; пільговий режим амортизаційних відрахувань; списання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), на собівартість продукції (послуг); відсутність окремих видів податків; інвестиційний податковий кредит тощо);
- наявність спеціальних видатків із бюджету (пільгові кредити фірмам, які вступають у промислову кооперацію, впроваджують технологічні новації; надання субсидій; відшкодування витрат на нововведення; дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідницького персоналу; гарантоване повернення приватного капіталу, що вкладається у венчурний бізнес; субвенції на інвестиційні проекти). [4, с. 66]

Сутність податкового стимулювання полягає у відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. Зростання обсягів такої продукції приводить до збільшення суми податкових надходжень. За умови, коли останнє перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним як для суб'єктів інноваційної діяльності, так і для держави. [1, с. 78]

Серед податкових пільг, покликаних стимулювати інноваційну діяльність, можуть бути виділені наступні:

- інвестиційні знижки з податку на прибуток у розмірі, який відповідає певній процентній частці від вартості впроваджуваного інноваційного устаткування;
- знижки з податку на прибуток у розмірі витрат на НДДКР;
- оподаткування прибутку інноваційно-активних організацій по знижених ставках (для невеликих підприємств);
- «податкові канікули» протягом декількох років на прибуток, отриманих від реалізації інноваційних проектів;
- пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ліцензій, ноу-хау та інших нематеріальних активів, що входять до складу інтелектуальної власності. [3, с. 34]

На жаль, в Україні інформація щодо ефективності застосування податкових пільг для інноваційної сфери в офіційних джерелах відсутня. В той час, як для кожної країни ЄС характерна специфічна система податкового стимулювання, яка визначається виходячи з економічних умов, особливостей національної інноваційної системи, стратегії інноваційного розвитку. Найпоширенішими формами є: списання витрат на проведення наукових та науково-дослідних робіт, інвестиційний податковий кредит, зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності.

Більшість економістів акцентують увагу на тому, що основною причиною низької інноваційної активності у нашій країні є не висока ставка оподаткування прибутку, а недостатня інвестиційна спрямованість податкових стимулів. Таким чином, проблема підвищення ефективності податкового стимулювання інноваційної діяльності може бути вирішена за допомогою запровадження інвестиційних податкових кредитів з боку держави. Щоб досягти бажаних результатів, механізм пільгового оподаткування повинен бути узгодженим з особливостями підприємницького середовища. При проведенні податкової політики держава має стати партнером промислових підприємств, надавати допомогу інноваційним виробництвам. Створювати таке макросередовище, яке б сприяло ефективному розвиткові мікросфери, стабілізації та піднесенню національної економіки.

Наша держава ще й досі відстає в технологічному розвитку від багатьох країн. Україна, маючи значний науковий та інтелектуальний потенціал, не змогла повністю перейти на інноваційний тип розвитку економіки через те, що економічна політика держави обмежувалася ринковими перетвореннями та ігнорувала науково-технічний прогрес. Задля покращення економічного стану країни варто було б використати досвід інноваційної діяльності, накопичений іншими державами, а також виробити власну інноваційну стратегію, яка допомогла б нам покращити своє соціально-економічне положення, вийти на вищий рівень розвитку інвестування. Ефективна система податкового стимулювання дасть змогу налагодити та посилити державно-приватне партнерство у сфері інновацій, тобто налагодження та зміцнення зв'язків між промисловим сектором та наукою, посилити та збільшити фінансування процесів дослідження розвитку та впровадження інновацій.

Отже, в Україні для пожвавлення науково-технічної та інноваційної діяльності доцільним є використання таких заходів як розроблення державної інфраструктури підтримки інноваційної діяльності, застосування податкових пільг, проведення гнучкої амортизаційної політики, розроблення стратегічних напрямків розвитку економіки загалом. Крім того, необхідно створити чітку, ефективну, законодавчо врегульовану інноваційну систему, зокрема і з урахуванням зарубіжного досвіду, на основі оптимального поєднання прямих і непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності, а в сучасних умовах з акцентуванням саме на непрямих методах. Держава повинна створити сприятливі умови оподаткування не тільки для суб'єктів інноваційної діяльності, але і для залучення у науку коштів вітчизняних і зарубіжних інвесторів, розширити дії податкових і митних пільг щодо стимулювання і підтримки інноваційної діяльності, проводити ефективну державну політику у сфері інтелектуальної власності тощо.

Таким чином, інноваційна модель розвитку економіки може бути реалізована завдяки відповідній економічній політиці, найважливішою ланкою якої є бюджетна й податкова системи. При цьому слід враховувати світовий досвід у напрямі використання потенціалу податкових пільг.

Примітки:

1. Диба В. М., Никифоров А. Є., Парнюк В. О. Податкове стимулювання інноваційної діяльності // Фінанси України. – №5. – 2009.– С. 78-86.
2. Дем'янюк О. Б. Податкові важелі стимулювання інноваційної діяльності // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". – №16 (2). – 2010. – С. 241-245
3. Марченко О. І. Податкові пільги інвестиційного характеру як засіб стимулювання інноваційної діяльності // Економіка та держава. – №6.– 2009. – С. 33-36.
4. Рожко О. Д. Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні // Фінанси України. – № 1. – 2011. – С. 64-72.

Yaryna Pylypyuk
Ivan Franko National University of L'viv

FISCAL INCENTIVES OF INNOVATION IN UKRAINE

The international experience of tax incentives of innovation is generalized. Problems and reasons of lack of effective state policy of innovation are analyzed. Practical recommendations of ways of improving state support of innovative development are given.

Олена Підгурська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХНЬОГО ВИРІШЕННЯ

Для забезпечення прозорості функціонування бюджету та можливості реальної оцінки джерел формування надходжень, за рахунок яких утримуються бюджетні установи й організації України, постало питання про включення їхніх позабюджетних коштів до складу бюджетів різних рівнів. Таким чином було створено спеціальний фонд Державного бюджету, який почав діяти з 2000 року. За час дії спеціальних фондів так і не були вирішені питання їх структуризації й ролі в бюджетній політиці. Тому актуальним є питання визначення насамперед структури дохідної бази спеціального фонду державного бюджету України та напрями її вдосконалення. За роки функціонування спеціального фонду державного бюджету не проводилася комплексна оцінка дохідної бази спеціального фонду бюджету держави, з виявленням його основних складових. У зв'язку з цим метою статті є визначення проблем побудови, структури й напрямів удосконалення дохідної бази спеціального фонду державного бюджету України.

Питання функціонування спеціального фонду державного бюджету України досліджували В. Серск, В. Глухова, В. Гноєвий, В. Чепенко, проте розглядалися періоди 2000—2001 та 2003—2006 років. Необхідно звернути увагу на те, що попри значну кількість публікацій досить незначна увага приділяється комплексній оцінці дохідної бази спеціального фонду бюджету держави.

До 2000 року поділу бюджету на загальний і спеціальний фонди не було, так як Закон "Про бюджетну систему України" не передбачав цього. Вперше, з метою запровадження казначейського обліку та використання коштів бюджетних установ, такий поділ було зроблено згідно із Законом "Про Державний бюджет України на 2000 рік", відображено в законі про держбюджет на 2001 рік, а закріплено законодавчо Бюджетним кодексом України, який набрав чинності з 01.01.2002. Утім, уже з 1 січня 2000 року всі позабюджетні кошти установ і організацій, котрі утримувалися за рахунок державного бюджету, були включені до його спеціального фонду як власні надходження цих установ і організацій та відповідні спеціальні видатки.

І тепер, відповідно до БКУ, створення позабюджетних фондів органами державної влади, влади Автономної Республіки Крим, місцевого самоврядування та іншими бюджетними установами не допускається. Хоча в економічній літературі й сьогодні вживається термін "позабюджетні фонди", в тому числі стосовно чотирьох державних цільових фондів соціального спрямування, що, на наш погляд, є неприпустимим [8]. Згідно зі ст. 13 Бюджетного кодексу України загальний фонд бюджету включає всі його доходи, крім тих, які призначені для зарахування до спеціального фонду; всі видатки бюджету, що здійснюються за рахунок надходжень загального фонду бюджету; кредитування бюджету.

Спеціальний фонд бюджету включає доходи бюджету, які мають цільове спрямування; видатки бюджету, що здійснюються за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду; кредитування; фінансування спеціального фонду бюджету[3]. Також, Бюджетним кодексом встановлено, що розподіл бюджету на загальний і спеціальний фонди визначається законом «Про державний бюджет України», а джерела формування спеціального фонду — виключно законами України.

Джерела доходів спецфонду визначаються щороку законом про держбюджет, отож їх структура щоразу змінюється. У зв'язку з цим є нагальна потреба в розробці нормативної бази функціонування спеціального фонду державного бюджету України та закріпленні за цим фондом стабільних джерел доходів. Регулювання доходів спеціального фонду держбюджету здійснюється лише постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямів використання" від 17.05.2002 № 659 [6].

Спеціальний фонд містить обсяг надходжень зі спецфонду 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 із виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів із бюджету відповідно до законодавства за класифікацією кредитування бюджету. Розпорядникам бюджетних коштів мають право проводити видатки в межах і за рахунок відповідних надходжень до спеціального фонду та вносити зміни до спеціального фонду кошторису за власними надходженнями без внесення відповідних змін до закону про держбюджет на відповідний рік і бюджетного розпису, тобто формування показників спецфонду державного бюджету та його виконання фактично не контролюється парламентом і урядом, що до певної міри пояснює недовиконання показників надходжень бюджетних установ.Передача коштів між загальним і спеціальним фондами бюджету дозволяється тільки в межах бюджетних призначень шляхом внесення змін до закону про держбюджет чи рішенням відповідної ради [7].

Аналізуючи доходи державного бюджету України у 2010—2012 роках спостерігалася тенденція до зменшення кількості джерел їх формування. Якщо доходи спеціального фонду держбюджету на 2010 рік формували 53 джерела надходжень, то на 2012-й — уже 33 дохідних джерела [4,5]. Скорочення кількості джерел і обсягу доходів спецфонду державного бюджету відбулося за рахунок зменшення кількості податків і зборів. Варто зауважити, що ті самі джерела надходжень коштів у різні роки зараховувались як до загального, так і до спеціального фондів, що свідчить про відсутність відповідних критеріїв. За 9 місяців 2011 року державний бюджет виконано з дефіцитом, що у чотири рази менший, ніж його граничний обсяг, встановлений ЗУ «Про державний бюджет на 2011 рік». При цьому загальний фонд виконано з дефіцитом, а спеціальний – з профіцитом.

До спеціального фонду державного бюджету зараховано доходів у сумі 37 млрд. 57,3 млн. грн., або 67,5 % річного плану (54 млрд. 864,8 млн. гривень). Видатки спеціального фонду становили 31 млрд. 184,9 млн. грн., або 55,0 % річного плану (56 млрд. 652,0 млн. гривень), профіцит становив 2 млрд. 651,2 млн. грн. при запланованому річному дефіциті в сумі 4 млрд. 279,0 млн. гривень (рис. 1) [1].

Впродовж звітного періоду до затверджених річних показників спеціального фонду були внесені зміни в частині фінансування за борговими операціями щодо збільшення обсягу державних внутрішніх запозичень для кредитування Аграрного фонду на 5,0 млрд. грн. з їх погашенням до кінця поточного року; для оплати послуг радників, пов'язаних з

проведенням заходів з приватизації банків, у капіталізації яких взяла участь держава, на 15,0 млн. грн.; та зовнішніх позик на 840,6 млн. гривень. Крім того, здійснено коригування показника „Зміни обсягів бюджетних коштів" з метою використання частини залишку коштів на початок року в сумі 1 млрд. 424,8 млн. гривень.

До спеціального фонду в частині фінансування залучено 7 млрд. 502,5 млн. грн., або 82,3% річного плану, зокрема, від розміщення облігацій внутрішньої державної позики – 5 млрд. 15,0 млн. гривень. Для реалізації інвестиційних проектів за позиками від міжнародних фінансових організацій та іноземних держав залучено 2 млрд. 487,5 млн. грн., або 60,7 % річного плану. Внаслідок перевищення надходжень над витратами обсяги бюджетних коштів спеціального фонду, що обліковуються на рахунках Державної казначейської служби, зросли з початку року на 7 млрд. 460,4 млн. грн., або 43,7 %, – до 24 млрд. 537,8 млн. гривень [1]. У законі передбачені доходи державного бюджету на 2012 рік в сумі 337 млрд. 556,9 млн. грн., у тому числі загального фонду – 291 млрд. 444,2 млн. грн. і спеціального фонду – 46 млрд. 112,7 млн. гривень (рис 2) [2].

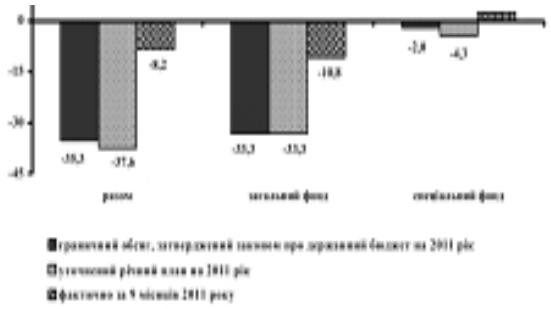


Рис 1. Дефіцит (-) / профіцит (+) державного бюджету

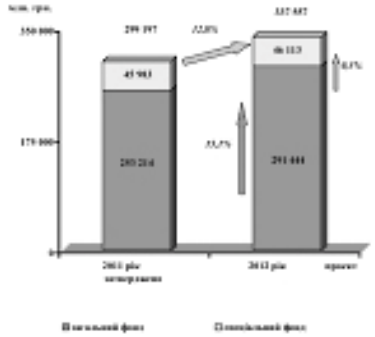


Рис. 2. Доходи Державного бюджету України

У проекті закону про державний бюджет на 2012 рік надходження загальнодержавних податків і зборів до спеціального фонду визначено в сумі 18,8 млрд. грн., що на 1 млрд. грн., або 5,2 %, менше, ніж затверджено на минулий рік. Передбачено, що частка загальнодержавних податків і зборів у доходах спеціального фонду має зменшитися на 2,4 % пункту, до 40,8%[2]. Така значна частка загальнодержавних податків і зборів у доходах спеціального фонду свідчить про необхідність подальшої оптимізації доходних джерел спеціального фонду державного бюджету, на чому неодноразово наголошувала Рахункова палата у своїх експертно-аналітичних документах, а також нівелює головну мету створення фонду, яка полягає в залученні до державного бюджету власних надходжень бюджетних установ та окремих доходів, що мають цільове призначення. Постійне збільшення у спеціальному фонді частки загальнодержавних доходів та їх спрямування на цільові видатки зменшує ресурсну частину загального фонду.

Як видно, на сьогодні спеціальний фонд державного бюджету України не виконує свого призначення, оскільки більшу частину його надходжень становлять загальнодержавні податки і збори, які повинні зараховуватися до загального фонду бюджету та фінансувати загальнодержавні потреби.

Для підвищення ефективності функціонування спеціального фонду бюджетів України найближчими роками потрібно:

— законодавчо закріпити конкретні джерела формування доходів спецфонду, що сприятиме стабільності його функціонування в бюджетах різного рівня, в тому числі держбюджеті України;

— вдосконалити планування доходів та припинити практику кількаразової зміни плану надходжень до спеціального фонду протягом року, що є основною причиною нестабільності й недовиконання доходів цього фонду на різних рівнях;

— зараховувати всі загальнодержавні джерела лише до загального фонду державного бюджету, а за спеціальним фондом закріпити власні надходження бюджетних установ та конкретні доходи й напрями їх використання (згідно з метою створення фонду); особливо це стосується доходів, які фінансують стратегічно важливі видатки або видатки на довгострокову перспективу.

Лише за таких умов буде виправдане існування спецфонду в бюджетах різного рівня й кошторисах бюджетних установ, адже якщо спецфонд державного бюджету формується переважно за рахунок відрахувань від загальнодержавних податків і зборів, поділ бюджету на фонди взагалі не потрібен.

Примітки:

1.Висновок щодо виконання Держбюджету України за дев'ять місяців 2011 року , Рахункова палата України – 2011, ст.51;
2. Висновки за результатами аналізу та експертизи проекту Закону України "Про Державний бюджет України на 2012 рік", Рахункова палата України – 2011, ст.45;
3.Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show?nreg=245617&find=1&text=%F1%EF%E5%FE%ED%E4%F3&x=0&y=0#w11;
4.Закон України «Про державний бюджет на 2012 рік» від 22.12.2011. № 4282-VI. [Електронний ресурс]. – режим доступу:http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show?nreg=428217&find=1&text=%F1%EF%E5%F6%B3%E0%EB%FC%ED%EE%E3%EE&x=0;
5.Закон України «Про державний бюджет на 2011 рік» від 23.12.2010 № 2857-VI [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2857-17;
6.Карлін М.І., Хмарук Ю.В., Проблеми формування дохідної бази спецфонду України. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://eprints.oa.edu.ua/1182/1/Karlin_Hmaruk16022012.pdf;
7.Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ від 28.02.2002 № 228. [Електронний ресурс]. – режим доступу:http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show?nreg=228-2002-&x=0&y=0;
8.Яковишина Н.А., Соєцька І.М., Формування спеціального фонду Державного бюджету: проблеми та шляхи їх розв'язання. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Economics/7_94329.doc.htm

Olena Pitgurska
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF THE REVENUE BASE OF THE SPECIAL FUND OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE AND WAYS OF THEIR SOLUTION

To ensure transparency of the budget estimates and the possibility of real sources of income, which are held by public institutions and organizations of Ukraine, the question of inclusion of their extra-budgetary funds to the budgets of different levels. By the time of the special funds were not resolved the issue of structure and role in budget policy. So important is the question of determining the structure of first revenue base of the special fund of the State Budget of Ukraine and areas of improvement. During operation of the special fund of the state budget is not carried out a comprehensive assessment of the revenue base of the special fund of the state budget, with the discovery of its main components. In connection with this paper is to determine the problems of building, structures and areas of improvement revenue base of the special fund of the state budget of Ukraine.

Олена Підлипна
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СПРИЯТЛИВОГО ІМІДЖУ НА ФІРМИ, ЯКІ ВИКОРИСТОВУЮТЬ СТРАТЕГІЮ "ПРЕСТИЖНИХ ЦІН"

Кожне підприємство має свій образ у свідомості інших учасників ринку, незалежно від того, усвідомлює воно це чи ні. У будь-якої організації існує імідж незалежно від того, хто над ним працює і чи працюють над ним узагалі. У випадку ігнорування керівництвом підприємства питання формування іміджу він складеться в споживачів стихійно, і немає ніякої гарантії, що він буде адекватним і сприятливим для фірми. Тому реально можна вибирати не в площині "хочу імідж - не хочу імідж", а між керованим і некерованим іміджем. І формування сприятливого іміджу для організації - процес більш вигідний і менш трудомісткий, ніж виправлення спонтанного несприятливого образа, що сформувався. Тому в сучасних умовах актуальними стають питання оцінки та формування позитивного іміджу підприємства. Фірмі небайдуже, яке ставлення склалося у покупців до її товарів і до неї самої. Ставлення покупця до товару на ринку визначається його минулим досвідом, оцінкою товару іншими покупцями, першими враженнями. Ефективним засобом зміцнення репутації фірми на ринку є марка фірми і ціна. Те, який імідж фірма може створити собі, залежить від її фінансових та інших можливостей; у випадку їх обмеженості бажаного уявлення не буде досягнуто. [2]

Особливо важливою є репутація для фірм, які використовують стратегію "престижних цін". Така стратегія характеризується тим, що на ринку виникає така ситуація, коли частина покупців готова заплатити за товар ціну, яка вища від ринкової ціни, тому що на цей момент даний товар представляє для них велику цінність.

Стратегія спрямована на те, щоб фірма отримала дохід від продажу товару саме цій групі покупців, коли цей сектор ринку уже насичений, фірма поступово знижує ціну і переходить до освоєння інших секторів ринку.

Дає хороші результати, коли дотримується хоча б одна із наступних умов :

- частина ринку, де реалізується ця стратегія повинна бути значною для того, щоб втрата виручки від продажу більшої кількості виробів за нижчою ціною у порівнянні із початковою була незначною;
- при виробництві не великої партії товару рівень витрат виробництва і збуту на одиницю продукції не надто повинен перевищувати цей рівень витрат при повному завантаженні виробничих потужностей.
- різниця між встановленою і ринковими цінами не повинна бути дуже великою, щоб не створювати умов для проникнення на ринок конкурентів.

Стратегія встановлення високої ціни дає хороші результати, коли існують значні бар'єри для входу на ринок (патенти, високий рівень витрат на розробку товару, високі і тривалі витрати по просуванню товару на ринок).

Стратегія "престижних цін" використовують всі транснаціональні корпорації, які випускають товар – новинку. Це міжнародні компанії, які випускають високоякісні, елітні товари. Якщо фірма створила собі репутацію виробника дорогих високоякісних товарів, то при розробленні нової серії товарів вона навряд чи обере шлях випуску товарів дешевих, невисокої якості. Ця фірма буде концентрувати свої зусилля на високій якості товарів, встановлювати високі ціни на них і при рекламі намагатися уникати акценту на ціну товару.

Встановлення високої початкової ціни має для фірми дві додаткові переваги:

- якщо допущені певні помилки при розрахунку ціни, то завжди легше знизити ціну ніж підвищити, якщо товар вже відомий нар ринку.
- високі ціни відповідають високій якості товару.

Побудова іміджу повинна здійснюватися з урахуванням основних принципів маркетингової комунікації. Це дасть змогу зробити підприємство не лише відомим, але й привабливим. Вдало сформований імідж запам'ятовується і закріплюється у свідомості цільової аудиторії, він є своєрідним сигналом до сприйняття людини, організації, події. [1]

Під час розробки іміджу необхідно врахувати ряд основних чинників:

- маркетинговий – виокремлення маркетингових відмінностей об'єкта;
- соціологічний – визначення переваг, до яких схильна аудиторія;
- ситуаційний – визначення контексту, в якому відбувається формування іміджу;
- комунікативний – забезпечення відповідного інформаційного впливу.

На думку експертів імідж фірми охоплює такі складові:

- фундамент, або базис;
- імідж зовнішній, внутрішній і невід чуваний.

Зовнішній імідж формується також інструментами "паблік рилейшнз".Це висвітлення громадської діяльності компанії та її керівництва, спонсорські акції, контакти із засобами масової інформації та забезпечення їх матеріалами для висвітлення позитивного іміджу підприємства.

Внутрішній імідж підприємства створюють відносини персоналу і керівництва, їх загальне спрямування, атмосфера. У дещо ширшому розумінні - це і фінансове планування, і кадрова політика підприємства, і орієнтація, і тренінги співробітників тощо. Формуванню внутрішнього іміджу сприяють такі цілеспрямовані програми, як підвищення кваліфікації, спеціалізоване навчання персоналу, програми заохочення співробітників. Реалізація означених програм створює у працівників сталі уявлення про компанію, її діяльність, стандарти цієї діяльності, надає персоналові знання і мотивацію, необхідні для презентації компанії клієнтам, орієнтує на професійне і компетентне виконання своїх обов'язків, підвищує значущість персоналу у формуванні іміджу. Потрібно також враховувати нерозривний взаємозв'язок зовнішнього

і внутрішнього іміджу підприємства - сприйняття суспільством підприємства можна суттєво поліпшити, налагодивши роботу з персоналом, спрямовану на підвищення рівня обслуговування клієнтів. [2]

Усі складові іміджу спрямовані на досягнення трьох основних цілей: досягнення високого рівня компетентності та ефективності в роботі з клієнтами підприємства; створення і підтримка такого позитивного іміджу, який, безумовно, змушує споживачів довіряти підприємству; встановлення емоційного зв'язку з покупцем і суспільством. Звичайно, формування і утвердження позитивного іміджу компанії потребують певних витрат, зокрема високих стандартів якості продукції, візитних карток співробітників, фірмового одягу, благодійності та участі у суспільному житті. Підґрунтям формування іміджу має бути сформована цілісна філософія компанії. Поведінка персоналу, його ставлення до роботи і клієнтів, корпоративна культура - усе це суттєво впливає як на процеси розробки іміджу, так і на можливості його ефективної реалізації. Створення позитивного іміджу - це дещо більше, ніж звичайна успішна рекламна кампанія, це складний і багатоаспектний процес, складові якого взаємопов'язані і взаємозалежні. Якщо сформувати довгострокові цілі підприємства, пов'язані з іміджем, а потім визначити основні види робіт, що їх потрібно виконувати для досягнення цих цілей, то можна досить точно визначити грошові витрати, необхідні для створення іміджу підприємства.

Примітки:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / В. Усманов (гл.ред.), М... Бугаев (пер.с англ.). — 2.изд. испр. рус.- 9.изд., междунар. — СПб. : Питер, 1999. — 887с.
2. Томпсон- мл., Артур А, Стрикленд III, А, Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательський дом “Вильямс”, 2009. – 928с.: ил. – парал. тит. англ.

Olena Pidlypna
Ivan Franko National University of L’viv

THE INFLUENCE OF A FAVORABLE IMAGE FOR THE COMPANY, USING THE STRATEGY OF "PRESTIGE PRICING".

In any organization there is the image regardless of who is working on it and areworking on it at all. In case of neglect by management issues forming the image hebe with consumers spontaneously, and there is no guarantee that it will beappropriate and beneficial to the company.

Especially important is the reputation for firms that use the strategy of "prestigepricing". The strategy aims to ensure that the company received income from the sale of goods with this group of buyers when the market sector is already saturated, the firm gradually reduces the cost and proceeds to the development of other sectors of the market.

Ліліана Пінчак
Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ СПРИЯННЯ МОЛОДІЖНОМУ ЖИТЛОВОМУ БУДІВНИЦТВУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.

Державна спеціалізована фінансова установа "Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву" створена згідно з постановами Кабінету Міністрів України від 14 квітня 1997 р. N 334 та від 2 червня 2000 р. N 885. Засновником Фонду є держава в особі Кабінету Міністрів України. Фонд підпорядковується своєму засновнику та провадить свою діяльність на засадах гласності, взаємодіє з центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, юридичними особами, банками, кредитними спілками, профспілковими та громадськими організаціями, фізичними особами. [1, 2].

Кошти Фонду спрямовуються на реалізацію довготермінових програм кредитування сімей та одиноких громадян на будівництво і придбання житла, надання часткової компенсації, поточні та капітальні видатки Фонду, його регіональних управлінь і консультаційних центрів згідно із законодавством, а також на розроблення та підтримку поточних і перспективних програм діяльності Фонду.

Львівське регіональне управління (ЛРУ) Фонду розпочало свою діяльність по кредитуванню молоді на будівництво житла одним із перших в Україні. Воно було створене на базі одного з чотирьох молодіжних житлових комплексів, які вели будівництво житла і соціальних об’єктів у місті Львові. Управління співпрацює практично з кожною будівельною організацією міста Львова, яка пропонує позичальникам доступне за ціною житло. На жаль, обсяги коштів, що передбачаються бюджетами всіх рівнів, можуть задовольнити лише незначну частину молодих сімей, що потребують поліпшення житлових умов. Регіональне управління проводить пошук позабюджетних коштів, які можна використати для кредитування будівництва. Діяльність здійснюється у таких напрямках:

- Програма пільгового молодіжного кредитування. Кредит є пільговим, безготівковим з терміном погашення до 30 років. Питання пільгового кредитування житла для молоді регулює «Положення про порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла», затверджене Постановою Кабінету Міністрів України № 584 від 29.05.2001 року;

- Надання кредиту з власних коштів Фонду (кошти з Статутного фонду) з відсотковою ставкою 10,75 відсотків річних (облікова ставка НБУ+3%) надається відповідно до Положення про порядок надання довгострокових пільгових кредитів на будівництво житла молодим сім’ям та одиноким громадянам, які згідно із законодавством визнані такими, що потребують поліпшення житлових умов, за рахунок коштів статутного капіталу Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву», затвердженого рішенням правління Фонду від 28.09.2010р.(протокол №35).

- Програма «Доступне житло» передбачає компенсацію громадянину 30% від нормативної вартості житла на безповоротній основі. Дана програма діє згідно Постанов Кабінету міністрів №140 від 11.02.2009р та №568 від 11.05.2011р.

З 2003 по 2008 роки у Фонді діяла ще одна програма, яка керувалась Постановою Кабінету міністрів України від 04.06.2003 р. №853 «Про затвердження Порядку часткової компенсації відсоткової ставки кредитів комерційних банків молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла». Але з 2009 року програма призупинена, так як Законом «Про державний бюджет на 2009 р.» на найближчі роки не передбачено видатків на укладання нових договорів. На даний момент проводяться лише відшкодування за договорами, які були укладені з Фондом у 2003-2008 роках. По даній програмі 656 сімей отримали у власність житло (500 квартир – по вторинному ринку, 156 квартир –будівництво житла). Протягом 2011 року громадянам надано компенсацію на суму 3 074,774 тис. грн..

На 2011 рік на надання пільгових довготермінових кредитів ДСФУ «ДФСМЖБ» виділено з державного бюджету ***60 млн. грн.*** Відповідно до рішення Спостережної ради ДСФУ «ДФСМЖБ» (протокол №11 від 20.04.04) кошти з державного

бюджету виділяються пропорційно реально виділеним коштам з місцевих бюджетів. Тому Центральним Апаратом Фонду регіональному управлінню на реалізацію програми у 2011 році виділено кошти у розмірі ***1 360,00тис. грн.***, залучаються і місцеві бюджети.

Щоб реалізувати державну політику в сфері забезпечення молоді житлом ДСФУ «ДФСМЖБ» проводить кредитування за рахунок власних коштів. За 2010 рік надано - ***2 757,936 тис. грн.*** , у 2011 році надано – ***1 109, 976 тис. грн.*** З моменту діяльності ЛРУ Фонду було надано 389 пільгових кредитів за рахунок державних та місцевих коштів, по програмі пільгового кредитування у ЛРУ Фонду станом на 01.07 2011р. зареєстровано 845 кандидатів в позичальники [3].

Одними з пріоритетних завдань, визначених Постановою Кабінету Міністрів України від 29.07.2002 № 1089 «Про затвердження Державної програми забезпечення молоді житлом на 2002-2012 роки ", є розв'язання житлової проблеми молоді та активізація інвестиційної діяльності у сфері житлового будівництва. Передбачено розробку та затвердження в установленому порядку регіональних довгострокових програм забезпечення молоді житлом. Виконання програми рішуче змінить ситуацію, яка склалася на Львівщині із молодіжним будівництвом, адже його вартість суттєво впливає на кількість наданих кредитів. Враховуючи відомі, напевно, на всю Україну земельні проблеми, особливо у місті Львові, вже на стадії виділення ділянок під забудову житло дорожчає на 10–15%. Неодноразові клопотання Львівського управління фонду щодо виділення йому як замовнику ділянки під забудову в будь-якому районі міста, не говорячи вже про центральні райони, часто залишалися без уваги.

По програмі пільгового кредитування у ЛРУ Фонду станом на 01.07 2011р. зареєстровано 845 кандидатів в позичальники. Микола Азаров під час засідання кабінету Міністрів зазначив, що надзвичайно серйозних зусиль треба докласти, щоб відродити в країні будівельний бум і сказав: " Треба будувати мінімум по 100 тисяч квартир на рік. Водночас треба будувати відповідну кількість дитячих садочків і шкіл, щоб обоє батьків могли працювати і забезпечувати виплати за іпотечними кредитами".[4]

Програма «Доступне житло» покликана за 10 років повністю вирішити в країні квартирне питання, насамперед для молодих сімей. Охопити ця програма має сім'ї з середнім доходом близько 5 тисяч гривень на місяць.

Загалом, за умови належного фінансування, виконання державних програм покращить демографічну ситуацію, дасть змогу добудувати об'єкти незавершеного будівництва, побудувати нові, тобто забезпечити житлом тисячі молодих українців.

Примітки:

1. Порядок забезпечення громадян доступним житлом, затверджено постановою КМУ від 11 лютого 2009 р. N 140 (у редакції постанови КМУ від 11 травня 2011 р. N 568) // Інформаційний веб-портал Верховної Ради [Електронний ресурс]. - Доступно з: http://zakon.nau.ua/doc/?code=140-2009-%EF
2. Проект Закону України «Про особливості державної підтримки забезпечення молоді житлом» // Портал Ліга: Закон [Електронний ресурс]. - Доступно з: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF7623333.
3. Звіти про діяльність ЛРУ Державної спеціалізованої фінансової установи "Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву" за 2010 та 2011 роки.
4. Виступ Прем'єр-міністра України Миколи Азарова на засіданні Уряду 14 березня 2012 року // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Доступно з: http://kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=245037123&cat_id=244838733

Юлія Подганюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах зростаючих потреб суспільства високий рівень науково-технічного і соціально-економічного розвитку регіону та країни в цілому супроводжується надмірним та нещадним використанням ресурсів природного навколишнього середовища. Це призводить до незворотних змін в природі, зумовлює екологічні кризи, що, в свою чергу, завдає руйнівної дії економіці, стану біосфери та здоров'ю населення планети. Тому сьогодні на перший план висуваються проблеми раціонального використання природно-ресурсного потенціалу та всебічної охорони навколишнього середовища. Таким чином, актуальним постає необхідність дослідження якісно нового виду політики, яка б забезпечувала збалансування економічних, соціальних та екологічних процесів розвитку. Такою має стати регіональна політика сталого розвитку. Вітчизняними науковцями розглянуто належним чином проблеми сталого розвитку України в цілому. Однак додаткового і детального вивчення потребує напрям реалізації регіональної політики сталого розвитку.

Мета дослідження полягає у визначенні пріоритетних напрямів формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку в Україні на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Під регіональною політикою сталого розвитку слід розуміти свідому, цілеспрямовану, відповідно до стратегії сталого розвитку регіону, взаємоузгоджену діяльність органів державного та регіонального управління і місцевого самоврядування, спрямовану на створення умов для забезпечення збалансованості соціальної, економічної та екологічної сфер регіону [1].

Таким чином, головною метою державної регіональної політики сталого розвитку має стати забезпечення належної якості життя населення, задоволення обґрунтованих потреб як нинішнього, так і майбутніх поколінь в межах еколого-економічної місткості навколишнього середовища [3].

Необхідність проведення регіональної політики сталого розвитку в Україні зумовлена такими основними чинниками:

- посилення міжрегіональної диференціації за показниками розвитку (обсяги валового регіонального продукту, обсяги залучених інвестицій, рівень заробітної плати тощо);
- загрозлива екологічна ситуація в регіонах у зв'язку з нераціональним природокористуванням;
- інституційний чинник, що передбачає розширення й вдосконалення інституційного поля на місцях.

Аналіз індикаторів сталого розвитку регіонів України у 2009-2010 роках за методикою, запропонованою вітчизняними вченими, дав змогу зробити наступні висновки [4]:

1. Середнє значення індексу сталого розвитку по Україні у 2009 році становило 0,512, що може свідчити про низький рівень сталого розвитку регіонів України. Така ситуація була зумовлена дестабілізацією усіх сфер розвитку у зв'язку з фінансово-економічною кризою. Зокрема, низькими були індикатори економічного (0,311 – середнє значення по Україні) та соціально-інституційного (0,450) вимірів. Що стосується середнього значення індексу екологічного виміру, то воно у 2009 році становило 0,633.

2. Середнє значення індексу сталого розвитку в Україні у 2010 році становило 0,774, що більше на 0,263 пункти за аналогічний показник минулого року.

3. Протягом 2009-2010 років найвище значення індексу сталого розвитку займало м. Київ (у 2009 році Isd = 0,643, у 2010 році – Isd =1,088).

Що стосується Львівської області, то протягом аналізованого періоду вона входила до групи регіонів з високим рівнем сталого розвитку, посідаючи у рейтингу регіонів четверте місце у 2009 році та п'яте місце у 2010 році. Львівська область, як прикордонна до Європейського Союзу адміністративно-територіальна одиниця, характеризується відносно високим рівнем розвиненості сфери послуг, транспортної інфраструктури, споживчого ринку, ефективністю ринку праці, високим рівнем наукової діяльності.

До екологічних переваг області можна віднести найбільшу частку використання відходів, найменші обсяги утворення відходів як на площу території, так і на душу населення. Параметри, які вказують на проблеми регіону, включають велику частку порушених і відпрацьованих земель, нерозвиненість екомережі області, надмірне внесення мінеральних добрив. Львівська область характеризується середньою техногенною небезпекою. Крім того, значення майже усіх параметрів індикаторів загроз водночас і менші або близькі до середніх по Україні, і менші критичних рівнів, проте сумарна забрудненість атмосферного повітря є високою.

Область посідає сьоме місце у рейтингу за соціально-інституціональним виміром. Як вже зазначалося, для області характерні високі показники наукової діяльності (зосередження наукових установ, високі показники освоєння нових видів продукції у промисловості), високий рівень освіти (зокрема, рівень забезпеченості вчителями), розвиненість інфраструктури [4].

Варто відзначити, що область за жодним показником, що використовується у розрахунках, не знаходиться у кінці рейтингу. Зазначене характеризує збалансований розвиток адміністративно-господарської одиниці.

Реалізація регіональної політики сталого розвитку Львівської області здійснювалася на підставі:

- Стратегії розвитку Львівської області до 2015 року від 13 березня 2007 року (містить в своєму складі чотири стратегічні цілі, перша, третя та четверта цілі якої відповідають умовам сталого розвитку);
- відповідних обласних цільових програм.

Вимогам сталого розвитку відповідали ряд програм Львівської області, а саме: Програма енергозбереження для населення та бюджетної сфери; Програма підвищення родючості ґрунтів в господарствах області; Програма збереження відтворення та забезпечення раціонального використання земельних ресурсів на 2010 рік; Програма охорони навколишнього природного середовища Львівської області на 2009-2012 роки та інші.

Головною перешкодою на шляху ефективної реалізації регіональної політики сталого розвитку в Україні є відсутність затвердженої на законодавчому рівні Національної стратегії сталого розвитку. Відсутній відповідно і окремий закон України, який був би присвячений ідеям сталого розвитку на місцевому рівні. Майбутня Національна стратегія сталого розвитку України має передбачати радикальну структурну і техніко-технологічну перебудову економіки у напрямі всебічної екологізації не тільки базових галузей економіки, але й усіх сфер людської діяльності.

Важливого значення набуває також процес фінансування сталого розвитку регіону, що є особливо актуальним для регіонів України. В зв'язку з цим доцільно врахувати досвід фінансування регіональної політики сталого розвитку таких країн як США та Великобританія.

Так, у США сформовано фонди розвитку для фінансування найважливіших регіональних інвестиційних проектів. Також у США бюджетам нижчих рівнів надається цільова фінансова допомога. Основним видом безумовної підтримки є програма міжбюджетного вирівнювання, заснована на виділенні трансфертів, розрахованих згідно із законодавчо затвердженою формулою, яка враховує видаткові потреби і фіскальний потенціал. У Великобританії вже досить тривалий час використовуються інструменти, що сприяють конкурентоспроможності економіки. Зокрема, до них можна віднести: сприяння інвестиціям у розробку нових технологій, наукоємних виробництв, матеріалів і продукції; підвищення соціального інвестування в науку і професійну освіту[2].

Таким чином, пріоритетними напрямами формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку в Україні є: адаптація діючих регіональних цільових програм та стратегій розвитку регіону до вимог сталого розвитку; розробка Національної стратегії сталого розвитку України та на її основі стратегій сталого розвитку регіонів; удосконалення механізмів фінансування сталого розвитку регіонів з використанням зарубіжного досвіду.

Примітки:

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 526 с.
2. Орлов О. Г. Зарубіжний досвід фінансування сталого розвитку регіону // Економічний форум: науковий журнал. – №1. – 2012.
3. Регіональна політика та механізми її реалізації / За ред. М. І. Долішнього. – К.: Наукова думка, 2003. – 510 с.
4. Світовий центр даних: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://wdc.org.ua/uk

Yuliya Podganyuk
Ivan Franko National University of L'viv

REGIONAL POLICY FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE

The sustainable development indicators of Ukrainian regions are analyzed in the article. Major interpretations of the regional policy for the sustainable development of Lviv region are analyzed. There are determined priority directions of the regional policy for the sustainable development of Ukraine.

Софія Поліщук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Страхування майна відіграє значну роль для суб'єктів господарювання, адже саме воно забезпечує можливість відшкодування втрат, що виникли під впливом тих чи інших обставин. Проте недоліки цього виду страхування зумовлюють необхідність негайного пошуку дієвих засобів та інструментів для їх вирішення.

Беручи до уваги актуальність ролі страхової системи, є доцільним вдосконалення ефективності функціонування страхових організацій, формування ефективних механізмів стимулювання їхньої діяльності.

Важливою передумовою виникнення і розвитку страхування є майнова самостійність суб'єктів господарювання і їхня зацікавленість у відшкодуванні завданих їм збитків у разі настання страхового випадку. Очевидно, якщо ця зацікавленість

зростає, то і потреба у страхуванні стає необхіднішою. Кожна свідома людина завжди хотіла мінімізувати можливість настання непередбачуваних ризиків природного чи антропогенного характеру, які б могли завдати шкоди її здоров'ю чи майну. Таке бажання є цілком передбачуваним явищем, адже фізичні та юридичні особи розуміють, що найціннішу власність краще застрахувати. На даному етапі розвитку нашої держави спостерігається дуже низька імовірність того, що відшкодування збитків, які можуть бути заподіяні особі буде здійснено за рахунок виплат із державного бюджету. Тому майнове страхування, що здійснюється відповідними спеціалізованими фінансово-кредитними установами є більш ефективним способом вирішення можливих проблем у майбутньому.

Майнове страхування об'єднує різні види страхування, які поділяються на дві групи - страхування майна юридичних і фізичних осіб. Страхування власності юридичних осіб включає страхування споруд, будівель, транспорту, устаткування, вантажів і багажу, технічних ризиків, урожаю, фінансових та інших майнових ризиків. Страхування майна громадян включає страхування нерухомості, автомобілів, домашнього майна, майна в господарствах, домашніх тварин і інших видів майна. Протягом останніх років спостегігається збільшення попиту абсолютно на всі види послуг в секторі страхування рухомого й нерухомого майна, що належить фізичним особам. Таку тенденцію можна пояснити зростанням страхової культури населення. До того ж зараз більшість людей купують житло чи інше майно за власні кошти, а не одержують його за різноманітними державними програмами, тому їхнє бажання застрахувати придбану власність є абсолютно зрозумілим. Ринок страхування нерухомого майна громадян на даний момент активно розвивається. Позитивну роль в такому розвитку відіграло у тому числі і введення в межах нашої країни обов'язкового автострахування. У громадській свідомості поступово формується думка про необхідність страхування як однієї з форм захисту від різного роду ризиків.

Але незважаючи на всі позитивні риси такого виду страхування, потенційні клієнти все ще не сприймають його як інструмент, який би допоміг їм пережити фінансові проблеми у разі настання страхового випадку, а швидше, навпаки, вважають страхові компанії здатними тільки акумулювати внески і затягувати виплати. Недовіра до страхових компаній лише одна з причин, яка гальмує розвиток і ефективне функціонування цього ринку. До інших перешкод, зокрема, можна віднести проблеми, пов'язані з державною реєстрацією нерухомості. В Україні практично всі страхові організації працюють із зареєстрованими об'єктами, коли за фактом є дуже багато різноманітної власності, що такої реєстрації не має. Хоча останнім часом страхова культура суспільства і зростає, все ж вона ще залишається недієвою. Значно на розвиток страхового ринку і власне майнового страхування впливають недовіра населення до фінансових інститутів, що надають страхові послуги, а також недостатня кількість страхових агентів, які б мали відповідний рівень підготовки і могли б правильно і ефективно співпрацювати з клієнтами. Проте головна перешкода для реального і значного зростання страхування майна фізичних осіб - це низький рівень доходів населення. На сьогодні в Україні застрахованими є не більше 10% ризиків, тоді як в Західній Європі, США і Японії цей показник складає не менше 95%.

Однією з важливих умов успішного розвитку страхового ринку є формування комунікацій із споживачем шляхом його страхової освіти через ЗМІ, а також вдосконалення страхових продуктів. В майбутньому розвиток ринку багато в чому залежатиме від розвитку роздрібного страхування. Компанії, які вже сьогодні розпочали вибудовувати агентську мережу, володіють безперечними конкурентними перевагами. Основні функції, які повинен виконувати підготовлений страховий агент, — це інформування, реклама страховика і консультування страхувальника. Необхідно також зосередити увагу на вдосконаленні законодавчої бази і її наближенні до міжнародних стандартів. Враховуючи процес перебудови нашої економіки і виходячи з необхідності вступу України в систему міжнародних економічних відносин, проблеми розвитку майнового страхування пов'язані з фінансово-кредитною політикою, соціально-економічною ситуацією в державі та законодавчим забезпеченням економічних реформ в Україні. Держава зацікавлена в розвитку страхової справи, яка виступає одним із механізмів підтримки рівня народного виробництва і можливості покриття непередбачених втрат і збитків підприємств та окремих громадян з мінімальною участю державних ресурсів і коштів державного бюджету. Слід зазначити, що існуюче законодавство в сфері страхування не враховує сучасного стану економіки держави, скажімо інфляції, яка швидко змінює всі страхові фонди і резерви.

Держава недооцінює значення і роль страхового ринку в економіці. Так, страхові компанії, які займаються страхуванням життя зосереджують грошові кошти населення і є найбільшими інвесторами, що спрямовують свої грошові потоки в різні галузі народного господарства. Страхові компанії, які займаються ризиковими видами страхування допомагають юридичним особам відшкодовувати виробничі та інші види витрат. Тому страхові установи потрібно підтримувати і стимулювати їхню діяльність для досягнення позитивної динаміки у розвитку виробництва, підприємництва та стану суспільства загалом.

Отже, майнове страхування трактують як галузь страхування, в якій об'єктом страхових відносин виступає майно в різних його видах. Його економічним призначенням є відшкодування збитку, що виник унаслідок страхового випадку. Проте на сьогодні назріла необхідність планомірного розвитку страхового ринку. Для того, щоб удосконалити страхову справу на сучасному етапі розвитку майнового ринку необхідно, по-перше, організувати ефективну роз'яснювальну роботу з питань страхування серед населення, по-друге, розвинути інфраструктуру цього ринку, яка б забезпечила можливості повнішої реалізації інтересів суб'єктів цього виду страхування, по-третє, удосконалити законодавчу базу щодо страхування. Також обов'язково потрібно розвивати страхове посередництво та розробити методику рейтингової оцінки страхових компаній.

Важливим аспектом було і залишається впровадження іноземного досвіду організації страхування і ефективного функціонування страхового ринку, так як страхові організації в розвинутих країнах добре знають сильні і слабкі сторони клієнтів, мають чималий досвід ринкових перетворень, повинні розробляти рекомендації по підвищенню ефективності роботи страховиків та вимушені постійно оцінювати ризик і прогнозувати страхові події. Це, наприклад, досвід США, Франції, Японії, Англії, Канади, Ізраїлю та інших держав. Щодо вимог ринкового середовища особливо відстає база інформаційного забезпечення функціонування страхового ринку, а також рівень підготовки і перепідготовки кадрів. Для вирішення даної проблеми потрібно створити єдину систему обліку і звітності сфери страхової діяльності з метою формування банку правдивої інформації.

Проведення усіх цих заходів сприятиме розвитку страхової діяльності у нашій державі, зростанню довіри з боку населення до страхових компаній та інтеграції України з міжнародними організаціями загалом.

Примітки:

1.Конституція України. — К.: Українська правнича фундація, 1996. — 67 с.
2. Закон України «Про страхування» // Голос України. — 1996. — № 68 (1318).
3. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. — К.: Товариство «Знання», КОО. — 1998.- 374 с.

4. Бігдаш В.Д. Страхування: Навч. посібник. — К.: МАУП, 1998. — 424 с.
5. Заруба О.Д. Страхова справа. — К.: Знання, 1998. — 321 с.

Sofiya Polishchuk
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF PROPERTY INSURANCE IN UKRAINE

Property insurance plays a significant role for subjects of economic activities because it provides the possibility of compensation the losses that occur in certain circumstances. However, the disadvantages of this type of insurance cause a necessity of finding effective means and tools to solve them. Taking to consideration actuality of insurance system role, it is appropriate to improve the effective functioning of insurance companies, the formation of efficient mechanisms to stimulate their activities.

Ольга Попович
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В епоху формування сучасного інноваційного ринку інтелектуальних продуктів важливим є дослідження та прогнозування ефективних шляхів залучення об'єктів інтелектуальної власності в процес економічної діяльності з метою підвищення ефективності підприємницької діяльності комерційної організації. Результативне залучення інтелектуальних ресурсів потребує адекватної оцінки та юридично правильного оформлення прав на їх використання, що забезпечує можливість контролю відповідного сектора ринку, та як результат отримання прибутку від комерціалізації інтелектуального продукту. Оскільки кожен об'єкт інтелектуальної власності є самостійним ексклюзивним творінням, оцінювання його повинно здійснюватись з врахуванням не лише традиційних принципів та прийомів оцінки власності, але й всіх можливих інформаційно-аналітичних факторів, що брали участь у його створенні. Важливим в даному випадку є присвячення уваги методу експертних оцінок, що дасть можливість побудувати оптимальну модель майбутнього розвитку та використання об'єкту інтелектуальної власності на основі адекватної його оцінки.

Розглядаючи загальні якісні параметри оцінювання об'єктів інтелектуальної власності варто виділити: надійність правової охорони; можливість вільного використання на ринку без порушення прав третіх осіб; техніко-економічну значимість; витрати власника виключних прав на створення об'єкта правової охорони, його патентування та інші витрати на забезпечення стабільної охорони оцінюваного об'єкта; витрати на страхування ризиків, пов'язаних з таким об'єктом; витрати власника виключних прав на вирішення правових конфліктів щодо оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності; очікувані надходження ліцензійних платежів щодо оцінюваного об'єкта за умови фіксації їх об'ємів, а також надходження страхових виплат за умови підтвердження фактів порушення виключних прав автора; термін корисного використання і фактор морального старіння об'єкта; середньостатистичні ставки роялті для даного виду об'єктів правової охорони; виробничу готовність оцінюваного об'єкта; витрати, пов'язані з необхідністю сплати податків та зборів [1].

Проблема наукового формування метології екпертної оцінки інтелектуальної влсності є однією з найактуальніших на сучасному вітчизняному ринку. Хоча дослідження проблем інтелектуальної економіки перебували в центрі уваги багатьох дослідників серед яких варто відзначити Л.Гнатишина, Л.Петришина, О.Бутніка-Сіверського, М.Армстронга, Л.Едвінсона, В. Лендса, Р. Познера, проте, питання формування методичного інструментарію експертної оцінки потребують глибоких наукових досліджень та аналізу, що поставлено за мету в даному дослідженні.

Визначення цінності об'єкта інтелектуальної власності є процесом досить складним, оскільки передбачає необхідність вирішення одночасно юридичних, економічних, бухгалтерських проблем, пов'язаних з введенням в господарський оборот компанії об'єктів інтелектуальної власності. Розглядаючи методичний інструментарій оцінки інтелектуальної власності та звертаючись до загальновизнаних підходів до оцінки таких об'єктів, варто виділити три основних підходи – майновий або витратний підхід, коли вартість об'єкта визначається виходячи з витрат на його створення; порівняльний або ринковий, що передбачає визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності виходячи з ринкових цін на аналогічні об'єкти; та дохідний підхід, згідно якого вартість об'єктів інтелектуальної власності визначається виходячи з доходу, який може бути отриманий в результаті їх використання.

Аналізуючи практичну діяльність у сфері оцінювання об'єктів інтелектуальної власності, опираючись на дані досліджень, та розглядаючи принципи, які використовуються професійними оцінювачами у даній сфері, можна групувати принципи оцінки об'єктів інтелектуальної власності у кілька блоків. Перші чотири блоки в переліку включають універсальні принципи, що можуть використовуватись до всіх видів інтелектуальної власності, проте їх склад може змінюватись в залежності від специфіки об'єкта, виробничих та ринкових умов в яких створюється або використовується оцінюваний об'єкт. Основна перевага даних принципів оцінки полягає в тому, що в сукупності вони дозволяють комплексно підійти до оцінки і знизити рівень суб'єктивізму при обчислення вартості конкретного об'єкту. Проте, на достовірність результатів оцінки впливають не тільки принципи, якими керується оцінювач, але й правильно підібрана інформаційно-аналітична база оцінки інтелектуальної власності. Інформація, що використовується при визначенні вартості об'єкта інтелектуальної власності повинна відповідати вимогам достовірності, точності і комплексності, лише в такому випадку можна сподіватись на отримання результату, який задовольнятиме і власника, і експерта-оцінювача. Цільові установки в роботі оцінювача потребують збору інформації про об'єкт оцінки і застосування специфічних технологій та методів аналізу зібраних даних. За своєю структурою зібраний матеріал може відображати внутрішні (виробничі) та зовнішні (незалежні від власника чи користувача) фактори, що в пливатимуть на вартість об'єкта оцінки, в результаті чого формуються два окремих блоки – блок внутрішньої інформації, що міститиме дані, необхідні оцінювачу для визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності, а також блок зовнішньої інформації, що міститиме зовнішні факти, що впливають на оцінку таких об'єктів [1,2,3]. Структуру блоків подано на рис.1.

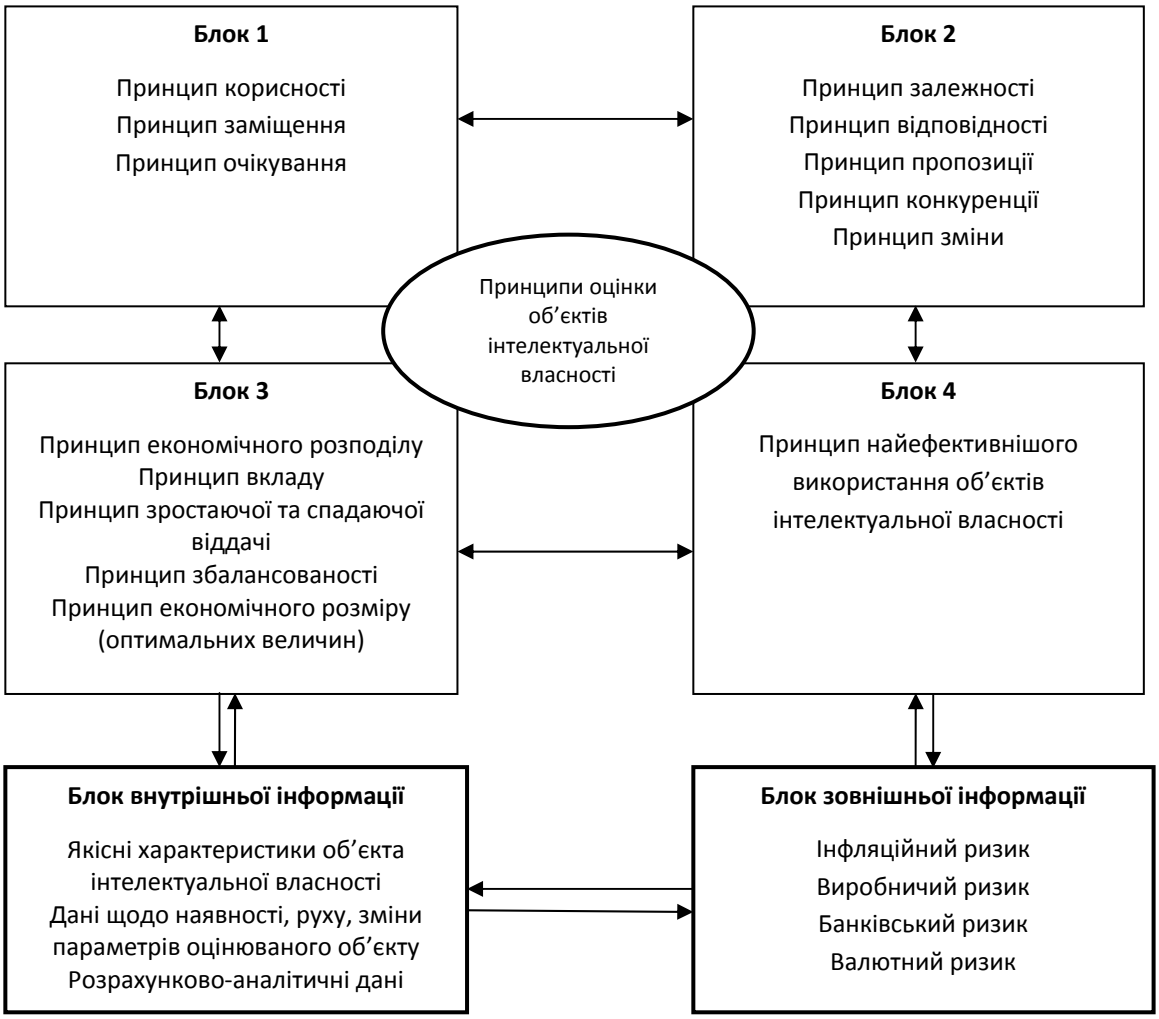


Рис. 1. Методичний інструментарій експертної оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Таким чином бачимо, що комплексний підхід до вирішення проблеми оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності включає не лише три загальноприйнятих підходи (майновий, порівняльний та дохідний), але й низку індивідуальних принципів експертної оцінки, необхідних для застосування в кожному конкретному випадку. Дослідження інструментарію та наукове визначення методики експертної оцінки об'єктів інтелектуальної власності дасть можливість створення універсальної бази оцінки та прогнозування ефективного використання продуктів на ринку інтелектуальної власності.

Примітки:

1. Асаул А.Н. Оценка собственности. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной сoственности. / А.Н.Асаул, В.Н. Старинский, М.И.Кныш, М.К.Старовойтов; под. ред. Засл. деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н.Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2011. – 298с.
2. Вачевський М.В. Соціально-економічні аспекти використання інтелектуальної власності в сучасних умовах / К.: ЦУЛ. — 2004. – 257с.
3. Інтелектуальна власність в Україні. Нормативна база // Упорядник Роїна О.М. — К.: КНТ. – 2005. – 400с.

Olga Popovych
Ivan Franko National University of L'viv

MODELING OF METHODOLOGICAL TOOLS FOR EXPERT EVALUATION OF INTELLECTUAL PROPERTY

The thesis is devoted to investigation of the main principles of intellectual property assessment. The methodological tools of expert evaluation are concerned; the practical principles of evaluation are analyzed and grouped.

Олена Потапенко
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з основних економічних категорій сьогодення є конку-рентоспроможність, що в загальному вираженні показує здатність до конкуренції на тому чи іншому ринку. Стрімкий розвиток світогосподарських процесів, інтенсифікація проявів глобалізації змушує країни по новому поглянути на конкурентне середовище національних економік. В умовах ринкових відносин відбувається зіткнення інтересів різних країн, але економічний виграш отримують лише ті, що мають сильні конкурентні переваги.

Поняття конкурентоспроможності інтерпритується і аналізується в залежності від економічіного об'єкту який розглядається. Безумовно, критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності на рівні товару, фірми, корпорації, галузі, національного господарства, або нації мають свою специфіку. Аналіз конкурентоспроможності може бути проведений для кожного з рівней, в залежності від цілей дослідження.

Управління конкурентоспроможністю товару передбачає вплив на всю систему виробничо-збутової діяльності підприємства і облік системи факторів конкурентного середовища. Управління конкурентоспроможністю являє собою

сукупність заходів, які виконуються в процесі розробки, проектування, виробництва, просування, реалізації і післяпродажного сервісу продукції з метою створення її привабливості для кінцевого споживача. Для цього необхідно структурувати аспекти конкурентоспроможності, виділити фактори, чітко охарактеризувати склад елементів конкурентоспроможності товару, виявити їх взаємозв'язок. Це допоможе обґрунтувати ефективні підходи до оцінки і аналізу конкурентоспроможності товару, розкрити наявні резерви і визначити стратегічний напрямок її підвищення.

Проявом конкурентноздатності підприємства є вироблена ним продукція. Цінність продукції (або послуги) визначається ступенем задоволення потреб покупців.

Сукупність якісних і вартісних характеристик продукції, що сприяють створенню переваги даного продукту перед продуктами-конкурентами в задоволенні конкретної потреби покупця, визначає конкурентноздатність продукції. Тобто конкурентноздатність продукції визначається трьома необхідними елементами: властивостями даної продукції; властивостями конкуруючих продуктів; особливостями споживачів.

Щоб продукція задовольняла потреби покупця, вена повинна відповідати визначеним параметрам. Слід розрізняти параметри та показники конкурентноздатності.

Параметри конкурентноздатності — це, найчастіше, кількісні характеристики властивостей продукції, що враховують галузеві особливості оцінки його конкурентноздатності.

Параметри конкурентноздатності залежать від виду й складності виробу в технічному та експлуатаційному відношенні, а також від потрібної точності оцінки методів дослідження та інших зовнішніх факторів. Розрізняють окремі групи параметрів конкурентноздатності: технічні, економічні, нормативні (різних типів).

Технічні параметри є характеристикою технічних і фізичних властивостей товару, що визначають особливості галузі й способи його використання, а також функції, які виконує товар у процесі його застосування. Технічні параметри поділяються на параметри призначення, ергономічні та естетичні параметри.

Параметри призначення характеризують області використання продукції й функції, які вона покликана виконувати.

Ергономічні параметри показують, наскільки продукція відповідає властивостям людського організму при виконанні трудових операцій або споживанні.

Естетичні параметри характеризують інформаційну виразність (раціональність форми, цілісність композиції, досконалість виробничого виконання продукції і стабільність товарного виду).

Економічні параметри визначають рівень витрат на виробництво та ціни споживання через витрати на покупку, обслуговування, споживання, утилізацію товару.

Нормативні параметри визначають відповідність товару встановленим нормам, стандартам і вимогам, що обумовлені законодавством та іншими нормативними документами.

Конкурентоспроможність продукції володіє низкою особливих властивостей:

– визначається тільки у порівнянні з продукцією конкурентів;
– визначається тільки тими властивостями, які становлять помітну зацікавленість для споживача;
– особлива увага приділяється зниженню ціни споживання;
– оцінка рівня конкурентоспроможності передбачає порівняння як однорідних, так і не однорідних товарів;

як ринкова категорія має динамічний та змінний характер.

Вивчати й оцінювати конкурентоспроможність товару слід систематично і безперервно, у тісному взаємозв'язку з етапами життєвого циклу товару (ЖЦТ) для того, щоб своєчасно зафіксувати момент зниження показника конкурентоспроможності і прийняти відповідне рішення. Спочатку потрібно з'ясувати причини цього зниження, а вже потім відповідно до ситуації приймати рішення (наприклад, перейти до іншого сектора ринку, модернізувати товар, зняти його з виробництва).

Послідовність (етапи) такого оцінювання :

– аналіз ринку і вибір найбільш конкурентоспроможного то-вару-зразка (еталона для порівняння);
– визначення сукупності параметрів двох товарів для порівняння;
– розрахунки інтегрального показника конкурентоспроможності оцінюваного товару.

Вибір найбільш конкурентоспроможного товару-зразка (еталона для порівняння) має належати разом з аналізованим виробом до однієї групи товарів, відповідати певним умовам використання й функціонального призначення, бути характерним для вибраного ринку, мати максимальні переваги для покупців.

Конкурентоспроможність продукції є відносною величиною, і не тільки тому, що виражається безвимірним показником. Істотний вплив на даний показник надає фактор часу. Під впливом науково-технічного прогресу, моди та зростаючих вимог ринку рівень конкурентоспроможності постійно знижується. Цей процес можна сповільнити, але зупинити неможливо. Тому новостворена продукція повинна володіти певним запасом конкурентноздатності і тим більшим, чим більше період її освоєння.

Конкурентоспроможність товару є головною умовою конкурентоспроможності фірми на ринку і важливою основою прибутковості її діяльності.

Olena Potapenko
Ivan Franko National University of L'viv

MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Management provides competitive product impact on the entire system of production and sales of business and accounting system factors competitive environment. Office of competitiveness is a combination of measures undertaken in the development, design, production, promotion, sale and after-sales service of products in order to establish its attractiveness to the consumer. It is necessary to structure aspects of competitiveness, identify factors that clearly characterize the composition of the competitiveness of the product, identify their relationship. This will provide effective approaches to assessment and analysis of competitive products, discover available resources and determine the strategic direction of its increase.

Ліля Почай
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Сукупність транспортних виробничих комплексів з урахуванням юридичних і економічних чинників складають єдину, цілісну транспортну систему, яка покликана задовольнити потреби населення та суспільного виробництва у перевезеннях [1].

Транспорт – специфічна галузь економіки. Він, на відміну від інших виробничих секторів, не створює нових матеріальних цінностей. Важливим є те, що транспорт забезпечує зв'язки між галузями, підприємствами, регіонами країни, а також зарубіжними державами. Без нього став би неможливим сам процес сучасного виробництва, для якого необхідні зв'язки щодо постачання сировини й продукції.

Транспорт охоплює всі види суспільного виробництва, розподілу та обміну, а отже є сполучною ланкою економіки країни. Від регулярної, чіткої роботи транспортних підприємств, своєчасного перевезення вантажів і пасажирів залежить неперервна робота промисловості і торгівлі [4].

Об'єктивні умови трансформаційних процесів у розвитку України зумовлюють її націленість на динамічне входження у світову економічну систему і насамперед – в економічну інтеграцію з провідними західноєвропейськими державами. Цей процес, безумовно, приведе до зростання товарообмінних операцій між співпрацюючими сторонами.

Україна має всі необхідні початкові умови для створення сучасних систем транспортування, які могли б відповідати європейським стандартам. До них слід віднести:

1. необхідність повного технічного переобладнання усіх видів транспорту та значних змін в організаційній структурі галузі;
2. значне покращення рівня розвитку техніки, впровадження передових технологій та достатня забезпеченість необхідними ресурсами;
3. введення в дію новітніх науково-технічних розробок і висока кваліфікація трудового потенціалу;
4. сприятливі природно-кліматичні умови;
5. наявність великої кількості науково-технічних проектів готових до впровадження, які здатні конкурувати з провідними розробками;
6. зацікавленість іноземних інвесторів у вкладенні власного капіталу в Україні;
7. стійке становище України до визнання її світовим співтовариством як європейської держави, з якою вигідно мати стійкі довготривалі відносини;
8. ухвалення концепції створення і функціонування в Україні національної мережі міжнародних транспортних коридорів.

Розташування України у центрі Європи на перехресті головних транспортних напрямів континенту обумовило проходження через її територію міжнародних транспортних коридорів, напрям яких збігається з транзитними шляхами Схід-Захід та Південь-Північ. Місце розташування України перспективне з точки зору міжнародних транспортно-економічних зв’язків, по-перше, завдяки вигідному географічному положенню, що характеризується високим значенням індексу місце розташування в системі топологічних відстаней між країнами Європи (він дорівнюється майже одиниці), який за значимістю поступається лише Німеччині та Росії, по-друге, Україна розташована на перехресті залізничних, автомобільних, повітряних, трубопровідних трас, які з’єднують східні регіони Росії, Казахстан, країни Середньої Азії та Закавказзя з країнами Центральної і Південної Європи, а також північні та центральні райони Росії, Фінляндію, Польщу, країни Балтії з країнами Чорноморського басейну [3].

З розбудовою міжнародного транспортного коридору Європа – Азія пов’язане економічне зростання та розвиток промисловості країни та регіонів, а саме: вітчизняної будівельної, машинобудівельної промисловості, ремонтної бази, нових виробництв, сервісної інфраструктури [5].

Участь України у формуванні спільного європейського транспортного простору має відбуватися на базі удосконалення системи управління сукупним економічним потенціалом транспортної галузі, що передбачає узгодженість напрямків його розвитку з потребами галузі, національними та глобальними транспортними проблемами. Мається на увазі спрямованість управлінських дій на усунення складових проблеми формування спільного європейського транспортного простору [2].

Україна має значні перспективи для формування сучасних транспортних комунікацій, які могли б відповідати європейським стандартам. Впровадження ефективної цінової політики сприяє зростанню конкурентоспроможності транспортної галузі України. Вигідне географічне положення та природно-кліматичні умови приваблюють іноземних інвесторів, що сприяє підвищенню рівня розвитку країни. Високий рівень розвитку всіх видів транспорту України забезпечує постійне впровадження і використання новітньої техніки і технологій.

Примітки:

1. Аболмасов М.П., Килимник І.І., Дмитрієнко Ю.М. Організаційно-правові засади транспорту в Україні – [Електронний ресурс] http://dmitrienko2.narod.ru/index_tp.htm;
2. Гончаренко Н.І. Перспективи розвитку міжнародних транспортних коридорів в Україні в контексті Євроінтеграційної стратегії держави – [Електронний ресурс] http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/350.pdf;
3. Дергачев В.А., Черничко Е.А. Геоэкономическая трансформация международных транспортных коридоров – Одесса: «Феникс», 2007. - 131 с.;
4. Егиазаров В. А. Транспортное право - 6-е изд., доп. и перераб. – М.: Юстицинформ, 2008. - 592 с.;
5. Резер С.М., Прокофьева Т.А., Гончаренко С.С. Международные транспорнтные коридоры. Проблемы формирования и развития – Москва: ВИНИТИ РАН, 2010 г. - 312 с.

Lilya Pochai
Ivan Franko National University of L’viv

PROSPECTS FOR THE TRANSPORT INDUSTRY OF UKRAINE IN EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

In theses described the objective conditions of transformation processes in the development of Ukraine, which lead to its focus on dynamic entry into the world economic system and especially – in economic integration with the leading Western countries. This process will certainly lead to economic growth in Ukraine.

Зоряна Приймак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРАНСФЕРНИХ ПЛАТЕЖІВ ДЛЯ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Порівняльного аналіз впливу соціальних трансферів на нерівність розподілу доходів є досить складним завданням. Причиною цього є те, що дані про розподіл цих трансферів не завжди є точними та доступними, а також часто не порівняльними.

На початку перехідного періоду соціальні видатки у країнах Центрально-Східної Європи становили близько 15-20% ВВП [1, с. 181], однак вони неоднаково впливали на нейтралізацію нерівності доходів у різних країнах. У більшості цих країн трансфери помітно скорочували зростання цієї нерівності, хоча, в деяких з них, з високим рівнем нерівності доходів, в кращому випадку трансфери залишалися нейтральними, а іноді поглиблювали цю нерівність. Наприклад, у Латвії соціальні трансфери збільшували нерівність у розподілі доходів домогосподарств. Основною причиною цього був нерівномірний розподіл пенсій на користь багатих. Так, у другій половині 90-х років найбідніші 10% населення отримували лише 3,5% усіх трансферів, тоді як 20% найбагатшого населення – понад 11% [2, с. 59]. Інший влив трансферів на нерівність розподілу доходів домогосподарств простежувався в Росії. Якщо у 1992 р. трансфери сприяли зменшенню цієї нерівності, то в 1994 р. – зростанню. З результатів досліджень Б. Мілановича випливає, що у Росії за 1989 – 1996 роки зміна коефіцієнта концентрації пенсій призвела до збільшення коефіцієнта Джині на 3,7 пункти, а загалом всі соціальні трансфери збільшили нерівність доходів на 6 пунктів [3, с. 319].

Щодо України, то вплив трансферних платежів на перерозподіл доходів домогосподарств можна оцінити на прикладі зміни рівня бідності. Збільшення соціальних трансферів у 2004 – 2005 рр. пояснює трохи менше як 2 відсоткових пункти загального 6-ти відсоткового зменшення рівня бідності за ці роки [4, с. 4]. Хоча тоді і відбулося скорочення бідності в результаті надання соціальних трансферів, їхня адресність щодо бідних верств населення була неточною. Значну частку трансферів отримували домогосподарства, які не є бідними, а це означає, що трансфери не були ефективним засобом зменшення бідності. Найкраще оцінити ступінь впливу різних видів соціальної допомоги на становище бідного населення України можна порівнянням показників бідності до і після отримання соціальних трансферів. В цьому випадку краще використати абсолютний критерій бідності. Так, якщо еквівалентні видатки нижче за прожитковий мінімум в 2008 р. мало 20,3% населення, то у разі скасування допомоги на дітей рівень бідності зріс би до 22,2 %, без допомоги малозабезпеченим сім'ям або без житлової субсидії показник залишився б практично без змін — відповідно на рівні 20,5 та 20,4 %, у разі відміни соціальних пільг рівень бідності підвищився б до 21,1%, а без всіх видів допомоги, субсидій та пільг він зріс би до 23,1% [5, с. 47-48].

Незважаючи на те, що трансфери інколи неоднаково впливали на нерівність доходів, все ж таки на підставі даних Міжнародного інституту соціально-трудових досліджень 2007 року [6, с. 3], можна дійти висновку, що існує відносно сильна обернена залежність між видатками на соціальні трансфери та нерівністю доходів. Для розглянутих нами 15 країн Центрально-Східної Європи розрахований коефіцієнт кореляції між видатками уряду на соціальну допомогу та коефіцієнтом Джині становить -0,66. Іншими словами, у країнах, які витрачають більше на соціальні трансфери, спостерігається менша нерівномірність доходів. Наприклад, такі країни як Росія, Молдова, Естонія мають відносно високий рівень індексу Джині, а такі країни, як Словаччина, Чехія, Словенія мають досить низькі показники цього індексу, в той же час видатки на соціальні трансфери в перших з них є значно меншими ніж в других. Підтвердженням цього є і побудоване нами рівняння регресійної залежності між цими чинниками, яке має вигляд:

$$y = -1{,}2419x + 49{,}117,$$

де x – витрати на соціальні трансфери (% ВВП),
y – індекс Джині (%).

Обернений зв'язок між нерівністю доходів і соціальними трансферами можна інтерпретувати як доказ того, що країни з високим рівнем нерівності не мають економічних чи політичних засобів для створення і фінансування соціальних програм. Деякі дослідники звертаються в такій ситуації до «парадоксу Робіна Гуда», згідно з яким перерозподіл доходів є найменшим, коли він найбільше потрібний [7].

Отже, на підставі виконаних досліджень можна зробити висновок, що в більшості країн Центрально-Східної Європи, зокрема і в Україні, соціальні трансфери суттєво впливають на диференціацію доходів домогосподарств. Вони призводять до зменшення нерівності у розподілі цих доходів, хоча в деяких випадках відбувалась зворотна їх дія. Виконані дослідження підтвердили очікуваний висновок про те, що ці трансфери дають змогу зменшити рівень бідності в країні, якщо їх правильно використовувати в управлінні процесами перерозподілу доходів її домашніх господарств. Досить важливим у покращенні програми соціальних трансферів є також збільшення їх адресності, що призведе до ефективнішого використання бюджетних коштів країни.

Примітки:

1. OECD Factbook 2006. – Доступно з: <www.oecd.org/statistics/ social>. <http://miranda.sourceoecd.org/ pdf/fact2006pdf/09-02-01.pdf>.;
2. Republic of Latvia: Poverty Assessment (In Two Volumes) Volume II. – Washington, DC., 2000. – Report No. 20707-LV. – 120 p.;
3. Milanovic, Branko. Explaining the Increase in Inequality during the Transition // Economics of Transition. – 1999. – Vol. 7 (2). – P. 299-341.;
4. Ukraine: Poverty Update. – World Bank, 2007. – Report No. 39887 – UA. – 43 p.;
5. Лібанова Е., Черенько Л., Саріогло В. Аналіз бідності та соціальних наслідків економічної кризи в Україні / Лібанова Е., Черенько Л., Саріогло В. / Програма розвитку ООН в Україні. – К., 2010. – 62 с. – Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.undp.org.ua.;
6. Naren Prasad. Policies for redistribution: The use of taxes and social transfers. International Institute for Labour Studies. – DP/194/2008. – 42 p.;
7. Lindert, P. 2004. Growing public: Social spending and economic growth since the eighteenth century, Vol. 1: The story, Vol. 2: Futher evidence (Cambridge, Cambridge University Press).

Zoriana Pryimak
Ivan Franko National University of L'viv

EFFICIENCY OF USE OF TRANSFER PAYMENTS FOR REDISTRIBUTION OF THE HOUSEHOLDS INCOME IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Influence of social transfers on an inequality of distribution of households income in Central and Eastern Europe is analysed. It is concluded that in most cases transfer payments lead to reduction of income differentiation although sometimes their reverse effect was traced.

Павло Приймак
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВИКОРИСТОВУВАНИХ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Для ефективного виконання своїх функцій банківська система, як невід'ємна складова української економіки, потребує постійного зовнішнього та внутрішнього моніторингу, удосконалення її розвитку, стимулюючи таким чином покращення соціально-економічного становища у країні. Це обґрунтовує необхідність постійного пошуку нових, більш ефективних напрямів розвитку вітчизняних банків. Серед таких напрямів одним із сучасних та найбільш перспективних є використання банками передових інформаційних технологій (ІТ).

Багато сучасних політологів стверджують, що саме зараз відбувається поступовий перехід від індустріального до постіндустріального або інформаційного суспільства. Серед головних рис такого суспільства виділяють: посилення ролі інформації та знань; зростання числа людей, які використовують та, відповідно, розробляють ІТ; створення глобального інформаційного простору, де відбувається ефективна інформаційна взаємодія користувачів та задоволення їхніх потреб в інформаційних продуктах [1, с. 10]. Зазначимо, що кількість користувачів мережі Internet зросла з 10 млн. до 1 млрд. за 1995-2005 рр. [7], а на кінець 2012 р. перевищить 2 млрд. В цілому, зараз обов'язковою умовою підвищення ефективності управлінської праці, у будь-якій галузі економіки, є оптимальна ІТ [10, с. 8].

Очевидно, що в таких умовах, банкам необхідно постійно підтримувати, а краще, підвищувати рівень використовуваних ІТ, щоб нарощувати свою продуктивність, оптимізувати управлінські процеси та не втрачати клієнтів. Для цього потрібно постійно досліджувати ринок ІТ, аналізувати рівень банківських технологій конкурентів, сприяти науковим дослідженням даної проблематики та здійснювати відповідні інвестиції. Це обґрунтовує **актуальність** даного дослідження.

У наукових колах ІТ досліджують вже давно, як на теоретичному так і на практичному рівнях. Проте ІТ у банківському секторі України приділено недостатньо уваги, хоча і не можна сказати що дана проблема лежить поза увагою українських науковців. Проблеми та інші особливості розвитку банківських ІТ досліджувались в [2-5; 7-11], зокрема вітчизняним науковцям належать праці [3; 7-10]. Ґрунтовне дослідження даної проблеми в Україні здійснено в [10], і хоча минуло вже 5 років з часу публікації його результатів, багато аспектів залишаються актуальними й необхідними для вивчення характеристик банківських ІТ.

Аналіз літератури даної проблематики дозволив сформулювати **мету** даного дослідження, а саме: вивчення тенденцій розвитку інформаційних технологій банківської системи України, як одного із перспективних напрямів підвищення ефективності її функціонування.

Для досягнення поставленої мети наукового дослідження необхідним було виконання наступних **завдань**:

- аналіз етапів розвитку інформаційної технології;
- класифікація сучасних банківських інформаційних технологій;
- вивчення особливостей розвитку прокласифікованих технологій.

Опишемо коротко отримані результати.

Для глибшого розуміння, наведемо спочатку означення ІТ. Отже, *інформаційна технологія* – це визначена сукупність технічних і програмних засобів, за допомогою яких можна виконувати різноманітні операції з обробки інформації.

Очевидно, що ІТ не відразу набули вигляду персональних комп'ютерів, мобільних телефонів, відеокамер і ін., а пройшли ряд прогресивних змін. До другої половини XIX століття головними ІТ були рахівниця, перо, чорнило й бухгалтерська книга (так звані "ручні" ІТ) [10, с. 13]. Продуктивність оброблення інформації, і відповідно, ефективність прийняття рішень на її основі, були досить низькими, що спонукало до подальшого вдосконалення ІТ.

Наступним етапом розвитку ІТ став "механічний" наприкінці XIX століття. Саме в цей час з'являються такі ІТ, як друкарська машинка, телефон, диктофон, що дало змогу збільшити ефективність інформаційної обробки. Після цього, у кінці першої половини XX століття, широкого розповсюдження набувають "електричні" технології (електричні друкарські машинки, копіювальні машини та ін.), що значно підвищило якість та швидкість оброблення документів.

Використання в другій половині 60-х років XX століття (етап "електронної" технології) потужних електронних обчислювальних машин (ЕОМ) дало змогу більше уваги приділяти змісту документів, а не формі, як це було на минулих етапах. І хоча на даному етапі відбувся значний приріст продуктивності інформаційної обробки, все ж відчувався брак розвинених комунікаційних зв'язків робочих місць з центральною ЕОМ та низький рівень діалогової підтримки [10, с. 13]. Це створювало значні труднощі в аналізі різноманітної інформації та в оцінюванні розвитку функціонування тих чи інших об'єктів, що є вкрай необхідним, хоча б для ефективного управління. Що вже говорити про труднощі прогнозування у банківській діяльності.

У 1973 р. в США було розроблено перший персональний комп'ютер (ПК), що започаткувало новий етап розвитку ІТ. Спочатку, основними перевагами були розподіл обчислювального потенціалу та децентралізація управління, а з нарощуванням потужності ПК та розвитком програмного забезпечення (ПЗ), посилення уваги щодо аналітичної обробки інформації. *Аналітика* – це основа інтелектуальної, логічно-розумової діяльності, направлена на вирішення конкретних практичних завдань. В її основі лежить не стільки принцип констатації фактів, а принцип "випередження подій", що дозволяє прогнозувати майбутній стан об'єкта аналізу [6, с. 26]. Аналітичні обрахунки складно здійснювати без потужних ПК та відповідного ПЗ, тому сучасні ІТ часто називають інформаційно-аналітичними. З іншого боку, й самі розробники ПЗ орієнтуються на аналітичну складову ІТ, як запоруку підвищення ефективності їх програмних продуктів.

Після виконання двох наступних завдань, результати яких обговорюються в доповіді, ми дійшли наступних висновків.

Ефективний розвиток українських банків передбачає використання передових ІТ. Проте банкам потрібно пам'ятати про "парадокс продуктивності" [11]. Цей парадокс передбачає, що у разі збільшення інвестицій у новітні ІТ, продуктивність праці теж зросте, але у меншу кількість раз, ніж відбувся ріст рівня інвестування. Власне кожен банк, повинен вивчати

доцільність застосування кожної ІТ, оскільки через їх актуальність та популярність ринок банківських технологій є не дешевим.

Існує низка проблем (основні з них викладено в [9]), пов'язаних із підвищенням рівня розвитку інформаційних банківських технологій, для вирішення яких потрібна взаємодія держави, банківської системи і наглядових органів.

Аналіз особливостей розвитку банківських ІТ показав, що перспективою їх розвитку є поширення дистанційного банківського обслуговування та поступовий перехід до електронного документообігу.

Примітки:

1. Грицунов О. В. Інформаційні системи та технології: навч. посіб. для студентів за напрямом підготовки «Транспортні технології» / О. В. Грицунов. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 222 с.
2. Дик В. В. Электронный банк / В. В. Дик. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 175 с.
3. Єрьоміна Н. В. Банківські інформаційні системи: Навчальний посібник / Н. В. Єрьоміна. – К.: КНЕУ, 2000. – 220с.
4. Компания "Финанс Медиа". Сайт "Интеллектуальный банк (ІТ для финансовых институтов)"[Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: http://int-bank.ru .
5. Королев М. И. Информационные системы в банковском деле: Учебное пособие / М. И. Королев, Д. М. Королев. – Белгород: Издательство БелГУ, 2004. – 293 с.
6. Курносов Ю. В. Аналитика: методология, технология и организация информационно-аналитической работы / Ю. В. Курносов, П. Ю. Конотопов. – М.: РУСАКИ, 2004. – 512с.
7. Мелесик С. В. Сучасні інформаційні технології у діяльності банків в умовах фінансової глобалізації / С. В. Мелесик // Національний вісник. – 2006. – Вип. 16.5. – С. 194-199.
8. Степаненко В. Інформаційно-комунікаційні технології банківського сектору / В. Степаненко // Вісник НБУ. – 2010. – № 6. – С. 78-79.
9. Степаненко В. Удосконалення інформаційних та банківських технологій / В. Степаненко // Журнал банк. – 2007. – №5-№6 (032). – С. 48-51.
10. Страхарчук А. Я. Інформаційні системи і технології в банках: Навч. посібник / А. Я. Страхарчук, В. П. Страхарчук. – К.: УБС НБУ, 2007. – 512 с.
11. Olazabal N. G. Banking: the IT paradox / N. G. Olazabal // The McKinsey Quarterly. – 2002. – Num.1. – pp. 47-51.

Pavlo Pryimak
Ivan Franko National University of L'viv

THE DEVELOPMENT OF INFORMATION TECHNOLOGIES USED IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Текст анотації англійською мовою. Tendencies of development of information technologies of a banking system of Ukraine are investigated. Development stages are considered, classification is carried out and features of functioning are analyzed, of such technologies. The perspective directions of development of information technologies in the Ukrainian banks are defined.

Надія Прикуда
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В умовах глобалізаційних процесів та світової економічної кризи забезпечення національної економічної безпеки України набуває першочергового значення. Досвід розвинутих країн показує, що для захисту національної економіки необхідно розробити та виконувати стратегію національної економічної безпеки, яка забезпечить формування сприятливих умов для реалізації економічних інтересів держави.

Відповідно до Закону України „Про основи національної безпеки" суб'єктами забезпечення національної економічної безпеки є:

- Президент України;
- Верховна Рада України;
- Кабінет Міністрів України;
- Рада національної безпеки і оборони України;
- міністерства та інші центральні органи виконавчої влади;
- Національний банк України;
- Конституційний суд України, суди загальної юрисдикції;
- прокуратура України;
- місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування;
- Збройні сили України, Служба безпеки України, Служба зовнішньої розвідки України, Державна прикордонна служба України та інші військові формування, утворені відповідно до законів України;
- громадяни України, об'єднання громадян [1].

Основними функціями суб'єктів забезпечення національної економічної безпеки України є:

- вироблення й періодичне уточнення Стратегії національної економічної безпеки України, доктрин, концепцій, стратегій і програм у сфері національної економічної безпеки, планування і здійснення конкретних заходів щодо протидії і нейтралізації загроз національним економічним інтересам України;
- удосконалення організаційної структури системи національної економічної безпеки;
- постійний моніторинг впливу на національну економічну безпеку процесів, що відбуваються в політичній, соціальній, економічній, екологічній, науково-технологічній, інформаційній, воєнній та інших сферах, релігійному середовищі, міжетнічних відносинах; прогнозування змін, що відбуваються в них, та потенційних загроз національній економічній безпеці;
- розроблення науково обґрунтованих пропозицій і рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень з метою захисту національних економічних інтересів України[1].

Для виконання поставлених функцій державні органи повинні:

– забезпечувати стійкість економічного розвитку держави, платіжно-розрахункової системи й основних фінансово-економічних показників;

– нейтралізувати вплив світових фінансових криз і навмисних дій низки офіційних і тіньових структур на національну економічну й соціально-політичну систему;

– запобігати великомасштабному витоку капіталів за кордон, "втечі капіталу" з реального сектора економіки; запобігати конфліктам між інститутами різних рівнів з приводу розподілу й використання ресурсів національної бюджетної системи;

– найбільш оптимально для економіки країни залучати й використовувати кошти іноземних запозичень – запобігати злочинам та адміністративним правопорушенням у фінансових право-відносинах, зокрема, відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом. [2].

Для досягнення належного рівня економічної безпеки України, влада повинна усвідомити важливість цієї проблеми, а також нести належним чином відповідальність за ефективне виконання Стратегії. Важливими факторами забезпечення економічної безпеки виступає моніторинг виконання програм і об'єктивне висвітлення використання або розподілу фінансових ресурсів. Оскільки. спостерігається тенденція щодо нецільового, непослідовного, несистемного використання коштів.

Моніторинг має велике значення для економіки перехідного періоду, яка зараз спостерігається в нашій державі, тому що він являє собою оперативну інформаційно – аналітичну систему догляд нень за динамікою показників економічної безпеки.

Треба здійснювати моніторинг внутрішніх та зовнішніх загроз економічним інтересам суспільства та на Україні цілком, по перше, за допомогою створення інформаційної бази. Але різноокий та об'єктивний моніторинг економіки повинен бути проведеним на базі аналізу конкретних кількісних значень індикаторів економічної небезпеки [3].

Отже, стратегія національної економічної безпеки є основою для комплексного планування діяльності органів державної влади у сфері національної безпеки. Органи державної влади керуються Стратегією при розробленні і реалізації нормативно-правових документів, а також несуть персональну відповідальність за її виконання та реалізацію визначених нею завдань.

Примітки

1. Про основи національної безпеки України // Закон України від 19.06.2003 р. // Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=964-15
2. Підхомний О.М., Яструбецька Л.С. Інституційні основи стратегії фінансової безпеки України [Електронний ресурс] / О. М. Підхомний, Л. С. Яструбецька. Режим доступу : // http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_2/29.pdf
3. Пуляева К. С. Стратегія економічної безпеки України [Електронний ресурс] // К. С. Пуляева Режим доступу : //http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/puliaeva/zmist.html

Nadia Prykuda
Ivan Franko National University of L'viv

SECURITY INSTITUTIONAL ARRANGEMENTS FOR DEVELOPING STRATEGIES FOR NATIONAL ECONOMIC

The role of the strategy of national economic security in terms of globalization and the global economic crisis. The main featuressubjects of national economic security of Ukraine. Investigated the importance of monitoring and forecasting of economic security and Installations.

Наталія Присташ
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПІ

Держави, що дбають про власний розвиток і процвітання, приділяють значну увагу питанням валютного регулювання та валютного контролю. Адже завдяки ефективному валютному контролю держава може підтримувати стабільність курсу національної валюти, протидіяти відтоку капіталу та валютних цінностей з країни, відмиванню коштів, отриманих злочинним шляхом. Надання державним органам та іншим суб'єктам валютно-фінансових відносин спеціальних повноважень органів та агентів валютного контролю відбувається на основі діючого в країні валютного законодавства. В цілому, валютний контроль є одним із найважливіших напрямків фінансової політики та діяльності держави. Для покращення функціонування валютного регулювання та контролю в Україні потрібно провести детальний аналіз закордонного досвіду щодо організації системи валютного контролю та формування актуальних напрямків удосконалення організації системи валютного контролю на підставі сучасних поглядів на структуру контролюючих органів у сфері валютного контролю держави.

Одним з прикладів організації системи валютного регулювання та контролю є система валютного контролю у Німеччині. У ФРН система валютного контролю здійснюється на основі таких законодавчих актів, як Федеральний Закон "Про німецький федеральний банк" (Бундесбанк), Федеральний Закон "Про валютний обіг і контроль за товарообігом"[5,с.111]. За законодавством Німеччини будь які операції з іноземною валютою належать компетенції лише Федерального банку. Враховуючи те, що в Німеччині вільний рух капіталу, там також проводиться контроль у вигляді обліку капіталів, що перетинають державний кордон. Інформація про рух капіталу через кордон збирається та передається через банки та кредитні установи до Бундесбанку, де проводиться аналіз даних, який дозволяє розробляти конкретні заходи з регулювання валютного ринку. Федеральний банк Німеччини також здійснює контроль за фінансовими операціями з метою протидії відмиванню коштів, отриманих злочинним шляхом. Для цього також у 1993 році було прийнято Федеральний Закон "Про виявлення доходів, одержаних в результаті здійснення важких кримінальних злочинів". Таким чином, система валютного контролю Німеччини виконує функції контролю за фінансовими операціями з іноземною валютою, протидії легалізації злочинних доходів.

Система валютного контролю у Великобританії базується на законах „Про валютний контроль", „Про імпорт та експорт" 1990 р. та розпорядженні „Про контроль за експортом товарів"[5,с.23]. Британське казначейство є головним органом валютного контролю, однак воно повністю делегувало свої повноваження Банку Англії, який також є органом валютного контролю, керує діяльністю своїх філій, представництв та, які з його дозволу здійснюють фінансові операції. Органами валютного контролю Великобританії також є уповноважені банки, митні органи, податкові органи, які контролюють рух валюти через кордон. У Великобританії існує система валютного контролю у вигляді обмежень у сфері обігу валюти, система органів, яка здійснює контроль за інвестиціями та рухом іноземної валюти через кордон, а також активно ведеться боротьба з легалізацією злочинних доходів.

Згідно Декрету Кабінету Міністрів України „Про систему валютного регулювання та валютного контролю" до органів валютного контролю належать: Національний Банк України, повноваження якого, як головного органу валютного контролю закріплені у Законі України „Про Національний Банк України", Державна Податкова Служба України, яка здійснює фінансовий контроль за валютними операціями, що проводяться на території України, Міністерство інфраструктури

України, Державна митна служба України, яка здійснює контроль за додержанням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України [2;3]. Головним органом валютного контролю є НБУ, який здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, не віднесених цим Декретом до компетенції інших державних органів, та забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю.

Відповідальність за порушення валютного законодавства в Україні регулюється Постановою Правління НБУ "Про затвердження Положення про валютний контроль". За цим Положенням валютний контроль здійснюють агенти – уповноважені банки, фінансові установи та національний оператор поштового зв'язку – здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами та нерезидентами через ці установи [4].

В таких нормативно-правових актах, як Конвенція ООН "Про відмивання, виявлення, арешт та конфіскацію виявлених коштів, здобутих злочинним шляхом", Директива Ради ЄС із попередження використання фінансової системи для "відмивання" грошей та інших міжнародних документах, прописані європейські засади співробітництва для забезпечення контролю та легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом та застосовуються як складова регулювання фінансового сектора.

Для запобігання та протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, в Україні у 2002 р. було прийнято Закон "Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму" та створено спеціально уповноважений орган – Державна служба фінансового моніторингу України, яку можна розглядати як додатковий орган валютного контролю в Україні [1].

Згідно діючого законодавства Міністерство фінансів України не є органом валютного контролю. Але практика розглянутих систем валютного контролю свідчить, що саме цей орган повинен здійснювати повноваження у сфері взаємодії окремих контролюючих органів та агентів валютного контролю. Звичайно, сучасна система валютного регулювання та валютного контролю України не є досконалою, вона потребує подальших структурних змін, в тому числі оптимізацію звя'зків між органами валютного контролю, прийняття відповідних нормативних актів з урахуванням потреб та реалій сучасного життя.

Примітки:

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму: Закон України. –Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/249-15
2. Про Національний банк України: Закон України. –Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14
3. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України. –Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/15-93
4. Про затвердження Положення про валютний контроль: Постанова Правління Національного Банку України. –Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0209-00
5. Хамаганова Л.Д. Мировой опыт в организации валютного регулирования и валютного контроля. – Иркутск: ИГЭА, 2001. – 121 с.
6. Биканова М.О. Порівняльно-правовий аналіз системи валютного контролю в Україні та в країнах Центральної Європи // Право і Безпека. – 2010. – № 5 (37). – С. 3–7.

Nataliya Prystash
Ivan Franko National University of L'viv

THE SYSTEM OF CURRENCY REGULATION AND CONTROL IN UKRAINE AND EUROPE

In the theses about the system of currency regulation and control in Ukraine and Europe were reviewed basic principles and reasons for compliance currency control and its importance in the development of each country and improvement their welfare. Also, there were considered features of currency regulation and control in Europe by the example of Germany and the UK. Currency regulation and control in Ukraine carried out with a number of structures which are regulated by certain legal acts. The current system of currency regulation and control in Ukraine is not perfect, it needs further structural changes.

Ольга Прокопович
ДВНЗ "Ужгородський національний університет"

ЗМІСТ ТА РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ

Сучасну ринкову економіку країни вважають саморегульованою, тому планування розвитку територій залишилось у минулому. Проте урядом, органами влади на місцях та вітчизняними вченими розробляються заходи щодо напрямків розвитку країни та її адміністративних одиниць. При побудові дієвої державної політики виникає потреба у стратегічному плануванні. Оскільки стратегічне планування є актуальним та раціональним механізмом при вдосконаленні розвитку країни у її різних аспектах, слід запроваджувати його і у суспільну практику України.

Існує думка, що комплекс стратегій (соціальних, економічних, екологічних та інших) складають основу стратегічного управління, яке є базою оцінки розвитку регіону [2].

Термін "стратегічне управління" був введений в обіг для того, щоб з'ясувати відмінності між поточним управлінням на рівні окремих виробничих завдань і управлінням, орієнтованим на виявлення й використання довгострокових можливостей розвитку[2].

Відповідно на сучасному етапі дослідженням проблем стратегічного управляння присвячено ряд праць таких вчених: Л. Абалкін, І. Ансофф, К. Боумен, А. Панкрухин, А. Стрикленд, А. Томпсон, Д. Шендел та інші.

Загалом метою стратегічного управління та планування є досягнення основної мети (місії) діяльності організації шляхом формулювання та виконання стратегій, координація і розподіл ресурсів, досягнення конкурентних переваг та постійної взаємодії з зовнішнім середовищем.

Дослідженням та розробкою стратегій та планування крім органів державної влади займається і науковці. Зокрема, серед публікацій, які заслуговують на увагу, є праці наступних вітчизняних вчених: О. Берданова, В. Вакуленка,Н. Вороніна, З. Герасимчука, Л. Лавріва, В. Мягкого, О. Панухник, В. Савченко, А. Тіщенкота та праці вчених інших країн, а саме: Е. Блейклі, О. Виханський,Е. Кассельс, Н. Лейт, І. Ніколаєв, Б. Робертс, Р. Стімпсон, О. Точилкіна та інші.

Згідно Едварда Д. Блейклі, поняття стратегії залежить від контексту. У загальному понятті стратегії — це сплановані дії, щоб досягнути деяких економічних цілей міста або району, які ґрунтуються на об'єктивних можливостях, що існують для цього міста чи району[1].

Слід розрізняти стратегії й проекти, оскільки часто трапляється, що "місцевою економічною стратегією" називають поодинокі проекти або низку проектів, які не мають чіткого спрямування. Найчастіше такі окремі проекти є лише реакцією на поточні обставини. Більшість із них, зазвичай, мотивують тим, що "щось конче треба було робити"[1].

Важливим є те, що відповідно до усіх визначень, стратегія завжди розробляється на майбутнє, а вже детальніше конкретизується у певних програмах, проектах та планах виконання, що дає можливість її виконання та реалізації. Оскільки на розробку стратегії потрібні значні затрати людського капіталу, це зменшує можливість сильних корегувань чи серйозних змін у стратегії. Саме це є причиною того, що стратегію формулюють у досить загальному вигляді в широких поняттях, аби мати можливість при її здійсненні, реагуючи на різні чинники, вносити доречні корективи.

Щоб стратегія ефективно функціонувала потрібно її формулювати відповідно до рівня, на якому вона буде використовуватися. Оскільки є істотні відмінності різних об’єктів (територій, організацій, підприємств тощо), то потрібно їх враховувати, щоб вплив стратегії був збалансованим та дієвим.

Усі стратегії можна поділити на дві категорії: макростратегії та мікростратегії. При цьому макростратегії включають національні, регіональні та стратегій районів та окремих міст (обласні, районні центри та малі міста).

В Україні стратегії розвитку національного рівня визначаються законодавчо, тому є загальнонаціональним орієнтиром для розробки регіональних стратегій. Але не усі регіони усвідомлюють важливість даного процесу і можливих наслідків від його нехтування. Хоча стратегічне планування розвитку регіону є необхідним та важливим фактором ефективного функціонування територій.

Важливо пам’ятати, що головною метою розвитку малих міст є вирішення проблеми самодостатності території, а основним напрямком до цієї мети є підвищення якості життя населення.

Вибір стратегії передбачає попереднє вивчення альтернативних напрямків розвитку територій, їх оцінку й вибір кращої стратегічної альтернативи. При цьому використовується спеціальний інструментарій, основу якого складають кількісні та якісні методи прогнозування й розробки сценаріїв майбутнього розвитку [2].

Відповідно, потрібно також визначити експертів, які займатимуться побудовою стратегій соціально-економічного розвитку малих міст. Переважно такою роботою займаються різноманітні організації. І перед тим як починати створювати стратегію потрібно остаточно вирішити, яка саме організація цим займеться, оскільки організаційно-правова форма організації повинна відповідати обраній стратегії (наприклад, соціальними стратегіями не можуть займатися бізнес-асоціації).

Економічні стратегії розвитку для малих міст виникають з конкретних умов і відповідно потрібно враховувати це при їх побудові. Для цього слід виокремлювати чітко основну орієнтацію такої стратегії і створювати подальші програми та плани дій.

Оскільки зараз людина є пріоритетом при побудові стратегії, то потрібно враховувати соціальну складову стратегії.

Розробляючи стратегію розвитку малого міста, слід враховувати і конкуренцію з іншими регіонами та територіями.

Примітки:

1.Блейклі Е. Планування місцевого економічного розвитку. Теорія і практика / Е. Блейклі. – Львів: Літопис. – 2002. – 416 с.
2.Тіщенко А. П. Стратегічне планування розвитку регіону: основні поняття, вимоги та алгоритм здійснення / А. П. Тіщенко // Вісник економічної науки України. – 2010. - №2. – С. 158-161.

Olga Prokopovych
Uzhgorod National University

CONTENTS AND ROLE OF STRATEGIC PLANNING IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF SMALL CITIES OF UKRAINE

Summarized scientific approaches of the strategic planning. The goal of the strategic planning as the main achievement of the mission by building and realization of strategies is defined. The necessity of improving strategies for economic development of small cities is substantiated.

Ольга Процак
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТЬ ТА ВИДИ ПОДАТКОВИХ ЗЛОЧИНІВ

"У житті неминучі дві речі – смерть і податки" – Бенджамін Франклін. Тема оподаткування була актуальною у всі часи, і зараз обов’язок громадян сплачувати податки є конституційним. Стаття 67 Конституції України встановлює обов’язок кожного сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених вітчизняним законодавством. Усі громадяни щорічно подають до податкових інспекцій за місцем проживання декларації про свій майновий стан та доходи за минулий рік у встановленому порядку. Проте, недосконалість діючого податкового законодавства та бажання отримати максимальні доходи або прибутки створюють для платників податків величезну спокусу недоплатити або взагалі ухилитися від сплати податків, зборів та інших обов’язкових платежів, що пояснює актуальність обраної теми дослідження.

Метою нашої роботи є розкриття суті податкового злочину та дослідження схем проведення податкових зловживань.

Одним із засобів підвищення рівня рентабельності підприємства є жорстка економія на будь-яких витратах. У зв’язку із цим велика увага приділяється питанням економії на податках. Ухилення від сплати податків є одним із найбільш небезпечних господарських злочинів через низку причин [1]:

–по-перше, цим діянням руйнується формування фінансових надходжень до Держаного бюджету, що у свою чергу призводить до того, що держава не може належним чином виконувати свої соціальні функції;

–по-друге, вся соціальна сфера не доотримує фінансового забезпечення (а саме: лікарі, вчителі, пенсіонери, студенти, тощо), що є негативним явищем для соціального життя України;

–по-третє, суб’єкти, які не сплачують податки, отримують невиправдані прибутки та мають змогу потиснути з ринку товарів і послуг своїх законослухняних конкурентів.

Відомо, що податкові злочини характеризуються тим, що платники податків ухиляються від їх сплати, порушуючи чинне законодавство.

До основних способів здійснення цих податкових злочинів належать: неподання податкових декларацій і розрахунків; незаконне приховання і заниження об'єктів оподаткування та використання податкових пільг; заниження сум податків , зборів, інших обов'язкових платежів, а також завищення витрат на виробництво.

Неподання податкової декларації та розрахунків виражається в умисному неподанні до податкової інспекції у встановлений строк декларації про доходи суб'єкта підприємницької діяльності чи фізичної особи, а також декларації про сплату інших податків з метою ухилення від сплати податків.

Зазначимо, що приховування об'єктів оподаткування – це невідображення у відповідних звітних документах, які подаються до податкових органів, будь-яких об'єктів оподаткування – доходу, доданої вартості робіт, продукції, послуг тощо.

Наприклад, суб'єкт підприємницької діяльності приховав факти наявності у нього транспортних засобів чи інших самохідних машин і механізмів і тим самим ухилився від сплати податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин.

У практиці часто зустрічаються випадки, коли реалізація товарів, робіт чи послуг здійснюється без оформлення договорів і первинних бухгалтерських документів, а розрахунки здійснюються готівкою. Приховання доходу від оподаткування здійснюється також шляхом перерахування сум у вигляді нарахованої пені і неустойок за невиконання умов договорів (найчастіше це фіктивні договори).

Заниженням об'єктів оподаткування є невідображення у поданих до податкових служб звітних документах повного обсягу об'єктів оподаткування, умисно неправильне обчислення бази оподаткування, заниження податкової ставки тощо, внаслідок чого податки сплачуються платником не в повному обсязі. Заниження прибутку виражається у частковому чи повному невключенні до нього коштів, отриманих від продажу товарів, виконання робіт, надання послуг. Тобто керівники підприємств можуть укладати контракти не на весь обсяг постачань, а тільки на його частину.

Прикладом такого злочину є ситуація, коли підприємство за виконану роботу отримує оплату частково в безготівковому порядку, а частково – готівкою, але отриману готівку не оприбутковує, тим самим зменшуючи розмір валового доходу, який підлягає оподаткуванню.

Під заниженням сум податків, зборів, інших обов'язкових платежів необхідно розуміти умисно неправильне обчислення тих їх сум, що підлягають сплаті до бюджетів чи державних цільових фондів при правильному відображенні об'єктів оподаткування (без їх занижування чи приховування).

Під податковими пільгами, в економічній літературі, розуміють звільнення від податків згідно з чинним законодавством. Незаконне використання податкових пільг передбачає їх використання навіть після втрати підстав на їх отримання або взагалі їх відсутності. До податкових пільг відносять: пільги організаціям інвалідів, пільги відносно оподаткування прибутку у вільних економічних зонах (наприклад, 50% від діючої ставки податку на прибуток), пільги, які передбачаються для окремих видів товарів (наприклад щодо ПДВ на дитяче харчування вітчизняного виробництва).

Завищення витрат на виробництво здійснюють шляхом фіктивного збільшення матеріальних затрат, які відносяться до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), а також витрат на службові відрядження, представницькі цілі, сторожову охорону, тримання і обслуговування технічних засобів управління тощо[2].

Можемо зробити висновок, що ухилення від сплати податків стало своєрідним каналом нелегального збагачення. Окремі суб'єкти підприємництва у своїй діяльності використовують складні фінансові схеми, що дають змогу зменшити або повністю унеможливити сплату податків та інших обов'язкових платежів. Проте, розглянуті схеми здійснення податкових зловживань не вичерпують усіх способів, що застосовуються у практичній діяльності підприємств України. Таким чином, очевидно, що можливості відхилення від оподаткування легальним шляхом досить широкі та часто використовуються підприємствами, чим заподіюється велика втрата бюджету. До того ж, злочинні способи ухилення від сплати податків постійно змінюються та вдосконалюються, що перешкоджає податковій міліції запобігати та виявляти податкові правопорушення.

Примітки:

1. Онисько С.М., Тофан І.М., Грицина О.В. Податкова система. Підручник / За заг. ред. С.М. Онисько. – Львів: "Новий Світ – 2000", 2004.
2. Милявська Е.П., Сердюк О.М. Податкова система. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий Дім "Слово", 2005.

Olha Protsak
Ivan Franko National University of L'viv

AN ESSENCE AND KINDS OF THE TAX CRIMES

This article deals with serious federal tax crimes, wich play a great role in GDP rate. The most common tax crimes include tax evasion, willful failure to file return or supply requested information, willful failure to collect or pay over withholding tax, preparing false tax returns or submitting false tax documents, making false statements to governmental tax officials, making false claims, perjury, bribery, aiding and abetting in the preparation of false documents, and failure to file currency transaction reports.

Віра Пулик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Банківська система будь-якої країни – це унікальна система, що акумулюючи значні обсяги тимчасово вільних фінансових ресурсів держави, господарюючих суб'єктів і населення, перерозподіляє їх між тими суб'єктами фінансових відносин, які відчувають тимчасовий дефіцит коштів і забезпечує таким чином процес постійного відтворення виробництва. Це свідчить про те, що банківська діяльність постійно супроводжується ризиками і має свої специфічні особливості. Зважаючи на це, певні особливості має і механізм оподаткування фінансово-господарської діяльності банків, хоча податкове регулювання здійснюється відповідно до законодавства, єдиного для всіх суб'єктів господарської діяльності, незалежно від форми власності і сфери діяльності.

Метою банківської діяльності, як і будь-яких інших комерційних підприємств є отримання прибутку, тому така діяльність підлягає оподаткуванню на загальних підставах згідно чинного законодавства. Однак банківські операції оподатковуються як операції особливого виду.

На сьогодні є актуальна проблема оподаткування банківської діяльності оскільки неузгодженостей у даній сфері більше чим достатньо.

Метою даного дослідження є визначення основних проблем оподаткування банківської діяльності та напрямів їх вирішення.

Досліджували питання сплати податків банківськими установами вчені Кожушко Т., Орлова В., Павловський Г., Петровська Н., Сєрбина О., Чорновол В., Шунькіна Г. та інші.

Проблема оподаткування банківської діяльності існувала, існує та мабуть буде існувати ще довго. Навіть в нещодавно прийнятому Податковому кодексі не виділено окремо оподаткування банківської діяльності, а банки оподатковуються на загальних засадах.

З одного боку банк виступає платником податків, а з іншого – податковим агентом.

Рівень надходжень у державний бюджет багато в чому залежить від дієвої податкової системи. Саме тому вдосконалення податкової системи буде сприяти підвищенню ефективності роботи фінансово-кредитних організацій, в тому числі і комерційних банків [1].

Слід зазначити, що розвиток банківської системи України та вдосконалення системи оподаткування її діяльності – це два паралельних і взаємопов'язаних шляхи. Активізація стимулюючої функції державного регулювання оподаткування банківських установ дасть можливість досягти значних успіхів щодо зменшення фінансового дисбалансу та стабілізації економіки в цілому.

В Україні існує необхідність в оптимізації кількості податків і спрощення бази оподаткування, яка повинна бути чіткою і зрозумілою. Сьогодні банки сплачують близько 15 податків, кожен з яких має свої об'єкти, базу оподаткування, складні методики розрахунку та звітність. Через це банки змушені вкладати додаткові кошти в інформаційні бази, технологічне забезпечення, підготовку персоналу, що позначається на вартості кредитування реального сектору економіки [2].

Згідно Податкового кодексу України [3], за податковими зобов'язаннями з податку на додану вартість, що виникли з 1 січня 2011 року до 31 грудня 2013 року включно ставка податку становить 20 відсотків; з 1 січня 2014 року – 17 відсотків.

Податковим кодексом України встановлено ставку податку на прибуток підприємств з 1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року включно – 23 відсотки; з 1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно – 21 відсоток; з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно – 19 відсотків; з 1 січня 2014 року – 16 відсотків [3].

До однієї із головних проблем в оподаткуванні банківської діяльності належить не досконале законодавство. Прийняття Податкового кодексу Верховною Радою України, безспірно, є позитивним явищем в оподаткуванні банківського сектора. В Кодексі обов'язки та відповідальність банківських установ, розглянуто ряд питань що стосуються формування, використання та обслуговування страхових резервів, визначено основні правила оподаткування процентних доходів та основні положення щодо операцій з іноземною валютою, визначено деталізований перелік банківських доходів та витрат, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування [3].

Проте існує й ряд проблемних аспектів. Наприклад: незрозуміло, що буде вважатись звітною датою – кінець кварталу або місяця; наявність двох методів визначення собівартості реалізованої валюти суперечить нормам П(С)БО 16 «Витрати», де собівартість реалізованої іноземної валюти, визначається тільки за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти; незрозуміло, як враховується у податковому обліку сума неамортизованого дисконту/премії щодо придбаних цінних паперів. Спірним залишається питання, щодо зменшення нормативу створення банками страхових резервів за рахунок валових витрат [4].

Ще однією проблемою залишається те, що регулювання банківської діяльності шляхом податкового механізму повинно здійснюватися в рамках самої банківської системи за активної участі НБУ, в руках якого немає традиційних податкових методів впливу [5].

Серед методів державного регулювання пріоритетом виступає грошово-кредитне регулювання, а не податкове, тому що банки – це «фабрики» з виробництва кредитів [5].

Для вирішення цих проблем доцільно, по-перше – вдосконалити податковий механізм. Його вдосконалення має полягати не тільки в регулюванні податкових ставок, а й у вдосконаленні самого механізму справляння податків, якості аудиторських перевірок та підготовці банківської звітності. По-друге, банки доцільно звільняти від оподаткування їх прибутків в тому разі, якщо ці прибутки направляються у вигляді прямих інвестицій у підприємства пріоритетних галузей. По-третє, потрібно виявити особливості оподаткування банків порівняно з іншими секторами і галузями економіки. По-четверте, потрібно встановити механізми та методи мотиваційних впливів чинної системи оподаткування банків. Йдеться про вплив податків на банківську інвестиційну та кредитну діяльність. Банкам доцільно надавати пільги з оподаткування їх прибутків, якщо вони інвестуються в інноваційні підприємства або направляються у довгострокове інвестиційне кредитування. По-п'яте, у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу, важливо дослідити обсяг і структуру податкових платежів банків до бюджету і оцінити виконання банками своїх податкових зобов'язань перед державою і суспільством.

Отже, прийняття Податкового кодексу України – це значний крок вперед у розвитку податкової системи нашої країни. Певною мірою він удосконалив усі ланки податкової системи, але до Кодексу повинні вноситись змін, враховуючи побажання платників податку, запозичаючи досвід зарубіжних країн щодо оподаткування і щодо розвитку податкової системи загалом в Україні. Все ще залишається необхідність у вдосконаленні та розгляді головних норм оподаткування банківського сектору.

Банки відграють важливу роль у розвитку економіки, наповненні державного бюджету, активізації господарської діяльності, оновленні матеріально-технічної бази та активізації інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. В зв'язку з цим виникає необхідність сформувати таку систему оподаткування банків, яка стимулювала б діяльність комерційних банків у напрямі збільшення вкладень капіталу в реальний сектор економіки, допомогла б збільшити їх доходи, а, отже, і їх оподатковуваний прибуток, що призведе до збільшення надходжень податкових платежів до державного бюджету.

Примітки:

1. Орлова В.О., Шунькіна Г.О. Податкове навантаження комерційних банків як фактор розвитку економіки на сучасному етапі / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2010_30_1/Orlova.pdf
2. Петровська Н. В. Банківські операції як об'єкт оподаткування // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/
3. Податковий кодекс України № ДАТА / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/
4. Павловський Г. Податковий кодекс. Стислий огляд змін, що матимуть суттєвий вплив на діяльність фінансового сектору / Г.Павловський, В.Чорновол, Т.Кожушко // Фінансові послуги. ПК України. – 22.12.2010. – С. 2-8.

5. Сербина О.Г. Вплив оподаткування на дохідність і напрями розвитку банківської діяльності / О.Г.Сербина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 262-268.

Vira Pulyk
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF TAXATION OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE

The purpose of this study is to identify the main problems of taxation and banking areas to address them.

Марія Реус
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ СТРАХУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ УКРАЇНИ

Послідовний перехід нашої країни до ринкової економіки об'єктивно зумовлює зростання потреби у страховому захисті усіх суб'єктів ринку. Саме наявність такої потреби та реальна можливість її задоволення характеризують ступінь розвитку економіки тієї чи іншої країни, дають уявлення про рівень захищеності її юридичних і фізичних осіб.

Страхування автотранспортних засобів потрібно розглядати в двох аспектах, а саме як різновид обов'язкового та відповідно добровільного страхування.

З 1 січня 2005 року набрав чинності Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 1 липня 2004 року.

Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦВ)- це механізм захисту, що здійснюється з метою забезпечення відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю, майну осіб потерпілих в результаті дорожньо-транспортних пригод.

Суб'єкти обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів: страховики (страхові компанії); Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ); страхувальники; особи, цивільно-правова відповідальність яких застрахована; потерпілі.

Добровільне страхування автотранспортних засобів має таку структуру: повне страхування (страхування від всіх ризиків); страхування "Автокаско";транзитне страхування; страхування трейлерів;страхування водіїв автотранспортного засобу і пасажирів від нещасних випадків.

Основними джерелами для статистичної оцінки страхування автотранспортних засобів є дані про бухгалтерську та фінансову звітність , які публікують Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України та Моторно (транспортне) страхове бюро України.

Рейтинг надійності страхових компаній допомагає правильно орієнтувати споживача страхових послуг та партнерів по бізнесу. Кількісні зіставлення результатів діяльності за ключовими показниками допоможуть страховим компаніям одержати об'єктивну статистичну оцінку своєї діяльності на загальному фоні. Для визначення рейтингу найчастіше орієнтуються на показники балансу.

Щорічно рейтинг страхових компаній , які займаються обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів подає МТСБУ за таким двома показниками як кількість виданих полісів та сума виплачених страхових відшкодувань.

Таблиця 1

Рейтинг першої десятки страховиків-членів МТСБУ 2008-2011 рр.

1	ВАТ НАСК «Оранта»
2	АТ «Страхова Група «ТАС»
3	ПрАТ «СК«ПРОВІДНА»
4	ПрАТ УСК «Княжа Вієна Іншуранс Груп»
5	ВАТ УСК «Дженералі Гарант»
6	ЗАТ «СК «Українська страхова група»
7	АТ «УПСК»
8	ПрАТ АСК «ІНГО Україна»
9	АТ «СК«АХА Страхування»
10	ВАТ «СК «Універсальна»

У таблиці 2 запропоновано узагальнений рейтинг страховиків за 2008-2011 рр. При проведенні рейтингової оцінки було присвоєно різні ваги для показників, «Кількість виданих полісів» - 0,4 , «Сума виплачених страхових відшкодувань» - 0,6.

З 2005 року спостерігається щорічне зростання валових страхових виплат та валових страхових премій по обов'язковому страхуванні цивільно-правової відповідальності, у першому кварталі 2011 року темп приросту становив відповідно 40,4% і 30,2% у порівнянні з аналогічними показниками 1 кварталу 2010 року. У добровільному страхуванні не спостерігається такої позитивної тенденції. Починаючи з 2008 року темпи приросту страхових премій та виплат мали від'ємні значення. Проте у першому кварталі 2011 року рівень страхових премій дещо зріс, а саме на 8%.

Розвиток ринку автострахування стримує дія наступних факторів:

1. Недосконалість і слабкість законодавчих баз;
2. Існує багато зловживань, які підривають довіру страхувальників;
3. Недостатня кількість спеціалістів, які мають спеціальну освіту і володіють достатніми знаннями для роботи у страховому бізнесі;
4. Знизились середній вік водіїв, культура водіння, кваліфікація водіїв.

Для підвищення потенціалу ринку автострахування доцільними є заходи спрямовані на формування чіткої концепції реформування гулузі , удосконалення державного регулювання ринку , адаптацію українського страхового ринку до світових вимог фінансового регулювання та нагляду , співпрацю страховиків на міжнародному рівні .

Необхідною умовою розвитку ринку автострахування також є розробка программ інформування населення про страхові послуги з метою підвищення страхової культури громадян, підвищення рівня довіри до страхових компаній.

Потребує вдосконалення нормативно-правове забезпечення процесів страхування, що особливо актуально в умовах виходу із кризи.

Страхування в цілому і автострахування, як його складова частина, є інфраструктурою, яка сприяє підвищенню ефективності всіх сфер підприємницької діяльності. Цим і визначається значимість розвитку всіх видів страхування на Україні з урахуванням процесу інтеграції України в світове співтовариство.

Мирослава Рибай
Львівський національний університет імені Івана Франка

НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На даному етапі функціонування вітчизняної економіки розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) стримується значною кількістю різноманітних чинників. Одним із цих чинників є низький рівень довіри населення до системи НПЗ, що зумовлено недостатньою його проінформованістю про особливості функціонування недержавних пенсійних фондів (НПФ), недовірою до них, а також бажанням краще жити зараз, ніж відкладати кошти в невідоме майбутнє. Тому підвищення рівня довіри населення до системи НПЗ в цілому, та до НПФ зокрема, є головним чинником розвитку системи НПЗ в Україні та одним із першочергових завдань держави на сьогодні. Адже, як відомо, стратегічним завданням України є набуття повноправного членства в ЄС. Для цього, відповідно до Копенгагенських критеріїв країн Центральної та Східної Європи, Україні, як країні-претенденту, необхідно відповідати певним соціальним стандартам. Однак на сьогодні Україна значно відстає від рівня соціального захисту населення, який існує в ЄС. Можливість його підвищення стримується, зокрема, станом національної економіки.

Що ж стосується покращення пенсійного забезпечення громадян України, то воно також стримується «старінням» населення, збільшенням диспропорцій у кількості молоді та людей похилого віку. За таких умов працююча частка населення вже практично не може утримувати пенсіонерів, оскільки на одного пенсіонера фактично припадає один працюючий. За прогнозами фахівців, до 2030 року на тисячу платників до Пенсійного фонду України припадатиме 1005 пенсіонерів, ще через певний проміжок часу кожен працюючий буде утримувати двох пенсіонерів [1]. Тому одним із можливих шляхів вирішення проблеми підтримання необхідного балансу є часткове перекладення турботи про власну старість на самих працюючих – майбутніх пенсіонерів. Для справедливості зазначимо, що ні одна економіка в світі не може взяти на себе повне матеріальне забезпечення людей похилого віку. Така проблема стоїть не тільки перед Україною, але й перед європейськими країнами, США, Японією.

Проблему гідного рівня пенсійного забезпечення в Україні можна вирішити завдяки розвитку системи НПЗ. Для цього потрібно, зокрема, стимулювати населення до участі в НПЗ в цілому чи НПФ зокрема. У даному напрямку слід здійснити наступні заходи:

- забезпечити обов’язкову участь у НПФ для підприємств-резидентів, що виступають покупцями в процесі приватизації, з обов’язковим визначенням кількісних характеристик такої участі;
- зробити обов’язковим включення до договору купівлі-продажу об’єкту приватизації зобов’язання покупця (яке повинно були визначене умовами аукціону, конкурсу чи викупу) щодо обов’язкової участі працівників об’єкту приватизації у НПФ, з обов’язковим визначенням кількісних характеристик такої участі;
- запровадити обов’язкову участь у НПФ для юридичних осіб-учасників процедури закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти, з обов’язковим визначенням кількісних характеристик такої участі;
- зробити обов’язковим включення до Генеральних угод між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями, до галузевих та регіональних угод зобов’язання сторони власників щодо обов’язковості запровадження НПЗ шляхом розроблення програм НПЗ працівників підприємств з внесенням відповідних змін до колективних договорів [2].

Крім того, необхідно проводити широку просвітницьку роботу серед молоді про те, що за нинішніх демографічних та економічних умов забезпечення гідної старості великою мірою залежить від них самих.

Отже, злам патерналістських настроїв у свідомості громадян повинен стати стимулом для більш активної участі в НПЗ. Збільшення можливостей участі населення у НПЗ сприятиме підвищенню заробітної плати за рахунок збільшення продуктивності праці та створення додаткових високооплачуваних робочих місць, а також радикальному зменшенню рівня тінізації економіки.

Примітки:

1. Свєнчіцкі М., Ткаченко Л., Чапко І. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050. - К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. - 72 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.undp.org.ua/files/ua_60467Demography_Pension_UKR.pdf. - С.54.
2. Коваль О. Проблеми становлення накопичувальної складової пенсійного забезпечення в Україні: Аналіт. Записка // К.: НІСД, 2011.- 42 с.

Myroslava Rybai
Ivan Franko National University of L’viv

THE POPULATION AS A FACTOR OF THE DEVELOPMENT OF THE NON-STATE PENSION PROVIDING

In theses investigated the role of population in developed of the non-state pension providing in Ukraine, are considered additional ways to encourage people in the system of of the non-state pension providing.

Анастасія Рибачок
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ:ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН,ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Медичне страхування в Україні поки що знаходиться лише на стадії формування та не існує чіткого уявлення про систему медичного страхування, яке має бути прозорим і зрозумілим громадськості.

Сучасна економічна ситуація в Україні диктує свої умови. Ринкові відносини передбачають зовсім новий формат обслуговування для всіх. Купуючи товари в магазині усі звикли розраховуватись за товар на касі. Так, у випадку медичного обслуговування теж мова йде про конкретні послуги, які громадяни змушені купувати.

Метою роботи є: вивчення проблем становлення медичного страхування в Україні, аналіз сучасного стану медичного страхування, та подальші перспективи його розвитку.

Україні бракує ефективної системи охорони здоров'я. крім того добровільне медичне страхування залишається нерозвиненим. Протягом багатьох років дискусії точаться навколо питання запровадження загальнообов'язкового медичного страхування як частини соціальних нарахувань на заробітну плату. Такий підхід знаходить підтримку як з боку Міністерства охорони здоров'я, так і з боку Ліги страхових організацій.

Проблеми та перспективи розвитку медичного страхування в Україні досліджували у свої працях такі вчені: О.Д.Вовчак, В.С. Базилевич, С.С. Осадець, М. Фурман, М.В. Мних, О. Овсеєнко, Є.І. Богуславський, Ю.С. Шибалкіна, Є.М. Кісельов, С.В. Бурлаєнко, І.Г. Кірпа, І.Ю. Кондрат [1].

Медичне страхування – це форма соціального захисту інтересів населення в галузі охорони здоров'я, яке виражається в гарантії оплати медичної допомоги при виникненні страхового випадку за рахунок накопичених страховиком коштів.

Медичне страхування здійснюється у двох формах: обов'язковій та добровільній. Обов'язкова форма страхування координується державними структурами. Страхові платежі, сплачувані громадянами та юридичними особами, мають форму податку. Обов'язкове медичне страхування базується на таких принципах: загальності, державності, некомерційності. Принцип загальності – всі громадяни незалежно від статі, віку, стану здоров'я, місця проживання, рівня особистого доходу мають право на одержання медичних послуг. Принцип державності – кошти обов'язкового медичного страхування – це державна власність. Некомерційний характер обв'язкового медичного страхування базується на тому, що його здійснення і прибуток – це несумісні речі.

Для України досить актуальним є впровадження обов'язкового медичного страхування та удосконалення функціонування добровільного медичного страхування, забезпечення ефективного їх поєднання.

Існує низка проблем, що гальмують розвиток медичного страхування в Україні. Першочергова – відпрацювання та впровадження нормативно-правової бази, необхідної для функціонування системи обов'язкового та добровільного медичного страхування, зокрема [3]:

- удосконалення договірної бази обов'язкового медичного страхування та надання медичної допомоги;
- розробка стандартів якості медичної допомоги;
- здійснення ефективного контролю обсягів та якості надання медичних послуг.

Наступною низкою проблем, які затримують розвиток медичного страхування в Україні можна виділити відсутність системи підготовки спеціалістів, відмова страховиків під будь-яким приводом оплатити лікування страхувальника, недостатньо інформоване населення щодо переваг і недоліків медичного страхування, невідповідність існуючим потребам обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел.

Сучасний стан системи охорони здоров'я не дозволяє повною мірою забезпечити право громадян на медичну допомогу на рівні, передбаченому міжнародними стандартами та законодавством України, а існуюча система фінансування закладів охорони здоров'я потребує змін. Для покращення становища в галузі охорони здоров'я потрібні зміни в системі планування, фінансування, координації робіт усіх служб та закладів охорони здоров'я з іншими галузями діяльності.

Так, за показниками Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, можна спостерігати приріст чистих страхових премій: 2008р. – 636,3млн.грн., 2009р. – 724,1млн.грн., 2010р. – 809,4 млн.грн., та за 9 місяців 2011р. – 900,3 млн.грн.. Така тенденція зростання страхових платежів одночасно простежується на динаміці чистих грошових виплат, які становлять: 2008р. – 416,0млн.грн., 2009р. – 550,7млн.грн., 2010р. – 632,9млн.грн., за 9 місяців 2011р. – 533,7 млн.грн. [4].

Для належного функціонування медичного страхування в Україні можна визначити низку напрямів розвитку та удосконалення [1]:

1)страхові компанії мають:

- знайомити хворих із програмами страхування, правами та обов'язками страховика і страхувальника;
- контролювати якість і об'єм наданих медичних послуг, гарантувати їх оплату;
- розробити нові програми медичного страхування, які враховуватимуть особливості професійних захворювань клієнтів з одночасним їх індивідуальним добором;

2) держава має:

- визначити базовий пакет гарантованих медичних послуг,що мають надаватись за рахунок бюджетного фінансування;
- підвищити надійність страхових організацій,шляхом встановлення вимог до їхнього ліцензування відповідно до чітко встановлених критеріїв;
- співпрацювати з новими представництвами закордонних організацій в Україні та спільними підприємствами;
- удосконалити нормативно-методичну базу, змінити податкову політику, підвищити фінансову надійність страхових компаній.

Така система заходів дозволить створити умови для найбільш повного задоволення потреб населення в одержанні доступної і високоякісної медичної допомоги, зменшить навантаження на державний та місцеві бюджети та долю тіньової медицини в системі медичного обслуговування, допоможе уникнути необґрунтованих витрат на надання зайвих медичних послуг з метою одержання додаткового прибутку, підвищить фінансовий стан працівників медичних установ.

Примітки:

1.Є.І. Богуславський, Ю.С. Шибалкіна. Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2009. - №4.
2. Кісельов Є.М. Актуальні проблеми розвитку медичного страхування в Україні / Є.М. Кісельов, С.В. Бурлаєнко, І.Г. Кірпа // Фінансові послуги. – 2009. – №1. – С.24-27.
3.Кондрат І. Ю. Проблеми запровадження та перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні// Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - Вип.19.3.
4. http://www.dfp.gov.ua - офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Anastasia Rybachok
Ivan Franko National University of L'viv

HEALTH INSURANCE IN UKRAINE: THE PROBLEMS OF FORMATION, CURRENT STATUS, PROSPECTS

These abstracts devoted to health insurance in Ukraine, where detailed list of issues considered by the formation of health insurance. Modern state of health insurance in the country. Row of directions medical insurance in Ukraine.

Іванна Рибчич
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ КИТАЮ

Великий інтерес нині представляє страховий ринок Китаю. В той час, коли деякі компанії розглядали західний напрямок розвитку бізнесу, як можливість виходу на глобальний ринок страхування та перестрахування, Ллойдс спрямував свої ключові зусилля на розвиток діяльності на Сході, заснувавши з метою пропагування більшого розуміння своєї діяльності на локальних страхових ринках в 2000 році представництво в Пекіні.

На кінець XX ст. на ньому функціонувало 28 стахових компаній, а в 2000 р. сума зібраних страхових премій становила 19 млрд дол. США. У 2001 р. на ринку діяло 39 страховиків. Всього на даний момент в Китайській народній республіці зареєстровано 150 страхових компаній. У них трудиться за даними статистики 35 мільйонів чоловік - звичайно, в масштабах багатомільярдного населення Китаю це не так масштабно, але все-таки [2].

У 2008-му році, наприклад, темп зростання страхового ринку склав в грошах вийшло, що 978 млн юанів люди витратили за рік на покупку різних страховок. Найбільше витрачали на «страхування від старості» - 665 млрд юанів, на другому місці - страхування майна - 233 млрд., 139% - десь у хвості плентається ОСАГО, що стало обов'язковим видом в КНР 1 червня 2006-го року. Але, видно, автовласників в Китаї не так багато, щоб збори з цього виду перекривали все. До речі, але ж і в нашій країні зовсім не ОСАГО приносить найбільше грошей страховикам, а корпоратив - ну тобто страхування майна і відповідальності великих підприємств, які «зав'язані» на контрактах, зобов'язуючих підприємців застрахувати ризики інвесторів [1].

Китайський страховий ринок входить в число найбільших світових ринків. Річний збір страхової премії складає $ 46,9 млрд (близько 1,5% світового ринку), в тому числі по страхуванню життя 61%. Щорічний приріст страхової премії в останні роки становив більше 36%. Роль державної страхової компанії є визначальною, на її частку припадає близько 80% сукупного збору страхової премії. Проте рівень розвитку страхування в країні як і раніше невисокий - близько $ 30 в рік становить страхова премія, яка припадає на душу населення. Наведені в сукупності ці передумови дозволяють передбачати високі темпи розвитку страхування в Китаї в найближчому майбутньому [3].

Основні види страхування в Китаї затверджуються Народним банком Китаю. Нині основними видами є: майнове страхування, страхування майна іноземної сторони від усіх ризиків, страхування транспортних засобів, страхування пошти, страхування відповідальності, страхування підприємницьких ризиків, особисте страхування, страхування пенсій тощо.

Що стосовно страхового нагляду в Китаї, то у 1998 р. у Китаї створена комісія з регулювання страхової діяльності, основними завданнями якої є:

- розробка політики, норм регулювання і планів розвитку страхування;
- спостереження та управління процесами у страховому бізнесі;
- застосування санкцій за нелегальну діяльність відповідно до закону;
- захист прав та інтересів страхувальників;
- забезпечення чесної конкуренції на страховому ринку;
- створення системи виявлення і попередження ризиків із мметою їх зниження.

Найбільшою компанією є Народна страхова компанія Китаю, діяльність якої охоплює майже всі сектори ринку майнового страхування всередині країни і за її межами. Компанія Taycan є фінансово-страховою компанією, що була створена в 1996 р. Основна її діяльність спрямована на страхування життя. В 1999 р. китайська рейтингова компанія, провівши аудиторську перевірку, надала цій компанії рейтинг довіри АА. На території Китаю це перша страхова компанія, яка одержала такий високий рейтинг довіри.

Але не завжди все було так блакитно. Китай пам'ятає довгі червоні роки "залізної завіси", коли в країні практично не було ні приватної власності, ні страхування. Наявні державні підприємства автоматично вважалися самозастрахованними, а прості смертні були позбавлені такої розкоші, як соціальні страховки та інші поліси. Все це тривало приблизно до1976-го, а потім вже не знаю що: прогрес чи, або історія, або доля повернула-таки КНР на цивілізований, і країна разом з основами ринкової економіки увібрала в себе і страхову заразу, без якої і донині не обходиться.

Сучасний світ вже не мислимо без страхування - цієї зручної «подушки безпеки», завдяки якій в економіку можна залучити настільки необхідні для виконання оперативних завдань гроші, плюс убезпечити, завдяки страховим гарантіям, ризиковані бізнес-проекти. Інтеграція Китаю в світову економіку з кожним днем посилюється: ця країна починає вже навіть не просити, а вимагати і забирати на правах сильного скіпетр лідерства на ринку товарів, послуг і грошей. За своїми темпами розвитку КНР випереджає майже всіх - чого ж дивуватися, що і страховий ринок тут зростає відсотків на 5-10 швидше, ніж російський.

Примітки:

1.Журавин С.Г. Процесс формирования страхового рынка Китая // Страховое дело. 2004. № 12.
2.Ромашкин А., Савинский С. Страховая отрасль КНР: история, настоящее и перспективы развития // Страховое Ревю. 2005. № 1.
3.Шахов В.В. Страхування: Підручник для вузів. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 311 с.

Rybchych Ivanna
Ivan Franko National University of L'viv

THE CHINESE INSURANCE MARKET

After years of rapid growth, the Chinese insurance market has entered a transitional phase. After two decades of unprecedented expansion, Chinese insurers and regulators are now focusing on stability and improving risk management.

Although multinational insurers still face many business, regulatory, and cultural challenges in China, there are still real opportunities in this changing market. Notably, there is a burgeoning and underserved middle class that needs a wide range of coverage, from basic property and casualty to life, health, and retirement. Moreover, multinational insurers have real competitive advantages over their Chinese counterparts, particularly in business management, underwriting, product development, claims, technology, distribution and channel management, risk management, financial reporting, and customer service.

Артур Ріль
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості. Від ефективності інвестиційної політики залежить дуже багато: це позначається на стані виробництва, рівні технічного оснащення підприємств народного господарства основними фондами, можливість структурної перебудови економіки, вирішення соціальних та екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку не лише підприємств окремих галузей, а й економіки країни в цілому.

Актуальність даного питання в Україні пов'язана з тим, що держава не може досягти сталих темпів економічного зростання без належного розвитку кожної з її територій, у зв'язку з чим бюджетних коштів не вистачає для фінансування всіх потреб. Таким чином, постає необхідність пошуку альтернативних джерел фінансування, якими стають інвестиції.

Перебіг сучасних політичних процесів та практична реалізація встановлених цілей та пріоритетів поліпшення інвестиційного клімату в Україні, переважно негативно впливають на інвестиційний клімат й, зокрема, міжнародну інвестиційну привабливість України, підвищують ризики для інвесторів, зумовлюючи тим самим втрати в конкурентній боротьбі за світові інвестиційні ресурси [1].

Метою даної роботи є:

- оцінити інвестиційний клімат в Україні;
- дослідити проблеми інвестиційного розвитку в Україні;
- запропонувати шляхи вдосконалення інвестиційної системи України.

Інвестиційний клімат держави - це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів.

Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку країни. Позитивний інвестиційний клімат сприяє вирішенню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати новітні технології тощо. Отже, в даний час стабілізація інвестиційного клімату є найважливішим завданням для України.

Макроекономічні та фінансові показники інвестицій є індикаторами інвестиційного клімату. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну станом на 2011 рік (млн. дол. США) становлять 47205,7 (100%) у тому числі: Кіпр - 11619,6 або 24,6% від загального обсягу інвестицій; Німеччина - 7365,5 або 15,6 % від загального обсягу інвестицій; Нідерланди - 4779,5 або 10,1 % від загального обсягу інвестицій.

Аналізуючи статистичні дані щодо напрямів вкладання іноземних інвестицій в економіку України слід зазначити, що більша їх частка спрямовується у: промисловість (31,4 %), фінансову діяльність (32,5%).

Дана тенденція сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, оскільки інвестиції спрямовуються на оновлення основних фондів та започаткування нових технологій виробництва.

Найбільші компанії-інвестори:Mittal Steel, Siemens, Volkswagen, Deutsche Telecom, Jabil Circuit and Electronics, Sony, Coca-Cola, Carlsberg, Sun Interbrew, Kraft Foods, Nestle, Philip Morris, Raiffeisen Bank, Erste Bank, McDonalds, та ін. [2].

Отже, у цілому результати інвестиційної діяльності свідчать, що Україна залишається і досі привабливою для інвестицій, проте вона не залишилась осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій вплив на внутрішні процеси в Україні.

Серед факторів, що сприяють інвестиційній привабливості слід виділити наступні:

- вдале географічне розташування: головний суходільний шлях з Азії до Європи і навпаки, вихід до моря;
- велика кількість населення, а це дешева робоча сила;
- сприятливі природні умови, при інвестуванні в аграрний сектор можна підняти врожайність та с/г виробництво в декілька разів;
- високий рівень освіти населення, що дозволяє очікувати на швидкі результати при інвестуванні в хай-тек технології.
- наявність власних корисних копалин: поклади газу, нафти, залізної руди та кольорових металів.

Інвестиційно привабливими сферами діяльності слід назвати: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;

будівництво автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; сільське господарство; збір, очищення та розподілення води; туризм, відпочинок; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю [4].

Водночас слід назвати фактори, що стримують розвиток інвестиційної діяльності:

- високий рівень корупції у всіх гілках влади, в тому числі: Державна податкова служба, Митниця, Правоохоронні та дозвільні органи, суди.
- доволі слабка зовнішньоекономічна діяльність, негативне торгівельне сальдо країни викликає сумніви в інвесторів чи варто інвестувати в Україну взагалі.
- нестабільність політичної системи країни, яка зумовлена клановою боротьбою олігархів за вплив на стратегічні напрямки економіки та державну власність.
- низький рівень ефективності законодавчої системи.
- складність податкової системи.
- негативний міжнародний імідж, який сформувався після масових провальних інвестиційних проектів [3].

Серед основних напрямів покращення інвестиційної діяльності слід зазначити:

- досягнення національної згоди між різними рівнями управління владними структурами, соціальними групами, політичними партіями і суспільними організаціями.
- удосконалення правової і нормативної бази держави, націленої на створення і функціонування стабільної економіки.
- проведення політики, направленої на стійке зниження інфляції і інфляційних очікувань
- врегулювання проблеми державного боргу.
- створення простої і зрозумілої системи оподаткування, яка задовольняла б платників податків і дозволяла б дотримати державні інтереси.
- припинення практики хаотичного внесення поправок в податкове законодавство.

- необхідності надання податкових пільг вітчизняним і іноземним інвесторам, банкам, що йдуть на довгострокові інвестиції з тим, щоб повністю компенсувати їм збитки від сповільненого обороту капіталу в порівнянні з іншими напрямами їх діяльності.
- Подолання корупції, шляхом обмеження можливостей втручання урядовців в господарські процеси, скорочення сфер адміністрування і регулювання.
- Розвиток «здорової» конкуренції. Спрощення процедури організації бізнесу.
- Реклама України на зовнішньому ринку.

Отже, інвестиційний клімат в Україні не досить сприятливий, проте перспективи на його покращення є, та вони залежать не тільки від дій влади, але й від наполегливості потенційних інвесторів у справлянні впливу на владу. Разом з тим, як показує наведений вище огляд, швидко змінити ситуацію практично неможливо. Потрібно знаходити баланс потреб та можливостей між державою, бізнесом та суспільством

Примітки:

1.Інвестаційна привабливість економіки України \ Потельнюхов Р. \\ Інвестиції: практика і досвід – 2009 №21 – с.24-28
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/1171.html
3. Офіційний сайт Електронної бібліотеки «ELISE» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elise.com.ua/content/24-shlyahi-pokraschennya-investitsijnogo-klimatu-v-ukrayini
4. Матвієнко П.В. Покращення інвестиційного клімату - пріоритетне завдання державного управління // Інвестиції: практика та досвід 2007. - №1. - С. 10

Artur Ril
Ivan Franko National University of L'viv

INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Providing a favorable investment climate in Ukraine continues to be of strategic importance, of the efficiency of investment policy depends very much, it affectsproduction level of technical equipment of enterprises of the economy fixed capital, the possibility of restructuring the economy, solving socialism lnyh andenvironmental problems. Investment is the basis for the development of not onlycompanies in some industries, but also the economy as a whole.

Зоряна Романчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

У статті систематизовано та проаналізовано нормативно-правові підходи та наукові підходи до визначення рівня інвестиційної безпеки за допомогою індикаторів оцінки інвестиційної безпеки

Ключові слова: індикатор, інвестиційна безпека, держава, валовий внутрішній продукт.

Актуальність теми. Інвестиційна політика, що сприяє приливу капіталу в розвиток економіки, є невід'ємним компонентом стійкого зростання будь-якої цивілізовано функціонуючої економічної системи. Виявлення, ідентифікація та вимір факторів ризику, небезпек і загроз є одним з найважливіших завдань забезпечення економічної та інвестиційної безпеки. За цих обставин можна вважати, що обрана тема є досить актуальною і заслуговує детального розгляду та аналізу.

Вступ. Визначення інвестиційної безпеки держави та формування комплексу заходів щодо її зміцнення потребує точної оцінки її стану з можливістю прогнозування її у майбутньому.

Дослідженням питань оцінки інвестиційної безпеки держави через систему індикаторів оцінки займались наступні науковці: З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк, С.В. Воробйова, В. І. Кириленко, Т.П. Крупельницька, А.І. Сухорукова та інші. Проте, викладені ними результати досліджень є недостатніми і потребують подальших досліджень, удосконалення та наукових розробок.

Метою статті виступає аналіз та систематизація індикаторів оцінки інвестиційної безпеки країни.

Відповідно до вказаної мети в роботі поставлені та вирішувалися такі завдання:

- дослідити основні підходи до оцінки інвестиційної безпеки держави;
- навести індикатори фінансової безпеки інвестиційної діяльності.

На жаль, серед науковців теоретиків та практиків не напрацьовано єдиного методологічного підходу до оцінки інвестиційної безпеки держави, що зумовлює комплекс проблем, пов'язаних із її корегуванням.

У методичних рекомендаціях щодо оцінки рівня економічної безпеки А.І. Сухорукова, С.В. Воробйова, Т.П. Крупельницької пропонується єдиний індикатор інвестиційної безпеки – відношення загального обсягу реальних інвестицій у економіку країни до ВВП. Враховуючи світовий досвід, автори за порогове значення цього індикатора беруть 19-25 %. Максимальне порогове значення індикатора відповідає етапу, коли економіка перебуває на стадії реформування та потребує значних інвестицій. Коли економіка перебуває на етапі стабільного розвитку, порогове значення індикатора може бути меншим [3, с.119].

Кириленко В.І. пропонує низку індикаторів інвестиційної безпеки, які можна включити у наступні блоки:

1.загальноекономічна сфера (блок державних фінансів; блок оцінки банківської діяльності; блок грошово-кредитної системи; інвестиційний блок; блок науки й інновацій);

2.сфера реальних галузей економіки (промисловість: електро- енергетичний блок, блок кольорової металургії, машинобудівний блок, блок харчової промисловості, блок деревообробної промисловості, блок хімічної і нафтохімічної промисловості; сільськогосподарський блок; транспортний блок; будівництво; торгівля і громадське харчування) [1, с.45].

До індикаторів інвестиційної сфери належать наступні [5, с.49]:

- обсяг капітальних вкладань вітчизняних підприємств усіх форм власності;
- розмір іноземних інвестицій в акції вітчизняних підприємств;
- розмір іноземних кредитів в інвестиції.

З метою визначення рівня економічної безпеки України як головної складової національної безпеки держави і визначає перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи обрахування інтегрального індексу економічної безпеки розроблена Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, що затверджена наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 р. № 60 [2].

Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовується Міністерством економіки України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності. Інші органи виконавчої влади, наукові інститути та інші установи в межах своєї компетенції можуть використовувати цю методику та визначати рівень складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері [2].

Відповідно до даної методики виділено наступні індикатори (див. табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори та порогові значення індикаторів стануінвестиційної безпеки України [2]

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
1	Ступінь зносу основних засобів, %	не більше 35
2	Відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, %	не менше 6
3	Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, %	не менше 25
4	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	5 - 10
5	Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %	20-30

Заслуговують на увагу методичні рекомендації, підготовлені відділом економічної безпеки Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України (НІПМБ РНБОУ), які використовують для визначення показників економічної безпеки України [4, с.5]. Згідно з цими рекомендаціями, інвестиційну безпеку визначають таким чином:

1) інвестиції поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх інвестицій слід відносити реальні інвестиції, які в Українській статистиці відображаються як капітальні вкладення (в подальшому – CI). До зовнішніх – прямі іноземні інвестиції (FDI). Таким чином, реальні інвестиції можна відобразити формулою 1.7 [4, с.6]:

$$I = CI + FDI \quad (1)$$

де I – загальний обсяг реальних інвестицій в економіку країни;

2) визначення індикатора інвестиційної безпеки здійснюється завдяки досвіду інвестиційного забезпечення економіки [4, с.6].

$$L_{IS} = FI / GDP * 100 > 19\text{-}25\ \% \quad (2)$$

де Lis – рівень інвестиційної безпеки у відсотках, I – загальний обсяг реальних інвестицій в економіку країни за період, який розглядається в грошовому вимірі.

Величина Lis повинна утримуватися на рівні 19–25%, що є пороговим значенням інвестиційної безпеки.

Також індикатор інвестиційної безпеки можна обчислити як відношення притоку річних прямих іноземних інвестицій до кількості мешканців країни. Його порогове значення повинно бути на рівні не менше 500 долл. США на одну особу [4, с.6].

$$L_{IS} = FI / K_p * 100 > 500\ \$ \quad (3)$$

Отже, для забезпечення інвестиційної безпеки обсяг іноземних інвестицій на одну особу має становити не менше 500 долл. США.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу виділити різні методики визначення рівня інвестиційної безпеки за допомогою індикаторів оцінки інвестиційної безпеки, зокрема:

1) А.І. Сухоруков, С.В. Воробйов, Т.П. Крупельницька пропонують єдиний індикатор інвестиційної безпеки – відношення загального обсягу реальних інвестицій у економіку країни до ВВП.

2) Кириленко В.І. пропонує низку індикаторів інвестиційної безпеки, які можна включити в такі блоки, як блок державних фінансів, блок оцінки банківської діяльності, блок грошово-кредитної системи, інвестиційний блок, блок науки й інновацій, машинобудівний та енергетичний блоки, а також сільськогосподарський і транспортний блоки та ін.

3) Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, що затверджена наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 р. № 60 виділяє наступні індикатори: ступінь зносу основних засобів, відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій.

4) Згідно з рекомендаціями НІПМБ РНБОУ інвестиційну безпеку визначають таким чином: інвестиції поділяються на внутрішні та зовнішні, а визначення індикатора інвестиційної безпеки здійснюється завдяки досвіду інвестиційного забезпечення економіки.

Узагальнивши отримані дані, варто зазначити, що індикатори, визначені Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України, що затверджена наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 р. № 60 не в повній мірі відображають стан інвестиційної безпеки країни. Для ефективної оцінки інвестиційної безпеки варто також долучити індикатори оцінки інвестиційної безпеки підготовлені відділом економічної безпеки Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України.

Примітки:

1. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки:Монографія. / В.І. Кириленко – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
2. «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 2 березня 2007 року N 60 // www.rada.gov.ua.
3. Сухоруков А.І. Принципи інвестиційної політики в Україні / Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки: Зб.наук.пр. / НАН України. Об'єдн. ін-т економіки / Ред. кол. Сухоруков А.І. (відп.ред.) та ін. – К., 2004. – 234 с.
4. Терещенко М. А. Державне регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні / М. А. Терещенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №11. – С. 5-6.
5. Федоренко В. Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні.: — К.: Науковий Світ, 2010.– 135 с.

Zoryana Romanchuk
Ivan Franko National University of L'viv

SYSTEM OF INDICATORS OF ESTIMATION OF INVESTMENT SAFETY OF COUNTRY

In this article the normatively-legal going and scientific approaches is systematized and analysed near determination of investment strength security by means of indicators of estimation of investment safety.

Микола Романяк
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РЕГІОНІ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВЩИНИ)

Кількісне оцінювання потенційних вигід та ризиків інвестування в економіку території зазвичай є трудомістким процесом із непевними результатами. Річ у тім, що для цілісного бачення перспектив реалізації інвестиційного проекту в регіоні слід оперувати максимально повною інформацією про уже реалізовані іншими економічними суб'єктами інвестиційні програми, в тому числі про сподівані та реально досягнуті обсяги доходів, тривалість реалізації проектів та інше. Однак, саме ця інформація якраз і не представлена у типових формах звітності підприємств. Тож інвесторові доводиться нести додаткові витрати на пошук необхідної інформації або ж обмежуватися наближеними оцінками на підставі загальнодоступних джерел статистичних даних.

Найбільш загально під ефективністю розуміють відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його одержання. Наприклад, у інвестиційному аналізі ефективність розміщення капіталу оцінюють з допомогою показника рентабельності, котрий розраховується як відношення чистого операційного прибутку до середнього за період власного і залученого капіталу. Такий підхід можна поширити і на оцінювання ефективності інвестиційної діяльності в регіоні в цілому. Для цього корисним ефектом вважатимемо результат від операційної діяльності суб'єктів господарювання в розрізі видів економічної діяльності, а витратами – інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності.

Розрахунки, здійснені із використанням статистичної інформації про інвестиційну активність на Львівщині у 2005-2010 рр. [1,2], дозволять зробити деякі висновки. Середня ефективність інвестицій в основний капітал у Львівській області у 2010 році становила 23,88%. Хоча цей показник і менший ніж у 2005 році (28,46%), проте він значно зріс порівняно із позначеними гострою фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр. і навіть дещо вищий за рівень докризового 2007 року.

Найпривабливішим для інвестора видом економічної діяльності, як випливає із отриманих результатів, можна вважати рибальство і рибництво. У цій сфері діяльності на кожні 100 грн. інвестовані в основний капітал вкладник отримує 405,5 грн. Значно вищий за середній рівень ефективності інвестицій спостерігається також в таких видах діяльності як сільське, лісове господарство та мисливство (107,43%), а також торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (91,35%). Непривабливими чи взагалі збитковими можна кваліфікувати такі напрями інвестування як діяльність готелів та ресторанів (-38,75%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (-11,39%), а також надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту (-7,55%). Треба зазначити, що такі висновки є дещо умовними, оскільки випливають із припущення, що поточні фінансові результати господарювання не залежать від інвестиційної активності у попередніх періодах, тобто визначаються лише поточними вкладеннями капіталу. Очевидно, що для видів економічної діяльності, де позитивний фінансовий ефект істотно віддалений в часі від моменту інвестування, воно малореалістичне.

Для оцінки інвестиційних ризиків на рівні регіону найчастіше використовують коефіцієнт варіації сподіваних прибутків від реалізації проектів. При цьому приймається, що більший коефіцієнт варіації прибутку відповідає вищому ризику недоотримання чи втрати цього прибутку, а то й взагалі понесення збитків. Інвестування вважається прийнятним, якщо коефіцієнт варіації, тобто можливі відхилення від запланованої віддачі від інвестицій у певний вид діяльності (і в більший, і в менший вид бік), становлять менше 10%. Як і в аналізованому вище випадку, використання коефіцієнта варіації для визначення ризику інвестування в той чи інший вид діяльності економіки області забезпечує досить умовні висновки, адже на результати діяльності суб'єктів господарювання в кожній сфері економіки впливає чимало чинників, охопити і передбачити які повною мірою – досить складно.

Розрахунки здійснені для окресленого вище проміжку часу, засвідчили, що у Львівській області за останні шість років немає жодного стабільного для інвестування виду діяльності (табл.1).

Таблиця 1

Вид економічної діяльності	Середній за період рівень ефективності інвестицій, %	Середнє квадратичне відхилення, %	Коефіцієнт варіації, %
Усього	19,44	7,72	39,72
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	65,47	46,58	71,14
Рибальство, рибництво	130,00	122,03	93,87
Промисловість	27,73	5,76	20,78
Будівництво	39,06	53,44	136,83
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	39,05	24,58	62,96
Діяльність готелів і ресторанів	-35,03	13,64	-38,92
Діяльність транспорту та зв'язку	18,30	12,29	67,16
Фінансова діяльність	19,03	10,58	55,59
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-9,96	19,15	-192,23
Освіта	2,29	0,66	28,76
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	23,09	11,72	50,74
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1,34	18,83	1406,28

Порівняно стабільними щодо інших видів діяльності можна вважати промисловість та освіту, для яких коефіцієнт варіації відповідно становив 20,78% та 28,76%. Проте сфера освіти, попри досить стабільні доходи від інвестицій, не є привабливою для інвесторів через низький рівень ефективності і відповідно тривалий період окупності. Найбезпечнішим та найкращим за аналізованими параметрами вибором для інвестора залишається промисловість. Інвестиції в основний капітал у цьому виді діяльності виправдовують себе досить швидко – в середньому це 4 роки.

Як можна судити із здійсненого дослідження, аналіз даних регіональної статистики, хоча й не гарантує однозначних висновків, усе ж дозволяє інвесторові окреслити перспективи вкладення капіталу у економіку різних територій та обрати стратегію просторової диверсифікації власного інвестиційного портфеля.

Примітки:

1. Капітальні інвестиції у Львівській області. Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011. С. 21-22;
2. Фінанси Львівщини. Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011. С. 56.

Mykola Romanyak
Ivan Franko National University of L'viv

STATISTICAL ASPECTS OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS AND RISK OF INVESTMENT IN THE REGION (FOR EXAMPLE, L'VIV)

In the theses of the report expose features of the statistical evaluation of the effectiveness and risk of investing in the region's economy. In the example of L'viv region singled out typical problems of application of statistical methods to analyze the prospects for investment projects in the region.

Наталія Рошко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Аналіз і управління дебіторською заборгованістю має дуже велике значення для підприємства, що функціонує в умовах ринку. Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства.

Актуальною є проблема зростання дебіторської заборгованості на підприємствах, що потребує від управлінців певних навичок щодо аналізу, контролю та управління цим видом активів. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві в першу чергу пов'язано з оптимізацією її розміру та забезпеченням умов вчасного її повернення.

Метою дослідження є виявлення проблем, пов'язаних з аналізом розрахунків з дебіторами, і складання практичних рекомендацій щодо вдосконалення існуючих методик аналізу та управління дебіторською заборгованістю.

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [3].

Проведення аналізу дебіторської заборгованості дає змогу визначити: склад та структуру дебіторської заборгованості; питому вагу дебіторської заборгованості в сумі поточних активів; стан та динаміку дебіторської заборгованості; показники якості та ліквідності цієї заборгованості; вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства; пошук шляхів прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

Аналіз дебіторської заборгованості треба починати з вивчення даних балансу, за якими визначають ступінь збільшення або зменшення їх протягом звітного періоду. Також вивчають, які зміни відбулися у питомій вазі дебіторської заборгованості щодо загальної суми поточних активів [1, С.125].

Якість, ліквідність і оборотність дебіторської заборгованості характеризується даними про розподіл дебіторської заборгованості за термінами її виникнення такими показниками як: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості.

Розподіл дебіторської заборгованості за термінами її виникнення необхідно проводити з метою оперативного управління заборгованістю і запобігання прострочення терміну позовної давності з усіма його негативними наслідками. Для цього необхідно вести облік дебіторської заборгованості за термінами її виникнення. Варто зазначити, що особливу увагу звертають на динаміку дебіторської заборгованості, тобто встановлюють, чи є ця заборгованість нормальною чи протермінованою [2, С. 24-25].

З метою більш повного аналізу інформації про стан і реальну вартість дебіторської заборгованості доцільно його поглибити за рахунок аналізу структури дебіторської заборгованості за даними аналітичного обліку. Формування подібної деталізації інформації можливе на основі складання відомості обліку розрахунків з покупцями і замовниками або на основі аналітичної таблиці 1.

Таблиця 1

Покупець (замовник)	Дата утворення	Терміни розрахунку згідно з договором	Непрострочена	Заборгованість на початок		Відвантажено		Фактично оплачено		Заборгованість на кінець	
				Прострочена	Дата	Сума	У т. ч. ПДВ	Дата	Сума	Непрострочена	Прострочена
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Для контролю та аналізу простроченої дебіторської заборгованості на основі такої аналітичної таблиці складається аналітична таблиця 2 в розрізі термінів прострочки платежів.

Таблиця 2

Статті (види) дебіторської заборгованості	Станом на дату аналізу, всього	У тому числі за часом виникнення (міс.)							Примітка (заходи по інкасації боргів)
		До 1	1-3	3-6	6-12	12-36	Понад 36	В.т.ч. безнадійна	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

У процесі такого аналізу розраховується частка простроченої, сумнівної для повернення і безнадійної дебіторської заборгованості. На основі таких аналітичних таблиць також може бути розрахований резерв сумнівних боргів, який, на жаль, більшістю підприємств не формується. Це заважає отримати зовнішнім аналітикам об'єктивну інформацію про стан дебіторської заборгованості та її реальну вартість на основі даних фінансової звітності.

Зміст та основна мета управління дебіторською заборгованістю – максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості. Важливим моментом в управлінні дебіторською заборгованістю є підвищення її якості, чого можна досягти шляхом всебічного оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, диверсифікації клієнтури; визначення максимальної суми боргу загалом та на одного клієнта (лімітування дебіторської заборгованості); використання різних форм забезпечення повернення боргу.

Отже, правильно організований облік, планування, організація та контроль роботи з дебіторами, а також проведений аналіз дебіторської заборгованості повинен оптимізувати її розмір. А для цього необхідно: збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями; визначати ступінь ризику несплати рахунків покупцями; проводити порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості; своєчасно визначати сумнівну заборгованість та розраховувати резерв сумнівних боргів; вести аналітичний облік за кожним видом дебіторської заборгованості в розроблених відомостях аналітичного обліку; вести претензійну роботу, співпрацюючи з юридичною службою; регулювати платіжну дисципліну замовників-дебіторів.

Примітки:

1. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності: Навчальний посібник. – 2-ге вид., К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.;
2. Кисельова О. Порядок врегулювання сумнівної, безнадійної заборгованості/ Бухгалтерський облік та аудит. – 2003. – №4. – с. 24-29;
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість» затв. наказом МФУ від 08.10.99 р. № 237;
4. Фінансовий менеджмент Г. Г. Кірейцев – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.

Natalia Roshko
Ivan Franko National University of L'viv

THE FEATURES OF ACCOUNTS RECEIVABLE ANALYSIS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Analysis and receivables management is very important for companies operating in market conditions. The problem is the growth of receivables in the business, which requires certain skills of managers to analyze, control and management of this type of asset. You must keep records of accounts receivable in terms of its occurrence. An important aspect in the management of accounts receivable is to improve its quality. Thus, properly organized accounting, planning, organization and control of receivable and analysis of receivables should reduce its size.

Марія Рубаха
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЄВРООБЛІГАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР НА МІЖНАРОДНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Основним інструментом залучення боргового фінансування на міжнародному фондовому ринку є єврооблігаційні позики. Єврооблігації – це боргові цінні папери, емітовані на міжнародному фондовому ринку та деноміновані у валюті, відмінній від національної грошової одиниці країни-емітента. Перевагою єврооблігацій для емітента є їх розміщення одночасно на кількох ринках, що розширює коло потенційних інвесторів суб'єкта господарювання і, відповідно, знижує плату за акумульовані фінансові ресурси.

Основною метою корпоративних емітентів, що виходять на ринок єврооблігаційних позик є, перш за все, диверсифікація джерел залучення фінансових ресурсів та хеджування валютних ризиків. Зауважимо, що використання єврооблігаційного ринку дозволяє підприємницьким структурам не лише залучити значні обсяги «довших» та дешевших, порівняно із мобілізованими на внутрішньому фінансовому ринку, ресурсів, а й отримати додаткові вигоди від конвертації валютних надходжень в інші валюти у випадку сприятливого коливання обмінних курсів.

Як правило, перед емісією єврооблігацій попередньо визначається перелік подій, за умови настання яких інвестори мають право вимагати погашення зобов'язань до настання встановленого умовами проспекту емісії терміну розрахунку за цими цінними паперами. Такими подіями, наприклад, може бути реалізація емітентом значного обсягу активів, що перебувають у його власності, надання гарантій та поручительств фінансово-кредитним установам за кредитними договорами третіх осіб на великі, порівняно із розміром статутного капіталу емітента, суми коштів.

Варто зазначити, що для виходу на єврооблігаційний ринок емітенту необхідно мати високий рейтинг, присвоєний одним із авторитетних світових рейтингових агентств (компанії Moody's Investors Service, Standard and Poor's Corporation, Fitch-iBCA). Високий рейтинг корпорації є не обов'язковим при розміщенні єврооблігацій, проте його наявність передбачає можливість здійснити емісію на більш вигідних для позичальника умовах. Крім того, без одержання рейтингу професійні учасники не обслуговуватимуть розміщення, і тільки у порядку винятку кредитори інвестуватимуть фінансові ресурси в облігації без присвоєного рейтингу. Зазначимо, що рейтинг корпоративних єврооблігацій не може бути вищим за суверенний рейтинг країни емітента, винятком є лише випуск цінних паперів за умов гарантування погашення зобов'язання за єврооблігаціями великими фінансово-кредитними компаніями, у цьому випадку передбачається постійний моніторинг фінансового стану емітента та його періодична контрольна оцінка обраним рейтинговим агентством.

Як доводить практика, єврооблігації в основному перебувають в обігу на позабіржовому ринку, емісія не підлягає державному регулюванню, хоча формально умовами випуску часто передбачено їх реєстрацію однією із європейських фондових бірж. Позабіржова торгівля дозволяє розширити коло інвесторів, адже залучає тих суб'єктів інвестиційного процесу, для яких існують законодавчі обмеження щодо інвестування в єврооблігації компаній, котрі не пройшли процедуру лістингу, такі обмеження накладені в багатьох європейських країнах для інвестиційної діяльності страхових компаній та пенсійних фондів [1; с. 368].

Звернемо увагу на те, що відповідно до ст. 37 Закону «Про цінні папери та фондовий ринок», українські емітенти можуть розміщувати цінні папери за межами України виключно на підставі дозволу ДКЦПФР, який видається за умови

проведення державної реєстрації випуску цінних паперів, допущення цінних паперів попередніх емісій суб'єкта господарювання до біржових торгів на одній з українських фондових бірж (про що подається відповідна довідка до ДКЦПФР) та відповідності кількості цінних паперів, які розміщуються за межами України, нормативу, встановленому регулятором вітчизняного ринку цінних паперів (остання вимога стосується лише емісії акцій – частина акцій, яку емітент має намір розмістити на зовнішньому фінансовому ринку не може перевищувати 30% від загального обсягу емітованих цим суб'єктом господарювання акцій) [2].

Аналіз Рішення ДКЦПФР «Про затвердження Положення про порядок надання дозволу на обіг акцій або облігацій підприємств українських емітентів за межами України» від 17.10.97 N 36 (із змінами) дає підстави стверджувати, що даний нормативно-правовий документ створює додаткові перешкоди для виходу вітчизняних корпорацій на зовнішній фінансовий ринок [3].

Основними бар'єрами у залученні фінансових ресурсів на міжнародному фінансовому ринку є:

1. Дозвіл ДКЦПФР надається на обіг цінних паперів українського підприємства лише за умови, якщо весь обсяг цінних паперів додаткової емісії розміщується за межами України.

2. Емітент не може розміщувати за межами України цінні папери першої емісії, крім того повинен мати лістинг за попередніми випусками цінних паперів на фондовій біржі України. Компанії, статутний фонд яких є меншим за 5 млн.грн., не мають права розміщувати емісію за межами України, при цьому сума емісії цінних паперів на зовнішньому фінансовому не може перевищувати суму 25 % статутного капіталу підприємства.

3. Емітент не має права розміщувати цінні папери за межами України за ціною, нижче тієї, що склалася на фондовій біржі на території України або на торговельно-інформаційній системі, та за ціною, нижчою за номінальну.

4. Забороняється до кінця розміщення цінних паперів за межами України та отримання емітентом коштів випуск будь-яких похідних цінних паперів на цінні папери, які розміщуються за межами України.

5. емітент повинен дотримуватись вимог валютного законодавства України.

Крім того, до 1 липня року, наступного за звітним, емітент зобов'язаний направити до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку довідку про суму нарахованих та перерахованих дивідендів (процентів за облігаціями) іноземним інвесторам у гривнях та національній валюті країни, де розміщувалися цінні папери.

Пряма емісія єврооблігацій емітентом-позичальником найбільш ефективно забезпечує створення позитивного іміджу емітента на міжнародному ринку капіталу – внаслідок формування публічної кредитної історії, емітент єврооблігацій в майбутньому отримує доступ до залучення значних обсягів фінансових ресурсів на більш вигідних умовах.

Емісія єврооблігацій фактично може бути першим кроком компанії до IPO на зовнішньому ринку капіталу в майбутньому. Використання цих інструментів мобілізації боргового капіталу є найбільш оптимальним в умовах дефіциту валютних коштів для підприємства і часових обмеженнях в акумуляції фінансових ресурсів, а також дозволяє попередньо створити кредитну історію і зробити бренд компанії-позичальника більш відомим серед іноземних інвесторів.

Примітки:

1. Енциклопедичний довідник з інвестування / за ред. В. Фещенка. – К. : Українське агентство фінансового розвиток, 2009. – 594 с.
2. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок": за станом на 30 лист. 2010 р. /Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi? nreg=348015.
3. Рішення ДКЦПФР Про затвердження Положення про порядок надання дозволу на обіг акцій або облігацій підприємств українських емітентів за межами України від 17.10.97 р., № 36. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.uazakon.com.ua.

Mariya Rubakha
Ivan Franko National University of L'viv

EUROBOND LOANS AS INSTRUMENT OF MOBILIZATION OF PROMISSORY FINANCING BY
domestic enterprises at the international capital market

Analyzed the possibility of entering the domestic enterprises of the global debt capital markets by issue Eurobonds. Specific features of issue the of credit notes and participate in loan notes, the advantages and disadvantages of their use by business entities to mobilize financial capital abroad.

Юрій Рудий
Львівський національний університет імені Івана Франка

ШИФРУВАННЯ І ПЕРЕДАЧА ТЕЛЕМЕТРИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ НЕЗАХИЩЕНИМИ КАНАЛАМИ

Дуже часто доводиться передавати різну телеметричну інформацію. Від відправника даних до отримувача інформацію потрібно доставити не пошкоджену, не розголошену і не скомпрометовану. Адже на підставі переданих даних можуть бути прийняті незворотні дії.

У випадку пожежної сигналізації, наприклад, запуск системи пожежогасіння.

Даними можуть бути: температура у кімнаті, технічних приміщення; дані із котлів і систем кондиціювання; покази лічильників електроенергії, гарячої і холодної води, газового лічильника; напруга електромережі, поточне енергоспоживання, тиск води.

У даному прикладі розглянемо передачу інформації із метеостанції на веб сервер по незахищеним каналам з використанням симетричного шифру Вернама.

На вході ми маємо текстову строку із телеметрією, наприклад:

T=10.18&T2=30.5&V=220.0

При входженні у процедуру шифрування ми визначаємо довжину вхідних даних (dl, в нащому випадку 31).

Також підраховуємо контрольну суму повідомлення, наприклад 8 знаків із 16 позиції з md5 алгоритму (59f14728) і дописуємо його до строки, підлягаючої шифруванню. В майбутньому це дасть змогу перевірити правильність декодування строки.

Відкриваємо файл із шифроблокнотом на режим читання і запису. Зчитуємо із файлу позиції значення вказівника (ss). Читаємо із файлу шифроблокноту дані із позиції ss+1. Побайтно ми додаємо числове представлення ACIII символів із поточної позиції вхідної строки і строки з шифроблокноту. У разі перевищення суми числа 255, від суми віднімаємо 255. Отриману цифру перетворюємо у 16 систему числення.

На виході ми отримуємо строку довжиною dl*2. Записуємо у файл вказівника поточну позицію, і занулюємо із файлу шифроблокноту ділянку із зчитаним ключем. На виході функції склеюємо шифровану строку із поточною позицією і отримуємо:

fd7a027c6b5d95eebd52e0738742887952607965 25ccdd2cc0cc8024d8438a:3162

Не маючи файлу шифроблокноту ні на яких потужностях неможливо розшифрувати закодований вміст, оскільки Шифр Вернама є єдиною системою шифрування, для якої доведена абсолютна криптографічна стійкість.

Далі переходимо до транспортного рівня передачі:

Щоб переконатися, що шифрограма прийшла від ініціатора, ми маємо транспортний ключ ТК із допомогою функції хешування у яку включаємо назву відправника, шифрограму, часову мітку. В даному вападку для зменшення довжини повідомлення обрізаємо генерований хеш функції md5 до 16 символів. Отриманий запит можемо відправити на сервер оброблення інформації з допомогою GET чи POST запиту.

SO=KZS1&DE=fd7a027c6b5d95eebd52e0738742887952607965 25ccdd2cc0cc8024d8438a:3162&TS=1331554549&SM=b192 41b2d33c5130

,де SO- відправник, DE - шифрограма, TS - часова мітка,

SM - підпис запиту, наприклад *substr(md5($SO.$DE.$TS),8,16)*

Декодування отриманої шифрограми

Вигонуємо функцію генерування хешу і звіряємо із отриманою.

У разі співпадіння хешу передаємо процедурі дешифрування яка виконує зворотні дії.

По співпадінні контрольної суми можна судити про правильність дешифрування.

У кожного відправника і отримувача є: файл гами, транспортний ключ, вказівник позиції. У разі перехоплення шифрограми і подальшому дублювання повідомлення, отримавач відкине пакет даних або по даті відправлення (якщо часова мітка у запиті виходить за певний допуск, наприклад 3 секунди) або по вказівнику позиції (якщо отримувач прийме наступне повідомлення вказівник зміститься).

У разі спроби фізичного доступу до пристрою відправника має бути поставлена умова знищення файлу гами і транспортного ключа для недопущення підміни даних зловмисником.

Усі операції по шифрування можна без проблем реалізувати навіть на 8 бітних контролерах без підключення бібліотек шифрування. Тестовий зразок містить у собі мікропроцесор AtMega8, годинник реального часу DS1307, карту памяті SD розміром 2 гб, драйвер локальної мережі ENC28J60. Обробленням вхідної інформації від клієнтів займається PHP скрипт. Адреса сайту із реалізацією викладених методів: http://meteo.prs.net.ua/.

При відправленням 100 байт інформації щохвилини, ми отримаємо за рік 52 560 000 байт даних, що при розмірі файлу шифроблокноту 2 гб нам вистарчить на 38 років.

Процес створення файлу шифроблокноту можна доручити апаратним генераторам випадкових чисел, наприклад QUANTIS або "Гряда-3".

Отже, використання такого методу передачі даних ефективне і забезпечує надійних захист переданих даних на канальному рівні. Єдиним обмеженням є генерування випадкових чисел для створення файлу шифроблокноту.

Примітки:

1. Юринець Володимир Євстахович, Юринець Ростислав Володимирович Комп'ютерні мережі. Інтернет. – Львів: Видавничий центр Львівський національний університет імені Івана Франка, 2006.
2. Шифр Вернама [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Шифр_Вернама
3. True RANDOM NUMBER Generator Exploiting QUANTUM PHYSICS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.idquantique.com/true-random-number-generator/products-overview.html

Yuriy Rudyy
Ivan Franko National University of L'viv

ENCRYPTION AND TRANSMISSION OF TELEMETRY DATA ON PUBLICK CHANNELS

Very often convey different telemetry information. From the data sender to receiver information to be delivered is not damaged, disclosed and compromised. After all, on the basis of incoming data can be taken irreversible action.

Назарій Рудий
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МЕТОДАМИ МЕРЕЖЕВОГО ПЛАНУВАННЯ

Характерними ознаками сучасного підприємницького середовища в Україні є виникнення великої кількості можливостей та перешкод у підприємницькій діяльності, що спричинені економічними, політичними та соціальними явищами. Саме тому украй необхідним є забезпечення оперативного функціонування господарюючих суб'єктів, що стає можливим завдяки створенню його конкурентоспроможної моделі бізнесу.

Бізнес-модель – це формалізований опис бізнес-процесів, що відображає реально існуючу або прогнозну діяльність підприємства. У найпростішому випадку бізнес-модель може складатися з єдиної діаграми, проте на практиці це навряд чи допустимо, оскільки бізнес-процеси, як правило, дуже складні та багатоаспектні.[1]

У певний момент будь-яка компанія зіштовхується з необхідністю вдосконалення своїх бізнес-процесів. Це може бути викликано як зовнішніми чинниками (загостренням конкуренції, зміною існуючих технологій, зростаючими вимогами клієнтів і так далі), так і внутрішніми (зміною стратегії компанії, появою нових стратегічних цілей).

За розширеним визначенням бізнес-процес – це стійка, цілеспрямована сукупність взаємозв'язаних видів діяльності (послідовність робіт), яка за певною технологією перетворить входи у виходи, що представляють цінність для споживача.[2]

Моделювання бізнес-процесів – це не тільки їх опис, але вивчення та аналіз з метою поліпшення, раціоналізації способів їх побудови, управління та прогнозування. Тобто моделювання бізнес-процесів – це відображення діяльності підприємства за допомогою процесів, як в цілому, так і окремих його частин, для того щоб надалі дані процеси можна було аналізувати та удосконалювати.[3]

В умовах нестабільної ринкової економіки побудова бізнес-моделей здійснюється в жорстких рамках: з обмеженнями як за часом, так і за вартістю. Багато методів, що застосовуються в управлінні , спрямовано лише на оптимізацію термінів виконання робіт, при цьому без явного врахування вартості робіт.

Відомі роботи, де застосовуються методи мінімізації витрат для бізнес-моделей при заданих обмеженнях на використання ресурсів. Ці методи можна розбити на дві групи. До першої групи відносять евристичні, або наближені методи, до другої – методи складання оптимальних планів, основою яких є використання лінійного програмування та методу часткового підбору [4].

Розглянемо бізнес-процеси як мережеву модель. При цьому операції інтерпретуватимемо як вузли мережі, а дугами описуватимемо технологічні взаємозв'язки між операціями. Для кожного вузла задаватимемо час виконання операції, а також необхідні фінансові ресурси.

Значення цільової функції є витратами на реалізацію бізнес-процесу.

Обмеженнями є терміни його виконання, а також вимоги про неприпустимість заборгованостей після завершення окремих періодів.

Модель має вигляд:

$$\sum_{k=1}^{K}\sum_{j=1}^{N_k} c_{kj}x_{kj} = F \longrightarrow \min, \tag{1}$$

де j – індекс варіанту виконання операцій $\left(j=\overline{1,n}\right)$; k – номер періоду виконання операцій $\left(k=\overline{1,K}\right)$; N_k – кількість варіантів виконання операцій в періоді, $k=\overline{1,K}$; x_{kj} – булева змінна, рівна одиниці, якщо здійснюється j-й варіант виконання бізнес-процесу в k-тому періоді, і рівна нулю, якщо j-й варіант виконання бізнес-процесу на k-тому періоді не здійснюється; c_{kj} – вартість виконання операцій j -го варіанту мережевої моделі в k- тому періоді (може складатися з вартостей декількох операцій).

$$c_{kj} = \sum_{i=1}^{n_j} c_{ki^j}, \quad k=\overline{1,K}, \quad j=\overline{1,n}, \tag{2}$$

$$T_{np} \le T^{\text{задане}}, \quad T_{np} = \phi(x_{kj}), \tag{3}$$

$$R_{k-1} + S_k - \sum_{j=1}^{N_k} c_{kj}x_{kj} \ge 0, \quad k=\overline{1,K}, \tag{4}$$

$$\sum_{j=1}^{N_k} x_{kj} = 1, \quad k=\overline{1,K}, \tag{5}$$

$$x_{kj}(1-x_{kj}) = 0, \quad k=\overline{1,K}, \quad j=\overline{1,N_k}, \tag{6}$$

де n_j – кількість операцій в j-тому варіанті мережевої моделі; T_{np} – тривалість усіх операцій бізнес-процесів; $T^{\text{задане}}$ – максимально можливий час бізнес-процесу. Значення $T^{\text{задане}}$ задається замовником перед початком планування бізнес-процесу; R_{k-1} – залишок грошових коштів після виконання робіт на (k-1)-тому періоді. S_k – обсяг грошових коштів, що виділяються на k-тому періоді.

Для перевірки умови (3) розраховується тривалість критичного шляху в мережевій моделі

$$G = \{B, w, \tau, C\}, \tag{7}$$

де G – мережева модель бізнес-процесів; B – множина вузлів мережі; w – множина спрямованих дуг, τ – множина термінів виконання операцій у вузлах, C – множина вартостей виконання операцій мережі.

Обмеження (4) передбачає, що при здійсненні бізнес-процесу не повинно бути фінансових заборгованостей. Рівність (5) характеризує обмеження, що на кожному періоді k можна починати реалізацію лише одного варіанту. Обмеження (6) вказує, що змінна x_{kj} є булевою.

Запропонована модель є динамічною з булевими змінними, з аналітичною цільовою функцією та з алгоритмічними і аналітичними обмеженнями.

Моделювання бізнес-процесів є інструментом для виявлення поточних проблем в компанії,розуміння того, як працює підприємство в цілому, як воно взаємодіє із замовниками і постачальниками, як організована діяльність на кожному окремо узятому робочому місці. Також дозволяє дати вартісну оцінку кожному процесу в компанії окремо, і всім бізнес-процесам разом, передбачати і мінімізувати ризики.

Примітки:

1. Hans-Erik Eriksson, Magnus Penker. Business Modeling With Uml: Business Patterns at Work. – Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2000. -480c.
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М. РИА «Стандарты и качество», 2004 – 408 с.
3. А. Г. Зуева, Б. В. Носков, Е. В. Сидоренко, Е. И. Всяких, С. П. Киселев. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов. – М.: ДМК Пресс; М.: Компания АйТи, 2008. – 246 с.
4. Воропаев В.И. и др. Методические рекомендации по ресурсному анализу календарных планов на основе обобщенных сетевых моделей.– М.:ЦНИИЭУС, 1990. − 150 с.

Nazariy Rudyy
Ivan Franko National University of L'viv

BUSINESS PROCESS MODELING BY METHODS OF NETWORK PLANNING

It is considered problems of business process modeling by methods of network planning. Is proposed dynamic model with Boolean variables and analytical target function. This model includes algorithmic and analytical restrictions.

Іванна Рура
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Аналізуючи сучасний стан системи охорони здоров'я розуміємо, що основні принципи діяльності не відповідають сучасним економічним умовам та потребують змін. Сьогодні галузь охорони здоров'я України перебуває у перехідному періоді. Соціологічні опитування серед громадян України підтверджують давно відомі факти: медицина потребує радикальних змін. Серед основних причин, що стримують розвиток охорони здоров'я в нашій країні можемо виділити: незадовільне фінансування, корупція, тіньові відносини всередині галузі, низька заробітна плата медичних працівників, командно-адміністративна модель управління охороною здоров'я.

Економічні реалії сьогодення породжують якісно нові умови господарювання, а саме бюджетні установи сфери охорони здоров'я стають товаровиробниками. Але специфічним товаром є послуга, яка істотно відрізняється від результатів діяльності суб'єктів матеріального виробництва [3].

Для визначення собівартості медичної послуги необхідно скласти калькуляцію. Дослідження структури собівартості важливе для визначення значущості певних видів витрат. Найбільшу питому вагу у складі витрат установ охорони здоров'я займає заробітна плата медичного персоналу, а не сировина і матеріали як у собівартості продукції промислових підприємств [4].

Тому, більшість науковців вважають, що собівартість медичної послуги має визначатися на основі розподілу лише заробітної плати, оскільки валову частку в структурі витрат займають саме прямі витрати на оплату праці. Проте, розрахунок собівартості медичної послуги за таким підходом є недопустимим, оскільки ми не враховуємо безліч інших статтей витрат.

На сьогодні не існує нормативних актів, що визначають алгоритм обчислення собівартості медичної послуги. Довгий час на офіційному сайті Міністерства охорони здоров'я можна було ознайомитись з проектом наказу "Про затвердження Методики визначення вартості медичних послуг". Цей наказ визначає єдиний підхід до розрахунку вартості медичних послуг. Вартість медичних послуг, відповідно з цим проектом наказу, визначається на підставі планових витрат закладу [2].

Але 23.05.20011 року Міністерство охорони здоров'я прийняло наказ №315 "Про затвердження методики розрахунку вартості послуг з охорони здоров'я", який на сьогодні теж втратив чинність. В основу цієї Методики покладено фактичні витрати, а не планові. Використання планових витрат передбачається при неможливості обчислення фактичних [1].

Для зібрання та групування всієї необхідної інформації для проведення калькулювання доцільно скласти алгоритм проведення калькулювання вартості медичної послуги.

Початковим етапом є збір інформації щодо місця надання медичної послуги. Тобто визначення площі кабінету, де надається послуга. Ця інформація буде необхідної при розв'язанні наступних завдань алгоритму.

Наступним етапом є дослідження системи обслуговування пацієнта в конкретного лікаря. На цьому етапі економіст повинен зрозуміти специфіку роботи досліджуваного медичного працівника, зібрати інформацію щодо етапності обслуговування конкретної медичної послуги.

На третьому етапі проводиться дослідження розподілу загальноклінічних витрат. Дослідивши особливості діяльності 5-ої міської клінічної поліклініки, до структури загальновиробничих витрат можемо включити: обслуговування приміщення, витрати на послуги охорони, послуги зв'язку, витрати на канцтовари та інші малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати на маркетинг, рекламу (якщо такі мали місце в періоді), комунальні послуги, витрати на оплату праці та нарахування єдиного соціального внеску, інші витрати.

Четвертим етапом є збір інформації щодо використання медикаментів та допоміжних матеріалів необхідних для надання конкретної медичної послуги. Для проведення калькулювання необхідні дані щодо складу ті кількості основного та допоміжного матеріалу та медикаментів для надання медичної послуги (бинти, медичні рукавиці, одноразовий скальпель).

Наступний етап – це визначення необхідного обладнання для надання конкретної медичної послуги (термометр, прилад для вимірювання тиску).

На шостому етапі ми здійснюємо опрацювання зібраної інформації. На даному етапі доціль здійснити усі необхідні розрахунки для проведення калькуляції.

Сьомий етап – здійснення калькулювання медичної послуги. На цьому етапі ми безпосередньо отримуємо показник собівартості медичної послуги. Для отримання більш повної інформації про склад витрат окремої медичної послуги доцільно загальний показник собівартості розбити на кілька показників, які нарощують загальний показник собівартості.

Завершальним етапом алгоритму є аналіз отриманих результатів та підведення підсумків. Інформацію з отриманих результатів доцільно використати в процесі прийняття управлінських рішень.

Визначення собівартості медичної послуги у поліклініці є доволі громіздким процесом. Але для порівняння вартості наданої послуги сімейним лікарем та лікарем - вузьким спеціалістом є необхідним. В даному випадку, важливим також є кінцевий результат. Тобто вилікуваний пацієнт є кінцевим результатом (ціллю) надання медичної послуги, а кількість прийомів – лише проміжною складовою кінцевої послуги [5].

Отже, користуючись вище наведеними нормативними актами для обчислення собівартості медичних послуг розуміємо, що процес калькулювання є доволі складним. Оскільки у медичних закладах (наприклад, 5-а міська клінічна поліклініка м. Львова) важко визначити фактичні витрати світла, води, витрати на опалення відповідно по кожному кабінету. Оскільки приміщення не обладнане лічильниками. Тому, на нашу думку, розрахунки доцільно проводити відштовхуючись від площі поліклініки (кабінетів).

Для того, щоб перейти безпосередньо до обчислення собівартості медичної послуги необхідно зібрати та опрацювати безліч матеріалів. Слід врахувати, що якість (точність розрахунків) безпосередньо залежить від достовірності зібраної інформації. Найбільш отчну інформацію щодо надання конкретної медичної послуги може надати лише медичний персонал. Тому співпраця економістів та медичного персоналу при проведенні калькулювання є необхідною.

Примітки:

1. Про затвердження Методики розрахунку вартості послуг з охорони здоров'я [Електронний ресурс]: наказ Міністерства охорони здоров'я №315 від 23.05.2011 року. – Режим доступу: http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodiki-rozrahunku-vartosti-poslug-z-oho-doc59825.html
2. Про затвердження Методики визначення вартості медичних послуг [Електронний ресурс]: Проект наказу Міністерства охорони здоров'я України. – Режим доступу: http://www.apteka.ua/article/36442

3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості / Григор Н. М., Крехівський О. В. та інші. – К., 2007. – С. 5–7.
4. Енциклопедія економіки. Соціально економічний ресурс [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://economic.lviv.ua/gospodarstvo/vitrati-na-virobnitstvo-ta-sob-vart-st-produkts-poslug-p-dpri-mstv.html
5. Еерро Ліннакко Визначення вартості медичних послуг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.healthfin.kiev.ua/pages/review/res_18u.htm

Ivanna Rura
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF THE FAMILY MEDICENE SERVICE PRIMECOST ESTIMATION

Introduction of family medicine institution comes across appearing of different organising problems, solution of which is not available without introducing new accounting and analytical methods. One of those problems is estimation of medical service primecost while visiting a family doctor.

Лариса Саварін
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Податок на доходи фізичних осіб належить до прямих податків. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки він є одним із головних загальнодержавних податків в Україні. Він має велике значення для формування державних доходів. Його частка у Зведеному бюджеті України становить понад 17%, а сам податок є третім за обсягом джерелом податкових надходжень [3].

Система оподаткування доходів населення в кожній країні має свої особливості, які залежать від соціально-економічної стратегії держави. Встановлюючи розміри ставок оподаткування та запроваджуючи конкретний механізм справлення податків, держава прагне забезпечити не тільки стабільну дохідну базу, а також регулювати діяльність платників податків і впливати на розмір їх заощаджень [4].

Тому, розгляд проблем, пов'язаних із оподаткуванням доходів фізичних осіб, а також створенням простих і прозорих умов для оподаткування на сьогодні особливо актуальні.

Історія податку на доходи фізичних осіб в Україні розпочалася з прийняття 5 липня 1991р. Закону України «Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства» №1306-XII, дію якого було зупинено згідно з Декретом Кабінету міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» №13-92 від 26 грудня 1992р. За весь період дії Декрету система оподаткування доходів фізичних осіб характеризувалася надмірним податковим навантаженням, а прогресивну шкалу ставок практично ні разу не переглядали. З 1 січня 2004р. прогресивне оподаткування було замінене на пропорційне. Також відбувся перехід від оподаткування усього валового доходу та сумою податкового кредиту (витрат на життєзабезпечення та діяльності платника податку відповідно з визначеним переліком). З 1 січня 2011р. набув чинності Податковий кодекс України, який, за винятком окремих змін, продовжив практику справляння податку на доходи фізичних осіб [1].

Отже податок на доходи фізичних осіб – плата фізичної особи за послуги, які надає їй територіальна громада, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташована особа, яка утримує цей податок згідно з законодавством [2].

Розглядаючи стару податкову систему України, можна зазначити, що основним недоліком податку з доходу фізичних осіб на сучасному етапі розвитку економіки України полягає у суперечливості податкового законодавства й економічних відносин, які склались у суспільстві. Аналіз тенденцій у сфері розподілу доходів населення засвідчив невідповідність прогресивних властивостей податку з доходу фізичних осіб ступеню нерівності доходів населення. На сьогодні потенційна межа нерівності доходів населення є досить високою. Аналіз результатів і наслідків реформи податку з доходу фізичних осіб в Україні показав, що поряд з зниженням прогресивності податку з доходу фізичних осіб не було дотримано принципу фіскальної нейтральності реформи, основними бенефіціарами якої стали верстви населення з високими доходами, оскільки саме на цю категорію громадян податкове навантаження зменшилося [5].

Надходження до зведеного бюджету, як ми бачимо із нижче наведених даних, мають тенденцію до зростання, зокрема, за рахунок оподаткування фізичних осіб у 2011 році забезпечено надходжень до зведеного бюджету: податку на доходи фізичних осіб надійшло 60,2 млрд. грн., приріст до рівня 2010 року становив 18 %, у тому числі до державного бюджету надійшло 6,2 млрд.грн.; плати за землю від фізичних осіб надійшло 1,3 млрд. грн.; єдиного податку з фізичних осіб-підприємців надійшло 1,1 млрд. гривень.

Податок на доходи фізичних осіб є основним бюджетоформуючим податком місцевих бюджетів, частка якого у загальній сумі податкових надходжень у 2011 році становила 73%. Так, до місцевих бюджетів надійшло 54,1 млрд. грн. податку на доходи фізичних осіб, що на 5,9 % більше, ніж у 2010 році [3].

Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу спричинило значні зміни у податковій системі. Процес реформування податкової системи України як європейської відбувався з урахуванням тенденцій розвитку системи оподаткування у країних-членах і сусідах ЄС. Зокрема реформування податку з доходу фізичних осіб змінено в таких напрямках[6]:

- упорядкування процедур справляння податку з доходу від продажу майна, а також доходів у вигляді спадщини й подарунків;
- відмова у процесі реформування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності від використання фіксованого податку з наданням фізичним особам-платникам, які здійснюють підприємницьку діяльність із продажу товарів і надання супутніх послуг на ринку, права переходу на сплату єдиного податку;
- встановлення чітких критеріїв при наданні пільг із урахуванням рівня задекларованого доходу особи;
- уніфікація підходів до оподаткування пасивних доходів із метою стимулювання інвестиційної діяльності;
- застосування методів виявлення перевищення витрат над задекларованими доходами (крім витрат, що дозволено враховувати при оподаткуванні) з метою недопущення ухилення від виконання конституційного обов'язку щодо сплати податків.

Податкова система України ніколи не відзначалась високою ефективністю. Попри неодноразові спроби реформування цей основний механізм фінансового впливу на соціально-економічний розвиток країни залишається недосконалим і викликає чимало нарікань.

Податковий кодекс потребує подальшого вдосконалення, зокрема і у формуванні закону щодо податку з доходу фізичних осіб. Держава повинна створити прогресивну систему оподаткування доходів громадян, але прогресія повинна бути розрахована так, щоб ураховувати реальний, наявний у цей час діапазон доходів громадян. Також необхідно врахувати, що запровадження низького рівня оподаткування доходів громадян спрямовано на зміну думки і ставлення до податкового законодавства, а також створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності [7].

Отже проаналізувавши податковий кодекс і підсумовуючи вище сказане можна запропонувати такі напрями вдосконалення оподаткування з доходів фізичних осіб:

- потрібно перекласти податковий тягар з фізичних осіб на юридичні особи, тобто із заробітної плати на прибутки. Слід не зменшувати, а потрібно збільшити податок на прибуток і податок на додану вартість для мільйонерів та мультимільйонерів;
- варто перейти на прогресивне оподаткування фізичних осіб, тобто диференціювати податок на заробітну плату в діапазоні від 10% до 30% в залежності від її розмірів, тобто бідні повинні платити менше, а багаті більше;
- слід перекрити всі канали відтоку прибутків в офшорні зони;
- потрібно вести справжній податок на багатство, перш за все на нерухомість;
- слід перекрити всі канали розкрадання бюджетних коштів.

Якщо все це буде зроблено, то податок на доходи фізичних осіб в повній мірі виконуватиме соціальну функцію, знайдуться фінансові ресурси для вирішення всіх соціальних проблем в нашій державі.

Примітки:

1. Податкова система: навч. Посібник / О.Т.Замасло, І.І.Приймак, О.В.Грін. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. –378с.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. АВТОР. НАЗВА // Державна податкова служба. Офіційний сайт. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: «http://www.sts.gov.ua/control/uk/index»
4. Білецька Г.М., ШкуренкоН.Г. Щодо розгляду впливу на надходження податку з доходів фізичних осіб до бюджету // Економіка. Фінанси. Право. – №7. – 2010. – С. 23-26.
5. Іщенко В.В. Ретроспективний аналіз оподаткування доходів в Україні // Економіка та держава. – №8. – 2010. – С. 73-76.
6. Ярошенко Ф.О. Реформування податкової системи в контексті прийняття Податкового кодексу // Фінанси України. – №7. – 2010. – С. 3-21.
7. Кравець В. Сучасний стан та перспективи оподаткування доходів громадян України // Світ фінансів. – №2. – 2010. – С. 62-67

Larysa Savarin
Ivan Franko National University of L'viv

PROSPECTS OF PERSONAL INCOME TAX IN UKRAINE.

Tax on personal income - fees for individual services provided by her local community in which such individual is a tax address or is a person who holds the tax in accordance with the law. It is important for the formation of state revenues. Its share in the consolidated budget of Ukraine is over 17%, and the tax is the third largest source of tax revenue.

Tax system of Ukraine has never celebrated a high efficiency. Despite repeated attempts to reform this basic mechanism of the financial impact on the socio-economic development is defective and causes a lot of criticism.

The tax code is to be improved, including the formation of law tax personal income. The state must create a system of progressive income tax, but progression should be designed so as to take into account the real, existing in the time range of incomes. Also please note that the introduction of low income tax aimed at changing opinions and attitudes towards tax compliance, and create favorable conditions for business development.

Марії Сак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. В Україні періодом створення страхового ринку вважають початок 90-х років. Саме тоді виникли перші приватні страхові компанії, які поклали край тотальній монополії Держстраху СРСР. На даний час розвиток вітчизняного страхового ринку є запорукою сталого економічного розвитку держави, проте на його формування та розвиток впливає низка труднощів та проблем, а отже існує потреба їх виявлення, дослідження та рекомендацій щодо їх вирішення. Нестійкість соціальноекономічного становища в державі, робить проблему розвитку сфери страхових послуг ще актуальнішою.

З огляду на це, актуальним нині є розгляд проблем розвитку страхування в Україні, що зумовлює необхідність постійного відстеження тенденцій та виявлення особливостей функціонування даної сфери фінансової системи національної економіки.

Аналіз та напрямки дослідження. Розвиток страхового ринку України має важливе значення для ефективного функціонування економіки, підвищення соціального добробуту населення.

"Страховий ринок – особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга — страховий захист, формується пропозиція і попит на неї" [3]. "Учасниками страхового ринку є страхувальники, застраховані, страховики, перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові та перестрахові брокери, страхові агенти, актуарії, аварійні комісари, а також професійні об'єднання страховиків, страхових посередників та інших учасників страхового ринку" [5]. "Світова практика свідчить, що страхування є складовою частиною фінансово-кредитного механізму, який сприяє розвитку ринкових відносин" [8]. В умовах обмеженості джерел фінансових ресурсів страхові компанії варто розглядати у якості потужних інвесторів розвитку економіки, адже страховий ринок може сприяти формуванню додаткових джерел фінансування.

Дослідження проблем та перспектив розвитку системи страхування, здійснили Базилевич В. [1], Вовчак О. [1], Гутко Л. [3], Кисильова М. [4], Мухіна О [5]., Плиса В. [7], та ряд інших.

Страховий ринок є важливою ланкою в системі фінансового посередництва у багатьох промислово розвинутих країнах. Зокрема, співвідношення активів страхового ринку до ВВП у Великобританії складає - 96,5%, у США - 45,2%, Японії - 66,9%, Франції - 63,0%, Німеччині - 45,5%, в Україні ж цей показник становить лише 3,2%.

Страховий ринок в Україні все ще перебуває на початковому етапі розвитку, окремі його сегменти стрімко розвиваються, проте рівень страхового покриття залишається на низькому рівні (він складає лише 3-5%, тоді як у країнах Західної Європи - понад 95%). У нашій країні розвиваються лише класичні види страхування - КАСКО, майнове страхування, тоді як, наприклад, медичне страхування знаходиться на етапі зародження. Це обумовлено, в першу чергу, рівнем доходів населення.

Існує ряд проблем, які гальмують розвиток страхового ринку України. Однією з найголовніших, є відсутність довіри населення й господарських суб'єктів до страхових компаній, яка до сьогодні не відновлена повністю. Саме недовіру до вітчизняних страхових компаній називають громадяни, які не мають жодного страхового полісу.

"Серед основних проблем ринку страхування також необхідно відмітити такі: низький рівень капіталізації страхових компаній; недосконалість законодавчої бази; низькі реальні доходи населення; недовіра населення до національних страховиків; недостатня розвиненість інформаційної мережі, підготовки кадрів та фінансової системи загалом" [5]. Також потребує вдосконалення інфраструктура страхового ринку. Важливе забезпечення розвитку страхового посередництва через створення інститутів, які б обслуговували і здійснювали контроль за діяльністю страхового ринку. Кожен споживач дбає про захист своїх інтересів. Саме тому важливим питанням є вдосконалення порядку ліцензування діяльності страховиків, а також підвищення вимог: по-перше, до джерел формування статутного капіталу, фінансового становища засновників страховиків та осіб, що мають значну частину статутного капіталу в страхових компаніях; по-друге, до оцінки їхньої ділової репутації з метою запобігання використання страхового ринку для легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом. Потрібно поліпшити моніторинг діяльності СК та посилити контроль за дотриманням ними вимог щодо забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів і статутного капіталу Це призведе до зміцнення як національного страхового, так і перестрахового ринків[4].

Висновки. Отже, страховий ринок України вже пройшов стадію формування і поступово розвивається. Він набув певного рівня розвитку, але не став реальним чинником стабільності і за своїми характеристиками не відповідає завданням випереджального розвитку української економіки та тенденціям світових страхових ринків. Це зумовлює його суттєве відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи. Проте, він має великий потенціал розвитку, тому для створення нових можливостей у розвитку страхового бізнесу важливим є вирішення вище перелічених проблем, що забезпечить відповідний розвиток страхового ринку держави.

Примітки

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. – К.: Товариство «Знання», КОО, 2002. – 203 с.
2. Вовчак О. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України//Світ фінансів. – 2007.- №1.- с.107-115.
3. Воробйов Ю.Н., Воробйова Є.І., Ворошило В.В. Страхування в Україні: тенденції й особистості розвитку // Экономика и управление. - 2006. - № 2-3. - С. 20-25.
4. Гутко Л.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення // Економіка. Фінанси. Право.- 2006.- №7.- с.19-24.
5. Кисельова О.М. Фактори, які впливають на розвиток страхового ринку України // Формування ринкових відносин в Україні.- 2007.- №2.- с.76-80.
6. Мухіна О. В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку. // Інвестиції: практика та досвід. - 2010. - №3. - С.50-52.
7. Никонович А. Страховий ринок України: проблеми та шляхи вирішення // Економіст.- 2006.- №1.- с.41-43.
8. Плиса В. Страхування: Навч. Посібник. – К.: Каравела, 2006. – 392 с.
9. Попрозман О. І. Стан страхового ринку України в умовах кризи. // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - №6(109). - С. 140-142.
10. Свириденко А.А. Стан та перспективи розвитку страхового ринку в Україні // Фінанси України. - 2005. - №4. - С. 146-147.

Оксана Саламін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

Основним регулятором виробництва в умовах ринкової економіки є ціна, яка, по-перше, як магічний індикатор відображає індивідуальні рішення усіх учасників ринкових відносин, а по-друге, як маяк спрямовує їх подальші дії. Без належного досвіду господарювання в умовах ринкових відносин на початкових етапах реформ вважалось, що лібералізація процесів ціноутворення в поєднанні з приватизацією землі і майна забезпечать автоматичне вирішення усіх проблем у сільському господарстві, що нагромадились за попередні роки. Шокове відпускання важелів державного впливу на ціну в усіх післясоціалістичних країнах лише посилювало кризові явища. Лише у тих країнах, де вільне ціноутворення поєднувалось з державним регулюванням цін, відмічались позитивні зрушення. В Україні щодо цього не сформовано загальноприйнятих підходів навіть у теоретичному плані. Вагомі аргументи за посилення державного регулювання цін поєднуються з не менш вагомими аргументами проти цього. Дискусії пов'язані насамперед із вирішенням проблеми доцільності і способів підтримання цінового паритету, що забезпечує об'єктивні співвідношення у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію та еквівалентність обміну.

Метою дослідження є аналіз способів державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, що застосовувались в Україні після реформування аграрного сектору на засадах ринкових відносин, їх результативності і обґрунтування підходів до удосконалення в умовах набуття членства у СОТ та європейської інтеграції. Їх актуальність обумовлюється тим, що усі способи державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, не були результативними. Періоди посилення адміністративного впливу на ціноутворення почергово замінювались політикою невтручання державних органів у формування цін. Після набуття Україною членства у СОТ вимагається адаптація державної регуляторної політики до принципів даної організації. При цьому вимагається обмеження державного впливу на ціну як такого, що відноситься до "жовтої скриньки" і спотворює ринкові результати.

Більшість теоретичних положень з проблем державного регулювання цін у сільському господарстві базується на західних публікаціях, у яких вони пов'язуються з нееластичністю попиту на сільськогосподарську продукцію, при якому зниження ціни не забезпечує збільшення обсягів її реалізації. Така ситуація характерна для економічно розвинутих країн, де відмічається абсолютне надвиробництво сільськогосподарської продукції. Державна підтримка цін на неї призводить до подальшого збільшення обсягів її виробництва і експорту, посилення конкуренції на міжнародних ринках. В Україні обсяги

виробництва багатьох видів продукції сільського господарства, у першу чергу тваринницької продукції, межують з продовольчою безпекою. До цього часу тут не сформовано належної ринкової інфраструктури. Існує проблема з пошуком можливих каналів збуту на альтернативних засадах.

Високий рівень конкуренції у сільському господарстві поєднується з його монопольним оточенням. Монополія відмічається як у сфері постачання засобів виробництва для сільського господарства, так і сфері збуту продукції. Сільськогосподарські виробники опиняються у лещатах високих цін на засоби виробництва і низьких закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Це призводить, спершу, до кризових явищ у аграрному секторі, а відтак - у суміжних галузях. Історичний досвід свідчить, що така монополізація ринків засобів виробництва для сільського господарства і сфери закупівель продукції призводила до загальних економічних криз. Ядром державної аграрної політики у США в період глибокої депресії 30-х років минулого століття була політика цінового паритету. Подібна політика здійснювалась у країнах Європи у післявоєнні роки, коли відмічався дефіцит продовольчих товарів. Саме державною політикою у сфері ціноутворення вдавалось стабілізувати ситуацію в аграрному секторі економіки.

Державне регулювання цін на сільськогосподарську продукцію в Україні після їх лібералізації здійснювалось з 1 січня 1993 року шляхом визначення стартових закупівельних цін, які забезпечували пропорції обміну, що склались у 1990 році. Щомісячно з урахуванням індексів зростання цін на промислову продукцію здійснювався перерахунок закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Така система застосовувалась 10 місяців. Відміна її обґрунтовувалась тим, що вона посилювала інфляційні процеси. Насправді така індексація цін призводила до проблем із реалізацією продукції за високими цінами у роздрібній торговельній мережі в умовах високого рівня безробіття і низьких доходів кінцевих споживачів. Цінові пропорції, що склались у 1990 році, визначались в умовах планового ціноутворення. Тоді вони поєднувались з доведенням директивних планових завдань, які, а не ціни, визначали обсяги виробництва. Дефіцит фінансових ресурсів для виконання доведених планів компенсувався диференційованими надбавками до цін. Тому не зрозумілими є аргументи авторів такого регуляторного впливу, які робили спроби заморозити у наступних періодах цінові пропорції, що склались у 1990 році. Тим більше змінились географічні ринку, його ємність, ціни на енергоносії тощо.

Постановою Верховної Ради України від 12 червня 1994 року "Про подолання кризового стану в агропромисловому комплексі" Кабінет Міністрів України зобов'язувався розробити і затвердити механізм державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію виходячи з норми прибутку [2]. Розроблена Інститутом аграрної економіки української академії аграрних наук методика передбачала визначення ціни виходячи із нормативних затрат і прибутку на капітал, що складався у промисловості. Законом України від 18 січня 2001 року "Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001 – 2004 роки " галузеві нормативні витрати трактуються як "сума витрат суб'єктом господарювання в процесі виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, визначена на основі суспільно необхідних по галузі нормативних витрат, продуктивності землі і тварин "[1]. Проблеми визначення суспільно необхідних і нормативних витрат в економічній літературі не нові. Нормативні витрати виходячи з "науково обґрунтованих норм" можуть бути визначені лише на основі певної технології і організації виробництва, які індивідуальні у кожному окремому підприємстві, диференційовані залежно від його розмірів, фінансових можливостей, рівня механізації виробничих процесів тощо. На практиці нормативні витрати у галузі можуть бути визначені лише як середні. Проблема ускладнюється необхідністю відповідно до Закону розрахунку суспільно необхідних затрат. Безуспішними були спроби їх прямого розрахунку для визначення планової ціни до 1990 року. В умовах ринкових відносин суспільно прийнятні затрати на виробництво продукції визначаються платоспроможним попитом на неї. Навіть дуже високі за абсолютними підходами затрати на виробництво продукції вважатимуться суспільно необхідними, якщо попит на дану продукцію не може бути задоволеним підприємствами, що функціонують ефективніше. Через проблеми методичного плану, передбачені державними регуляторними актами, підходи до визначення закупівельних цін на основі норми прибутку на практиці не застосовувались.

Не вдалося стабілізувати цінову ситуацію на ринку зерна шляхом впровадження заставних цін на зерно, яке закуплялось для державних потреб. Обсяги таких закупівель були незначні і не здійснювали замітного впливу на загальний рівень ціни. У світовій практиці закуплене за заставними цінами зерно експортувалось. Спроби створити державну організацію з експорту закупленого за заставними цінами зерна в Україні у 2011 році не були реалізовані. Ринок закупівель зерна для експорту монополізований окремими посередницькими структурами. Свідченням цього є перевищення ціни на зерно, що експортувалось у 2011 році більше ніж у два рази, порівняно із цінами, за якими воно закуплялось у сільськогосподарських виробників. Останні так і не відчули переваг входження України до СОТ і очікуваного приближення цін до рівня світових.

Державне регулювання цін в таких умовах не спотворює ринкове ціноутворення, що обмежується принципами СОТ, а коригує результати, спотворені окремими монопольними структурами. Через цінові перекоси формуються депресивні умови для функціонування невеликих за розмірами суб'єктів господарювання, які не можуть уникнути монопольного впливу заготівельних організацій. Це призводить до зменшення кількості фермерських господарств і скорочення площі земельних угідь, які використовуються ними. Прискорено розвиваються особливо великі суб'єкти господарювання холдингового типу, площа земельних угідь яких часто перевищує 100, а в окремих з них – 300 тисяч гектарів. Такі суб'єкти самостійно здійснюють збут виробленої продукції, її експорт, уникаючи послуг посередників. Намітилась тенденція посилення концентрації виробництва до загрозливих рівнів, які перевищують показники, що складались в умовах латифундистського землеволодіння у колишніх колоніально залежних країнах.

Вирішити проблеми подолання монополізації сфери закупівель сільськогосподарської продукції і здійснення ринкового котирування цін можна активізацією державними органами управління процесів становлення інфраструктури аграрного ринку. Перевіреним у світовій практиці способом цього є створення збутових кооперативів, членами яких є малі і середні за розмірами сільськогосподарські підприємства. Це дозволяє поєднати переваги фермерських господарств сімейного типу з перевагами великих суб'єктів господарювання. Сформовані тут великі партії однорідної продукції можуть виводитись на віддалені, в тому числі зарубіжні ринки. Такі кооперативи можуть бути учасниками біржових торгів, де генеруються ринкові ціни.

Усі, відомі у світі оптові ринки сільськогосподарської продукції, створювались з участю державного капіталу. На відміну від ринку «Шувар», що функціонує у Львові, такі ринки надають транспортні послуги, що дозволяє залучати малих виробників. На них організовуються аукціонні торги, які є способом ринкового ціноутворення, при якому, не тільки генерування, але і стабілізації цін організаційні зусилля державних органів у сфері становлення ринкової інфраструктури , фінансова підтримка цих процесів є формою непрямого впливу на ціноутворення, прийнятного в умовах європейської інтеграції України [3].

Примітки:
1. Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001 – 2004 роки: Закон України від 18 січня 2001 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2238-14
2. Про подолання кризового стану в агропромисловому комплексі: Постановою Верховної Ради України від 12 червня 1994 р. № [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/59/94-вр
3. Супрун О. М. Функціонування ринкової інфраструктури в аграрній сфері економіки /О.М. Супрун// Економіка АПК.-2011.-№1.-С.84-90.

Oksana Salamin
Ivan Franko National University of L'viv

STATE REGULATION PRICES OF AGRICULTURAL PRODUCTS

The article deals with the problems of public policy in the regulation of prices for agricultural products in conditions Ukraine's European integration and membership in the WTO. This is confirmed by objective necessity of state support, which includes features of state regulation of the agricultural sector.

Анастасія Самотіс
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ В ІНОЗЕМНИХ ВАЛЮТАХ

Актуальність обраної для написання статті теми зумовлює той факт, що у нових ринкових умовах все більше і більше підприємства намагаються використовувати валютні рахунки для здійснення розрахункових операцій. Це пов'язано не лише з інфляцією, яка мала місце в Україні відносно недавно, але і зі специфікою діяльністі того чи іншого підприємства, яке здійснює експортно-імпортні операції.

Основні проблеми пов'язані з обліком іноземної валюти. Останніми роками найактуальнішою проблемою державного регулювання валютного ринку в Україні є підтримання макроекономічної стабільності національної валютної одиниці. Основним органом державного регулювання валютного ринку нашої країни є НБУ. Слабкий експортний потенціал не забезпечує достатніх валютних надходжень у країну, а відсутність нормальної економічної ситуації примушує експортерів приховувати валюту за кордоном, оскільки у них немає гарантій вільного розпорядження своїми валютними коштами й необхідних стимулів до їх інвестування в національну економіку. Розбалансованість механізму валютних операцій не дає змоги звести валютний та платіжний баланси України. Таким чином, сьогоднішня неефективна валютна політика є фактором, що дестабілізує економіку, й одним із могутніх джерел інфляції.

Вирішення проблем. Заходи держави мають посилювати та доповнювати дію ринкових механізмів, а не суперечити їм. Саме такий підхід дозволяє досягти бажаних результатів в сфері валютного регулювання в більш стислі терміни, а також із значною економією бюджетних коштів. На сучасному етапі розвитку світової економіки підвищується роль держави у валютному регулюванні. Зростання відкритості національних економік та посилення у зв`язку з цим загрози "імпортування нестабільності" обумовлюють необхідність такого процесу. Крім того, стан валютних відносин на національному рівні, особливо країн, що знаходяться в стадії ринкової трансформації, потребує активного втручання держави. В сучасних умовах підвищується необхідність державного валютного регулювання і на міжнародному рівні. Зміни валютної політики одних держав можуть суттєво впливати на національні економіки інших. Ефективність державного валютного регулювання залежить від того, економічним чи адміністративним методам надається перевага. Найбільші результати дають економічні методи: коли для досягнення поставленої мети держава створює суб`єктам господарської діяльності сприятливі умови, які заохочують їх до необхідних дій. І навпаки, адміністративні методи валютного регулювання не завжди дозволяють досягти встановлених цілей через відсутність достатніх для цього стимулів. Діюча система валютного регулювання України потребує удосконалення. Це передбачає: погодженість дій держави з ринковими механізмами; підвищення якості валютного законодавства, зростання ролі державних інститутів в сфері валютного регулювання, удосконалення механізмів застосування форм валютного регулювання. Удосконалення чинного валютного законодавства є одним з пріоритетних на даний час напрямків реформування системи валютного регулювання в Україні. Підвищенню ефективності чинної системи валютного регулювання в Україні сприятиме розробка концептуальних засад валютної політики. Цей процес має передбачати: виділення короткострокових (до 1 фінансового року) та довгострокових (на 4-5 років) цілей валютної політики; встановлення взаємозалежностей між ними та механізму їх реалізації; побудову валютної політики у відповідності з тенденціями розвитку відповідних ринкових механізмів та визначеними загальними напрямками розвитку економіки країни; виявлення факторів, які визначатимуть перспективи розвитку системи валютного регулювання, та наслідків реалізації валютної політики; урахування фінансово-економічних та політичних ризиків як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також досвіду побудови систем валютного регулювання зарубіжних країн.

Висновки. Найскладнішим і неоднозначним за своїми економічними наслідками елементом проведеної грошової реформи в Україні є введення валютної конвертованості. Конвертованість - це один з дійових заходів стабілізації національної грошової системи, посилення її впливу на розвиток ринкових відносин, забезпечення ефективної структурної перебудови економіки, її конкурентоздатності та прискорення інтеграції у світове господарство. На сьогодні для валютних операцій використовуються обмінні курси іноземних валют, виражені у валюті України. Вони встановлюються Національним банком на основі результатів торгів на міжбанківському валютному ринку України. Включення валютних стабілізаторів у зовнішньоекономічний механізм забезпечило б значною мірою створення умов для зниження курсу вільно конвертованої валюти відносно української гривні, формування передумов для її повної конвертованості, рееміграції валютних коштів в Україну, залучення іноземної валюти в країну тощо. Розуміння суті валютного регулювання значною мірою визначає характер дій держави у цій сфері, дозволяє виявити глибинні взаємозв`язки між валютним регулюванням та економікою в цілому. Валютне регулювання не слід ототожнювати тільки з державним регулюванням, а необхідно розглядати як систему, що включає, поруч з державним, ринкове регулювання, які, в свою чергу, можуть здійснюватись як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Діюча система валютного регулювання України потребує удосконалення. Це передбачає: погодженість дій держави з ринковими механізмами; підвищення якості валютного законодавства, зростання ролі державних інститутів в сфері валютного регулювання, удосконалення механізмів застосування форм валютного регулювання.

Сьогодні всі дії щодо валютного регулювання спрямовані або на ліквідацію наслідків фінансової кризи, або на адміністративне регулювання утримання курсу гривні щодо валютного коридору. І немає жодної програми або дії, які були

б спрямовані на ліквідацію причин нестабільності національної валюти, яка сьогодні очевидна, - вона не має потужності насамперед тому, що не підтверджена підвищенням макроекономічних показників.

При визначенні перспектив розвитку системи валютного регулювання України обов`язково мають враховуватися особливості валютних політик зарубіжних країн, оскільки економіка України є відкритою, а отже, залежною певною мірою від дій основних зовнішньоекономічних партнерів.

Примітки:

1. Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність».
2. Економічна теорія: Підручник / В. М. Тарасевич, В. В. Білоцерківець, С. П. Горобець, О. В. Давидов та ін.; За ред. В. М. Тарасевича ; М-во освіти і науки України, Нац. металургійна акад. України . - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 779 с.
3. Шаповалова А. Стратегічні напрями курсової політики України у рамках моделі сталого економічного розвитку //Вісник Національного Банку України. - 2005. - № 11. - С. 3-6
4. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Валютне регулювання. — К.: Т-во "Знання", КОО, 1999.
5. Марочкіна А.М. Бухгалтерський облік за Національними стандартами. — Харків: Торсінг, 2002. – С. 218

Лілія Сандула
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОМП'ЮТЕРНИЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

За останні 10-15 років в Україні спостерігається стрімкий розвиток комп'ютерних технологій, які значно полегшують роботу як обліковців так і контролерів. Тому актуальним питанням сьогодення є застосування комп'ютеризованих методів аудиту в аудиторській практиці.

Вперше комп'ютерний аудит розглядали у своїх працях такі вітчизняні вчені як Б.Е.Одинцов та А.Н.Романов, де визначили основні задачі комп'ютерного аудиту. Проблемам комп'ютерного контролю та аудиту присвячені праці таких авторів : С.В. Івахненкова, В.І. Подольського, Т.Л. Кельдера, О.В. Бондаренка, О.Г. Пономаренка та інших.

В цілому контроль являє собою спостереження, зіставлення та виявлення відхилень в порівнянні зі встановленими нормами та прийняття відповідних методів для усунення і подальшого виникнення таких порушень. До внутрішнього економічного контролю вважаємо за доцільне віднести внутрішньогосподарський контроль і внутрішній аудит та підвиди контролю власника.

Критерієм якості при проведенні аудиту вважається, насамперед, виконання аудиторами вимог Міжнародних стандартів аудиту. Для забезпечення якісної та оперативної роботи аудиторів доцільно використовувати прогресивні методи обробки економічної інформації, зокрема комп'ютерні програми.

Термін „комп'ютерний аудит" означає використання комп'ютерів і сучасних інформаційних технологій для організації аудиторської діяльності, включаючи аудиторські перевірки фінансової звітності і підготовку аудиторського висновку, а також надання супутніх аудиту послуг. У Міжнародних стандартах аудиту (МСА) — International Standards on Auditing (ISAs) значну увагу приділяють використанню інформаційних технологій в аудиті. На жаль, в незалежній Україні спеціалізованої літератури з питань автоматизації контролю та аудиту досі фактично не було. Важливу роль у вдосконаленні методики проведення аудиту відведено нормативному забезпеченню. Зокрема, метою МСА № 401 "Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем" (КІС) є напрацювання положень і надання рекомендацій щодо процедур, яких необхідно дотримуватися в цьому середовищі, передусім для обробки фінансової інформації. Згідно з цим стандартом, аудитор повинен розглянути вплив середовища комп'ютерних інформаційних систем (КІС) на аудиторську перевірку [3]. У МСА 1009 "Комп'ютеризовані методи аудиту" зазначено, що загальна мета та обсяг аудиту не змінюються, якщо він проводиться у середовищі комп'ютерних інформаційних технологій (ІТ)[2].

Основні переваги застосування комп'ютерної техніки при проведенні аудиту можна згрупувати за такими критеріями: зменшення кількості даних, що опрацьовуються вручну; економія часу на виконання одноманітних прийомів порівняння фактичних даних з обліковими; в автоматичному порядку перевірка тотожності чи взаємної ув'язки показників різних форм звітності; зберігання і багаторазове використання отриманих даних; здійснення попередньої оцінки результатів робіт за відхиленням [2, с.194].

Наймогутніші аудиторські компанії які входять до складу «Великої четвірки» це PriceWaterhouseCoopers, Ernst & Young, Deloitte & Touche, KPMG. Такі аудиторські фірми розробили і використовують спеціальні інформаційні системи, орієнтовані на внутрішню регламентацію аудиторської діяльності з застосуванням внутрішньофірмових стандартів. Наприклад: компанія KPMG використовує програму Vector 6; PriceWaterhouseCoopers- систему My Client; Deloitte & Touche - спеціальну інформаційну систему Audit System/2.

В Україні ринок аудиторського програмного забезпечення на сьогодні тільки починає розвиватися. Серед спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення, яке представляє собою завершенні програмні продукти для продажу, можна назвати лише п'ять таких продуктів, а саме: програмний продукт „Асистент Аудитора" (розробник фірма „Сервіс-аудит"), програмний продукт „Помощник аудитора" (фірма „Гольдберг-аудит"), програмний продукт „Abacus Professional", програмний комплекс „Експресс-Аудит: ПРОФ" та програмний продукт „IT Audit: Аудитор" (КСБ „Мастер-Софт") [1, с.28].

З вище викладеного можна зробити висновок, що в Україні на сьогодні питання розробки ефективних комп'ютерних аудиторських програм стоїть особливо гостро. Тому конкуренція на ринку аудиторського бізнесу змушує компанії знаходити нові шляхи та вживати заходів щодо підвищення ефективної роботи компанії в цілому. Слід звернути увагу, що при автоматизованій системі внутрішньогосподарського контролю значною мірою зменшуються витрати часу на контроль і опрацювання результативної інформації. Також це дає змогу обмежитись вибірковим контролем та менше уваги приділяти арифметичній перевірці.

Примітки:

1. Зоріна О.А. Автоматизація аудиту в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Текст] / О.А. Зоріна // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації. – 2008р. – №2 – С.25-30.
2. Кот О.С. Теоретико - методичні аспекти аудиту в умовах комп'ютерних технологій [Текст] / О.С. Кот // Вісник Університету банківської справи Національного банку України № 3, грудень 2008р. – С..192-195.
3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики [Текст] // Видання 2006 року. – К: ТОВ «ІАМЦ АУ» СТАТУС». – 2006р. – 1152с.

Lilia Sandula
Ivan Franko National University of L'viv

COMPUTER AUDIT IN THE INTERNAL CONTROL SYSTEM

Investigated methods, techniques of application and advantages of computer auditing internal control system. Fixed advantages of computer equipment and programs used during the audit. For providing of high-quality and operative work of public accountants it is expedient to use the progressive methods of treatment of economic information, in particular computer programs. At CAS of internal control to a great extent the charges of time diminish on control and working of effective information. In Ukraine the market of public accountant software for today only begins to develop.

Христина Секунда, Ольга Овсянецька
Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕСТАЙЛІНГ ЯК МЕТОД ВИВЕДЕННЯ БРЕНДУ З КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ

Вітчизняний ринок відчуває на собі імпульсивні дії іноземних фірм, орієнтованих на пошук шляхів до нашого споживача. У свою чергу, українські фірми-конкуренти повинні також шукати засоби щодо формування у споживачів, як в нашій країні, так і за її межами, сприятливого образу («іміджу») фірми. За цих обставин зростає значення фірмового стилю підприємства. У загальному розумінні фірмовий стиль – це сукупність постійних художніх, текстових та інших елементів у всіх рекламних розробках виробників або посередників.

Для розробки фірмового стилю необхідно врахувати кілька етапів:

1. Підготовчий етап**:** збір необхідної інформації, і її аналіз;
2. Вибір ключових параметрів;
3. Пошук графічних рішень;
4. Дослідження візуальної привабливості;
5. Формування брендбука.

Елементами фірмового стилю є товарний знак, фірмовий шрифтовий надпис (логотип), фірмовий блок, фірмове гасло, фірмові кольори, фірмовий комплект шрифтів, інші фірмові константи. Назва торгової марки може породжувати безліч асоціацій. Деякі з них відображають, що продукцією користуються для демонстрування стилю життя, становища в суспільстві, професійної ролі. Можуть бути асоціації, зв'язані з використанням продукту, з образами людей, що використовують продукт або магазинами, де він продається, чи з продавцями, що займаються збутом товару. Усі ці асоціації створюють так званий імідж, який відображає загальне враження про те, що людина або група людей знають чи думають про фірму, предмет продажу.

Сьогодні ситуація на ринках товарів і послуг змінюється дуже швидко. Крім того, з кожним днем стає все більше пропонованих продуктів і для того, щоб не загубитись серед великої кількості конкурентів треба вносити зміни в самих товарах/послугах чи товарній політиці. Часто для того, щоб привабити нових споживачів та розширити ринки збуту проводять процес рестайлінгу, що є свого роду рекламною кампанією.

Рестайлінг – це внесення змін в дизайн виробу у відповідності до останніх тенденцій ринку. Це один з можливих етапів життєвого циклу бренду. Як правило, до цього прийому вдаються на етапі зрілості товару або коли спостерігається сповільнене зростання продажів.

Процес зміни стилю, способу зараз є одним з найпоширеніших напрямків діяльності з підтримки бренду. Тяжіння до змін у більшості підприємців зумовлене бажанням отримати в результаті продукцію, якій покупці будуть симпатизувати ще більше. На жаль, багато власників брендів важко уявляють собі основні завдання, які ставляться у процесі рестайлінгу, і не завжди можуть чітко сформулювати результати, яких вони хотіли б досягти. У таких ситуаціях проведення рестайлінгу – це, швидше, данина ситуації, тенденції, ніж обдумане і зважене рішення, прийняте в результаті глибокого аналізу і підкріплене реальною необхідністю. Тому дуже важливо розуміти, що проведення рестайлінгу доцільне лише тоді, коли бренд дійсно потребує змін.

Необхідність проведення рестайлінгу можна обґрунтувати через наявність деяких факторів. Зростання конкуренції на ринку є, мабуть, одним з найбільш істотних серед цих них. З насиченням ринку новими учасниками конкурентоспроможність знижується, а доходи падають. Тоді зміна зовнішнього вигляду продукту стає необхідною, інакше фірма-виробник ризикує не виправдати надій споживачів, не задовольнити їх постійно мінливі смакові уподобання. Іншими словами бренд повинен відповідати часу. Також дуже важливо відслідковувати переваги саме тієї цільової аудиторії, яка є основним споживачем продукту.

Рестайлінг не завжди застосовують як вимушений захід підвищення популярності продукту серед покупців. У процесі зміни напрямків роботи фірми-виробника рестайлінг застосовують як засіб зміни бренду в результаті внесення суттєвих коректив до технологічного процесу виробництва як продукту безпосередньо, так і його упаковки. Тобто це застосування рестайлінгу з метою переробки функціональних і стилістичних особливостей продукту. Існує і ще один напрямок успішного застосування рестайлінгу, коли він розглядається як складова частина ребрендингу, який проводять при перепозиціюванні продукту. Це трапляється, коли фірма-виробник вносить зміни в структуру пакету брендів.

З якою метою не проводився би рестайлінг, важливо пам'ятати, що йому повинен передувати глибокий аналіз не тільки бренду, але і його конкурентного середовища.

Багато хто може вважати, що рестайлінг – це не складна діяльність, спрямована на зміну зовнішнього вигляду бренду. Однак при більш детальному ознайомленні можна зробити висновок, що рестайлінг – це система дій, яка передбачає у результаті зміну і модернізацію вже наявних складових частин бренду, а також враховує при цьому велику кількість аспектів, вплив яких може істотно змінити подальше існування бренду.

Рестайлінг може бути спрямований як на весь бренд в цілому, так і на його складові частини, такі як логотип, етикетка та т.д. Якщо роботи з рестайлінгу ведуться відносно одного з таких компонентів, щоб уникнути розбіжностей між основною ідеєю бренду і дизайном цього компонента, необхідно дотримуватися стилістичного рішення бренду в цілому.

Найчастіше провести рестайлінг логотипу або торгової марки виявляється набагато складніше, ніж їх створення з нуля. Причиною цьому є врахування багатьох стандартів та обмежень, від яких не можна відхилятись. Складність будь-яких змін полягає ще й в тому, що будь-які розробки потрібно проводити так, щоб потенційні клієнти дізнались про продукт, зміни в ньому та прийняли це. Тому найголовніше, щоб ресталінг проводився відповідно до заданого позиціонування і дотримувалась загальна фірмова стилістика компанії та її цінності, щоб змінений продукт не втратив довіру постійних споживачів та здобув попит серед нових.

Необхідно постійно стежити за мінливими смаками, уподобаннями цільової аудиторії, щоб вчасно запропонувати потрібний та якісний товар споживачеві в тій упаковці, що справді продається. Але важливо пам'ятати, щоб рестайлінгові проекти не зачіпали фундаментальних аспектів бізнесу, таких як: якості продукті, ширини і глибини асортименту, цінової політики, дистрибуції, продуктової лінійки, управління людськими ресурсами. Усі цінності та цілі підприємства повинні зберігатись незалежно від будь-яких змін у зовнішньому вигляді продукту.

Підводячи підсумки, можна зазначити, що проведення рестайлінгу стає необхідною умовою виживання будь-якого бренду. При правильному підході рестайлінг робить бренд популярним і впізнаваним серед споживачів, приносячи прибуток його власникові. Тому відводити рестайлингу другорядну роль в житті бренду неприпустимо.

Khrystyna Sekunda, Olga Ovsyanetska
Ivan Franko National University of L'viv

RESTYLING AS A METHOD OF WITHDRAWAL OF BRAND'S CRISIS

This article discusses the importance of restyling as a prerequisite for survival of any brand. Restyling makes the brand popular and recognizable among consumers, bringing profit to its owner with the right approach.

Ярина Секунда, Наталія Жигайло
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

Будівництво – це одна з галузей матеріального виробництва, від розвитку якої залежить розвиток інших галузей виробництва, а також матеріальний добробут людей. На розвиток будівельного виробництва впливає правильна його організація, система управління, технічне оснащення, кваліфікація і стабільність кадрів та інші фактори.

Останнім часом дрібні будівельні організації об'єднуються в укрупнені спеціалізовані будівельні трести й управління з одночасним скороченням адміністративно-управлінського персоналу. У великих містах країни організовано домобудівні комбінати, які об'єднують у собі функції заводу будівельної індустрії і будівельно-монтажної організації. Це дало змогу широко застосувати у будівництві механізацію, скоротити витрати на утримання адміністративно-управлінського апарату, підвищити продуктивність праці і знизити вартість будівельних робіт.

У великих містах будівництво ведуть головні будівельні управління, корпорації або холдингові компанії, що створюються при міських радах (міській адміністрації), які керують будівництвом через територіальні загальнобудівельні і спеціальні будівельні трести та управління.

Діяльність економістів-менеджерів у будівельній галузі вимагає специфічних знань. Управління підрядною будівельною організацією має певні особливості, які визначаються специфікою діяльності такого роду підприємств.

Кінцевим продуктом виробничого процесу будівельної фірми, як товар, є об'єкт завершеного будівництва. Крім того, у вигляді товару підрядна будівельна організація пропонує покупцю (замовнику) певний комплекс виробничих послуг (покрівельні, оздоблювальні роботи, утеплення, водо- та газозабезпечення, ремонтні роботи тощо) і виступає на конкретному сегменті будівельного ринку як сервісне підприємство. Окремі будівельні підприємства мають виробничу базу для виготовлення будівельних матеріалів і по суті виступають як промислові підприємства, що реалізовують свою продукцію або куплену у інших виробників за оптовими цінами. Потужні будівельні організації мають в своїй структурі проектні групи, підрозділи, які виконують інженерні вишукування та інше.

Таким чином, крупна сучасна будівельна організація часто поєднує в собі одночасно риси та функції, притаманні промисловому підприємству, торгівельній фірмі і підприємству з широким спектром послуг. Це суттєво ускладнює саму структуру підприємства та процес управління ним. З однієї сторони, самостійне виконання підприємством максимальної кількості функцій, необхідних для створення будівельного продукту, може сприяти економії коштів, часу, забезпеченню кращої якості цих процесів, зниженню ризиків через диверсифікацію діяльності тощо. З іншої – розміри та складність побудови організації можуть ускладнювати процес та ефективність управління нею і вимагають від менеджерів, особливо найвищої ланки, прояву найкращих професійних якостей. Адже виробничий процес у будівництві характеризується іноді значно складнішими та чисельнішими порівняно, наприклад, з промисловим підприємством, господарськими зв'язками підприємства з іншими учасниками інвестиційно-будівельної діяльності.

У сучасній економіці, основаній на ринкових принципах господарювання, в умовах жорсткої конкуренції на перший план виходять питання підвищення ефективності управління будівельною організацією. Удосконалення управління супроводжується підвищенням потреб до оперативності та достовірності інформації на кожному рівні управління. Підвищенню ефективності роботи будівельної організації та тим самим досягненню стійкої конкурентної переваги сприяє глибоке поняття її організаційної структури, а також впливу виробничих та технологічних особливостей будівельної галузі на формування останньої.

Організація управління включає в себе всі цілі, розподілені між ланками, зв'язок між якими забезпечує координацію дій з їх виконання. Таким чином, організацію управління можна розглядати як зворотній бік характеристики механізму функціонування (як процес реалізації структурних зв'язків системи управління).

Зв'язок будівельної організації з основними ланками управління – його цілями, функціями, процесом – свідчить про її вагомий вплив на всі напрями роботи фірми. Саме тому необхідно приділяти увагу принципам та методам формування організаційної структури, тенденціям її побудови та оцінки її відповідності завданням, що розв'язуються.

Необхідно пам'ятати, що управління – це завжди компроміс між очікуваннями суб'єкту управління, можливостями об'єкту та станом зовнішнього середовища. У свою чергу кожний такий компроміс – це результат співставлення інформації, що характеризує сторони компромісу. Отже, для повноцінного управління необхідний інформаційний обмін між апаратом управління та виробничо-господарськими підрозділами будівельної організації. Для вирішення цієї задачі необхідно постійно відслідковувати та вивчати запити внутрішніх та зовнішніх користувачів інформації, аналізувати кому, яка інформація необхідна, в які строки та в якій формі її слід надавати.

Yaryna Sekundaб Nataliya Zhygaylo
Ivan Franko National University of L'viv

THE MANAGEMENT OF THE ACTIVITY OF THE BUILD ORGANIZATION

It's necessary to remember that management is always a compromise between the expectation of the subject, object and peculiarities of the environment. Thus each compromise is a result of comparing information characterizing the sides of compromise.

So informational exchange between the management body and production subdivision of the building company is necessary for valid management.

Володимир Семенишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОМУНІКАЦІЙНІ БАР'ЄРИ: ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ

У сучасному інформаційному суспільстві людина зіштовхується з різними типами комунікаційних бар'єрів. Якщо не знати їхні основні типи, то важко вчитися, розвиватись, працювати в інформаційному середовищі. Процес сприйняття, переробки інформації людиною у перебігу життєдіяльності має свої труднощі, які, у свою чергу, заважають розвитку особистості. Тому виникає необхідність визначення цих перешкод, групування їх за певними класифікаційними ознаками та, безумовно, дослідження шляхів зменшення негативного впливу цих бар'єрів на комунікаційний процес.

Проблеми визначення та класифікації комунікаційних бар'єрів є предметом досліджень таких зарубіжних і вітчизняних вчених як К. Колесова, В. Лабунська, Р. Шакуров, Є. Цуканова, В. Тищенко, А. Горбунов, А. Карпов, М. Філоненко та ін.

Особливості змісту кожного з компонентів та етапів комунікаційного процесу найбільш повно відображені у вимогах до «хорошої комунікації» (у принципах і правилах реалізації комунікаційної функції), а також – у найбільш типових для них помилках (бар'єрах) комунікації. Труднощі і джерела помилок (бар'єрів) комунікацій настільки ж різноманітні, як різноманітна сама психіка. Разом з тим серед них виділяються найбільш типові і повторювані. Їх подолання становить невід'ємну частину комунікаційної функції діяльності керівника.

Комунікаційні бар'єри – це деформація комунікаційного процесу, викликана різними причинами, яка може спричинити до неадекватних дій з боку адресата [1].

Комунікаційний бар'єр – це психологічна перепона різного походження, яку реципієнт встановлює на шляху небажаної, втомлюючої або небезпечної інформації [2, С. 57].

Розглянемо види комунікаційних бар'єрів, які виділяє А.В. Карпов [3].

Перцептивно–інтерпретаційні помилки (обумовлені сприйняттям). Люди по–різному сприймають одні й ті ж ситуації, виділяють в них головні, на їх думку, особливості. Вони зазвичай переконані, що їх індивідуальна точка зору і є правильна.

Диспозиційні помилки обумовлені відмінностями у соціальних, професійних та життєвих установках людей, що вступають у комунікаційний обмін. Якщо, припустимо, у керівника в минулому досвіді склалася стійка негативна установка до сприйняття будь-якого члена організації, її буде надзвичайно важко подолати навіть у тому випадку, якщо підлеглий повідомляє дійсно важливу і потрібну інформацію.

Статусні помилки можливі внаслідок великих відмінностей в організаційному статусі комунікантів. Дуже добре відомо, як важко буває зрозуміти «великому керівникові» потреби «простого робітника». Загальним тут є правило: чим більші статусні відмінності, тим вища ймовірність такого роду помилок.

Семантичні бар'єри виникають через те, що поняття певної мови мають властивість багатозначності і наявність ряду змістовних відтінків. Отже, вони допускають можливість неоднозначного розуміння певного поняття, що посилюється при розбіжностях в їх установках, цілях, а також залежить від загального контексту комунікацій.

Невербальні перешкоди. Хоча вербальні засоби є основними при комунікаціях всіх видів, помітну роль відіграють невербальні засоби (жести, міміка, інтонація, манера комунікаційної поведінки, пантоміміка тощо). Всі вони ще більш багатозначніші, ніж вербальні. Це обумовлює відмінності в їх інтерпретації, веде до помилок комунікації. Оскільки вербальні та невербальні засоби використовуються, як правило, спільно, то неправильна інтерпретація невербальних знаків може призводити до помилок у розумінні словесних повідомлень.

Неефективний зворотній зв'язок також є одним із джерел помилок комунікацій.

Погано сформульоване повідомлення. «Туманність» розпоряджень, їх двозначність, наявність у них невизначених понять, бідність лексичних засобів, використання слів у переносному сенсі, повтори, використання жаргону – все це безпосередні, дуже поширені і досить очевидні причини помилок комунікацій.

Втрати інформації в комунікаційних циклах включають два основних види помилок. По-перше, якщо комунікаційне повідомлення є занадто довгим, громіздким і складним, то слухач встигає забути, про що йому говорилося на початку повідомлення. У цьому випадку перевантажується короткочасна пам'ять слухача і виникають інформаційні втрати (звідси – вимога лаконічності повідомлень). По-друге, спадні вертикальні комунікації, найбільш типові для керівника, утворюють ланцюг. Вони передаються від вищого керівника на наступний за ієрархією рівень до рівня безпосереднього виконання. Показано, що при кожній наступній передачі губиться або спотворюється близько 30% інформації. Згідно з дослідженнями, лише 63% інформації, що відправляється радою директорів, сягала віце–президентів; 40% доходило до начальників цехів, 20% – до робітників.

Фальсифікаційні помилки. Висхідні комунікаційні потоки мають своїми джерелами не «неупереджених» передавачів, а конкретних людей. Проте жоден інший «передавач» не здатний спотворювати (свідомо чи ні) інформацію настільки явно і сильно, а часом – витончено, ніж людина, яка, переслідуючи свої корисливі цілі, рідко зацікавлена в об'єктивності наданої нею інформації. Найбільш типовим є передання підлеглими інформації вищестоящій особі у вигляді, яка задовольняє і самого відправника і одержувача. Фальсифікаційні помилки становлять тому одне з головних джерел виникнення у керівника недовіри до цієї інформації і, як наслідок, – невизначеність у його діяльності.

Передчасна оцінка. Ця помилка пов'язана з тим, що слухач робить передчасну емоційну оцінку повідомлення, не дочекавшись його закінчення. Ця емоційна оцінка формує неадекватну установку сприйняття, а в підсумку веде до неправильного розуміння всього повідомлення.

Розглянемо ще одну класифікацію комунікаційних бар'єрів, яку пропонує Тищенко В.А. Він виділяє чотири основні види бар'єрів: технічні, соціально-культурні, психологічні та бар'єри розуміння.

Технічні комунікаційні бар'єри пов'язані з шумами (мають природне походження) або перешкодами (штучне походження) в комунікаційних каналах. Тут постає завдання розпізнати передану інформацію, відокремивши її від шумів і перешкод.

Говорячи про *соціально-культурні бар'єри*, можна сказати, що соціальний бар'єр виникає між людьми, що розмовляють однією мовою, але належать до різних соціальних груп або до різних культурних прошарків.

Психологічні бар'єри умовно можна поділити на два види: бар'єри відносин та бар'єри техніки і навиків спілкування. Виникнення психологічних бар'єрів відносин, перш за все, пов'язано з явищем перцепції (пізнання, сприйняття комунікантом і реципієнтом один одного). На позитивно спрямовану перцепцію впливає багато факторів (симпатія та

антипатія, ситуація спілкування, рівень сформованості комунікаційних умінь та ін.). Тут велике значення має проблема рефлексії і конструювання «образу Я» у процесі комунікації з використанням засобів інформаційно-комунікаційних технологій. Бар'єри техніки і навиків спілкування виявляються тоді, коли перешкодою для спілкування є прагнення одного з учасників комунікаційного процесу, маніпулюючи інформацією, досягати своїх, іноді корисливих цілей.

Що стосується *бар'єрів розуміння*, то їх можна умовно розділити на п'ять видів: Фонетичне нерозуміння; Семантичні бар'єри; Стилістичні бар'єри; Логічні бар'єри та мовні [4, С. 374].

Ми розглянули лише декілька підходів до класифікації комунікаційних бар'єрів. Проте необхідною умовою уникнення або усунення цих помилок є дотримання ряду правил, а саме:

- правило, згідно з яким не можна приступати до повідомлення ідеї, якщо вона не зрозуміла або не до кінця зрозуміла самому собі;
- правило «постійної готовності до нерозуміння» і допущення за виконавцями «права на нерозуміння»;
- правило конкретності;
- правило контролю за невербальними сигналами;
- правило адресата;
- правило «власної неправоти»;
- правило «місця і часу»;
- правило відкритості;
- правило активного і конструктивного співрозмовника;
- правило зворотного зв'язку.

Нарешті, слід зазначити, що в теорії управління сформульовані три найбільш загальні принципи ефективної комунікації.

Принцип ясності: повідомлення володіє ясністю, якщо воно виражене такою мовою і передано таким чином, що може бути зрозуміле одержувачем.

Принцип цілісності: мета управлінських повідомлень – сприяти встановленню взаєморозуміння між людьми в процесі їх співпраці, спрямованої на досягнення цілей підприємства.

Принцип стратегічного використання неформальної організації: найбільш ефективною комунікація буває тоді, коли керівник використовує неформальну організацію на додаток до каналів комунікації формальної організації.

Необхідність дотримання цих загальних принципів, так само як і розглянутих вище правил, формує, таким чином, основні орієнтири для реалізації комунікаційної функції в управлінській діяльності, визначає її зміст і специфіку.

Примітки:

1. Яроміч С.А. Комунікації в державних установах / С.А. Яороміч. – [Електронний ресурс] – доступно з http://www.center.uct.ua/distants/courses/pu02/htm/p07_09.htm#m1
2. Філоненко М. Психологія спілкування. Навчальний посібник / Філоненко М. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
3. Карпов А.В. Поверх барьеров: преодоление преград в межличностных комуникациях / А.В. Карпов. – [Електронний ресурс] – доступно з http://www.elitarium.ru/2007/12/04/preodolenie_pregrad_v_kommunikacijakh.html
4. Тищенко В.А. Барьеры общения в электронной коммуникации / В.А. Тищенко // Educational Technology & Society. – № 11 (2). – 2008. – 366–377.

Volodymyr Semenyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

THE APPROACHES TO CLASSIFICATION OF THE COMMUNICATION BARRIERS

In this theses the author examines the problems of communication barriers: their types (kinds), causes and consequences. Also, the author formulates the main rules (principles) to avoid and eliminate these barriers.

Ярина Сенейко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТРУМЕНТИ ЗАОЩАДЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Найдоступнішими інструментами заощадження грошей в Україні на сьогоднішній день є депозити (у т.ч. валютні), сертифікати інвестиційних фондів (у т. ч. пенсійних) та особисте страхування життя. Також є такі напрями, як інвестування у золото й нерухомість, проте, у цьому випадку потрібні високі доходи, а середня зарплата в Україні становила 3054 грн. станом на кінець 2011 р. Пряме інвестування в акції та торгівля на міжнародному валютному ринку Forex вимагають додаткових професійних знань і характеризуються значно вищим рівнем ризику.

Найпоширенішим інструментом заощаджень українців залишаються традиційні банківські депозити. У 2008 – 2009 рр. стабільність банківської системи була поставлена під великий сумнів. Наприкінці 2008 р. різке зростання курсу долара до гривні фактично знецінило заощадження населення у національній валюті, що зберігалась в банках. Усього за півроку (з жовтня 2008 р. по березень 2009 р.) відтік коштів з банківської системи становив понад 29 млрд. грн. і 3,74 млрд. дол. США.

За підсумками 2011 р. депозити зросли на 18% – до 491,8 млрд. грн. Такий приріст був забезпечений як збільшенням депозитів у національній (на 17,2%), так і в іноземній валютах (на 19,2%). Довгострокові депозити зростали більш прискорено (на 24,6% за 2011 р.) порівняно з короткостроковими (на 15,3%) та депозитами на вимогу (на 14,7%). Темпи приросту депозитів сектору домашніх господарств протягом року уповільнювались, особливо у ІІ півріччі, і становили 12,8% (для порівняння, цей показник становив 28,5% у 2010 р.) [1].

В усіх країнах з ринковою економікою страхування життя є одним з найважливіших елементів соціальної системи держави. Страхування життя є одним з центральних видів страхування та має велике соціально – політичне значення. Зокрема, цими компаніями реалізуються програми пенсійного забезпечення та механізм накопичення коштів для певних потреб (освіта дітей, купівля житла тощо). Найбільшими ринками страхування життя є ринки Великобританії, Франції, Німеччини та Італії, на які припадає 70% страхових премії Європи [2].

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків в Україні. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2011 р. становила 445, у т. ч. СК "life" – 65 компаній, СК "non-life" – 380 компаній (станом на 30.09.2010 р. – 451 компанія, у т.ч. СК "life" – 70 компаній, СК "non-life" – 381 компанія).

Валові страхові платежі (премії, внески) при страхуванні життя за 9 місяців 2011 р. становили 900,4 млн. грн., що на 47,7% більше, ніж за 9 місяців 2010 р. З них 784 млн. грн. (або 87,1%) надійшли від фізичних осіб. Станом на 30.09.2011 р. застраховано 3220358 фізичних осіб, що на 23,7% більше порівняно з показниками станом на 30.09.2010 р. [3].

Основу системи недержавного пенсійного забезпечення складають недержавні пенсійні фонди (НПФ). Програмою економічних реформ України на 2010 – 2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" розвиток недержавного пенсійного забезпечення визнано одним із пріоритетних напрямів реформування пенсійної системи, що мають посилити соціальний захист осіб, які втратили працездатність, забезпечити гідний рівень їх життя в результаті стійкого розвитку пенсійної системи на засадах збалансованості інтересів пенсіонерів та громадян, котрі працюють. Станом на 30.09.2011 р. в Державному реєстрі пенсійних установ міститься інформація про 97 НПФ та 40 адміністраторів НПФ.

В деяких країнах світу НПФ набули особливо широкого розвитку. На кінець 2011 р. активи 13 основних пенсійних ринків (Австралії, Бразилії, Канади, Франції, Німеччини, Гонконгу, Ірландії, Японії, Нідерландів, ПАР, Швейцарії, Великобританії і США) становили 27509 млрд. дол. США, демонструючи 3,9% зростання порівняно з кінцем 2010 р. Найбільшими пенсійними ринками є ринки США, Японії та Великобританії, їх частка становить 58,5%, 12,2% і 8,7% від загальних пенсійних активів 13 згаданих пенсійних ринків відповідно [4].

Відношення активів пенсійних фондів до ВВП країн ОЕСР зросло з 68% у 2009 р. до 71,6% у 2010 р. Відповідний показник для України становив 0,3% станом на 30.09.2011р. [5].

Система недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх років розвивалась досить динамічно. Станом на 30.09.2011 р. адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 72153 пенсійних контракти з 59948 вкладниками, з яких 57545 вкладників (або 96,0%) – фізичні особи. Порівняно з кінцем 2010 р. кількість контрактів з фізичними особами зросла на 6,8%.

Протягом січня – вересня 2011 р. зріс обсяг сплачених пенсійних внесків. Станом на 30.09.2011 загальна сума пенсійних внесків становила 1060,2 млн. грн., що на 14,6% більше, ніж на кінець 2010 р. Пенсійні виплати станом на 30.09.2011 р. становили 200,5 млн. грн., збільшившись за 9 місяців 2011 р. на 26,7% [6].

Примітки:

1. Бюлетень Національного банку України (електронне видання). - 2011. - № 12. - С. 8-9;
2. European Insurance in Figures // CEA Statistics. - December 2011. - №44. – P.8;
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2011 року. - Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua;
4. Global Pension Asset Study 2011. - Режим доступу: http://http://www.towerswatson.com;
5. Pension Markets in Focus – July 2011 – Issue 8;
6. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 9 місяців 2011 року. - Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.

Yaryna Seneyko
Ivan Franko National University of L'viv

SAVING INSTRUMENTS OF DOMESTIC HOUSEHOLDS

The most popular household savings instruments today are bank deposits (including foreign currency deposits), investment funds' certificates (including pension funds) and personal life insurance. There are also such instruments as gold and real estate purchase. But this ways to save money require high income levels. Direct investing in stocks and stock market trading requires additional professional knowledge and represent higher risk.

Дмитро Сеньків
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Головною ознакою процесів сучасного світу є глобальна інтеграція економіки та політики, науково-технологічної сфери, природоохоронної діяльності і соціального добробуту.

Вивченням різних сторін прояву явища глобалізації присвячено праці таких відомих іноземних науковців, як Дж. Маршал, Ж. Гер, В. Ханкель, Дж. Гелбрейт. Глибокі дослідження економічної та фінансової глобалізації здійснюють в Україні науковці О.Білоус, В. Геєць, М. Згуровський, С. Сіденко, Л. Стукало, Л. Яремко та ін.

Метою державної політики України на нинішньому етапі відповідно до [1] є зростання добробуту і підвищення якості життя населення за рахунок забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці, підвищення її конкурентоспроможності як основи для збалансованого зростання стандартів та показників економічного розвитку.

Основними зовнішніми факторами позитивної економічної динаміки України за останні роки були: високий рівень світових цін та зростання попиту на метали, хімічну продукцію та окремі види сільськогосподарської продукції, що в умовах реалізації комплексу антикризових заходів надало можливість активізувати зовнішньоекономічну діяльність та сприяло зростанню обсягів експорту товарів та послуг (за даними платіжного балансу) у 2011 році на 27,7 відсотка; збільшення вартості енергетичних та інших сировинних матеріалів, що в умовах прискореного відновлення промислового виробництва вплинуло на зростання обсягів імпорту товарів та послуг на 30,1 відсотка. За цих умов від'ємне сальдо торгівлі товарами та послугами становило 3,9 млрд. доларів США (за даними платіжного балансу).

Проте, на заваді модернізаційного розвитку України досі є довготривале зволікання з розв'язанням системних проблем економіки і суспільства, серед яких: структурна недосконалість, відставання процесів оновлення виробничих потужностей від їх зношення та вибуття; високий рівень енергоємності базових галузей промисловості та житлово-комунального господарства; висока залежність від зовнішнього попиту, у структурі експорту переважають сировина, напівфабрикати та товари з низькою часткою доданої вартості, низька можливість виробництва високотехнологічних товарів та надання сучасних послуг; низька забезпеченість прав кредитора, подальше відстрочення у формуванні інституту ефективного власника; високий рівень корупції та тінізації економіки.

Зрозуміло, що Україна стане процвітаючою державою тільки тоді, коли вона зможе комплексно і ефективно освоїти в своїх інтересах територію та ресурси, якими володіє. Але зробити це можливо шляхом тісної економічної і технологічної співпраці з розвинутими країнами. Тому стратегічною метою для України повинно бути її входження до міжнародних науково-технічних потоків, які дозволять модернізувати вітчизняне виробництво, забезпечити конкурентоспроможність основних галузей промисловості [2].

Ми вважаємо, що сучасні економічні стратегії розвитку України пов'язуються зі становленням раціональної внутрішньої економічної структури як основи зовнішньої конкурентоспроможності. Для України економічно і соціально-політично виправданою є реалізація державної стратегії на євроінтеграцію, проте з використанням переваг євразійських ринків.

Примітки:

1. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки [Режим доступу] http: // w1.c1.rada.gov.Ua/pls/zweb_n /webproc4_1?pf3511=41158
2. Михайло Згуровський «Науково-технічний розвиток України за умов світової глобалізації» // «Дзеркало тижня» №12, 24 березня 2001

Dmytro Senkiv
Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN POLICY OF UKRAINE IN CONDITIONS OF INTENSIFICATION OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

In theses series of general principles and approaches to understanding the problems faced by Ukraine in the context of globalization. Noted that the main role in solving these problems is power structure. The first task is to ensure competitiveness Ukraine economy. Is the key to prosperity.

Ніна Сєркіна
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Побудова незалежної України тісно пов'язана з розвитком ефективного управління при обов'язковій участі громадськості. На сучасному етапі важливо не лише забезпечити економічне зростання, а й покращити якість життя населення, стан навколишнього середовища, забезпечити умови поступового розвитку економіки в майбутньому.

Втілення концепції сталого розвитку можливе лише за активного розвитку організацій, що належать до некомерційного, або „третього сектора" економіки[1]. Першою ознакою, яка вирізняє ці організації, є те, що одержання прибутку не є метою їхньої діяльності. Друга особливість – майно цих організацій не є державною чи приватною власністю.

Процес виникнення і формування неприбуткових організацій в Україні розпочався на початку 90-х років після здобуття країною незалежності. Напротязі 1991-1997 років неприбутковий сектор економіки зосереджував увагу на питаннях розвитку інфраструктури ринкової економіки. У подальший період (1997-2003 роки) – поглибленню правових реформ, демократизації суспільства, забезпеченню постійного економічного зростання, підтримці екологічної і ядерної безпеки, підвищенню рівня життя людей у регіонах. З 2004 року можна спостерігати перехід від фінансово-технічного сприяння до партнерства[2].

Господарський кодекс України визначає поняття некомерційного господарювання, яке полягає у самостійній систематичній господарській діяльності, спрямованій на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку. Також зазначається, що не можуть здійснювати некомерційну господарську діяльність органи державної влади, органи місцевого самоврядування[3]. Отже, органи державної влади, які визнані за ознакою класифікації неприбутковими установами, відповідно до вимог господарського законодавства не можуть здійснювати некомерційну діяльність. Це доводить тезу про те, що у вітчизняній практиці поняття неприбуткових і некомерційних установ не є тотожними.

Зазначене значно ускладнює проведення аналізу діяльності неприбуткових установ, оскільки кількість суб'єктів господарювання, що відповідно до статутів здійснюють некомерційну діяльність, не відповідає кількості зареєстрованих неприбуткових установ.

Фінансово-господарський контроль у неприбуткових організаціях здійснюється у формі аудиту.

Необхідність проведення аудиту в неприбуткових організаціях зумовлена тим, що некомерційні організації користуються послугами аудиторських організацій з метою проведення ініціативного аудиту; деякі грантодавці вимагають підтвердження фінансової звітності тих некомерційних організацій, що одержали від них гранти; аудит допомагає виявити ефективність системи управління в неприбутковій організації; аудит у неприбуткових організаціях сприяє виявленню шляхів оптимізації і зниження витрат, а також пошуку альтернативних джерел фінансування, тобто підвищенню доходів.

Мета аудиту неприбуткової організації — з'ясування статутної діяльності неприбуткової організації, планування перевірки, враховуючи розрахунки істотності помилок, оцінка аудиторського ризику і застосування процедур експрес-аналізу, порядок проведення аудиту видаткової і дохідної частин бюджету, оцінка правильності ведення обліку майна і розрахунків, у тому числі з податковими органами.

Завданням аудиту неприбуткових організацій є робота зі статутними документами і бюджетом некомерційної організації.

Розглянемо основні напрями здійснення аудиту в неприбуткових організаціях[5].

Перевірка кошторисів неприбуткових організацій. Основною особливістю фінансово-господарської діяльності неприбуткових організацій є те, що згідно з чинним законодавством неприбуткові організації здійснюють витрати в межах затверджених кошторисів. Кошториси неприбуткової організації умовно можна поділити на два види:

- кошториси витрат на утримання неприбуткової організації;
- кошториси на проведення певних заходів, програм, проектів.

Спеціальних нормативно-правових документів, що регламентують порядок і процедуру складання кошторисів у неприбуткових організаціях, на сьогодні немає. Кожна неприбуткова організація, відповідно до особливостей виду діяльності, яким вона займається, складає кошторис доходів і витрат, зважаючи на специфіку їх надходження і витрачання.

Однією з особливостей складання кошторису є те, що доходи і витрати в кошторисі відображаються за касовим методом, тобто як фактично одержані доходи і фактично здійснені витрати.

Перевірка установчих документів — початковий етап під час проведення аудиту будь-якої організації, оскільки це є основні документи, що відображають особливості її діяльності. Розуміння діяльності на основі аналізу установчих документів допомагає усвідомити економічну політику неприбуткової організації, здійснювану нею облікову політику, а також визначити правильність застосування нормативно-правових документів, що регулюють її діяльність.

Основний установчий документ більшості неприбуткових організацій — статут. Він є строго індивідуальним і залежить від виду організації. У ньому висвітлюється різноманіття видів діяльності організацій. Для неприбуткових організацій статут має особливе значення, оскільки цей вид організацій має спеціальну правоздатність: діяльність неприбуткової організації повинна бути спрямована на досягнення основної мети, відображеної в установчих документах.

У зв'язку з цим однією з основних цілей аудиту неприбуткових організацій є зіставлення напрямів діяльності організації, принципів формування і використання її майна з цілями і завданнями, визначеними статутом.

Перевірка реєстрації неприбуткової організації у Реєстрі неприбуткових організацій. Особливістю є присвоєння коду неприбутковості для таких організацій залежно від видів діяльності, які вони здійснюють. Є особливості при отриманні доходів неприбутковими організаціями. Оскільки для неприбуткових організацій поняття прибутку не існує, то під доходом у цьому випадку розуміють усі цільові та нецільові кошти, які отримує організація для здійснення основної діяльності, що засвідчена статутом.

Аудит доходів. Всі грошові кошти і майно, які надходять до неприбуткових організацій, можна поділити на цільові й нецільові. Цільовими вважаються засоби і майно, що надходить для використання з конкретною метою, тобто для реалізації чітко визначених заходів і програм. Як правило, цілі, на які повинні використовуватися такі засоби або майно, зазначаються у статуті неприбуткової організації — одержувача засобів або їх визначає особа, яка ці засоби надає.

Цільові засоби можуть надходити неприбутковим організаціям як субсидії, асигнування з бюджету і позабюджетних фондів, цільові внески фізичних і юридичних осіб і т. ін.

Якщо статутом неприбуткової організації передбачено витрачання засобів, що надійшли, тільки на конкретні потреби або таку умову висунуто особою, що надала ці засоби, використання їх з іншою метою вважатиметься нецільовим.

Контроль добродійної допомоги. Законодавством встановлено, що якщо майно і засоби були передані добродійній організації на конкретні цілі, то вона повинна в обов'язковому порядку надати благодійнику звіт про їх використання. Проте відповідальність за неподання такого звіту або використання таких засобів не за цільовим призначенням не передбачена.

Контроль за цільовим використанням добродійної допомоги у вигляді товарів, робіт, послуг здійснюють місцеві органи виконавчої влади і органи податкової служби.

Водночас за використання засобів, що надійшли від благодійника, не на ті цілі, які він вказав, неприбуткова організація може нести договірну відповідальність. Адже отримання коштів від благодійника — це не що інше, як укладення договору пожертвування. Якщо пожертвування використовується не за призначенням, благодійник має право вимагати розірвання такого договору. У цьому випадку організація зобов'язана повернути засоби, одержані від благодійника[4]. Крім того, в договорі, підписаному між благодійником і неприбутковою організацією, може передбачатися сплата штрафних санкцій за нецільове використання засобів, одержаних за договором.

Контроль гуманітарної допомоги. Використання гуманітарної допомоги не за цільовим призначенням спричиняє за собою кримінальну й адміністративну відповідальність згідно з чинним законодавством. Контроль за використанням гуманітарної допомоги за цільовим призначенням здійснюють відповідні комісії з питань гуманітарної допомоги при Кабінеті Міністрів України та органах державної податкової служби.

Підсумовуючи вищесказане, важливо відзначити, що розвиток аудиту неприбуткових установ і організацій сприятиме прозорості їх діяльності, а також формуванню суспільної думки щодо повноти і достовірності інформації наданої цими установами та організаціями. Саме тому дослідження практичної реалізації аудиту „третього сектора" економіки є досить актуальним, особливо в Україні.

Примітки:

1. Слободяник Ю. Б. Державний аудит неприбуткових установ і організацій // Актуальні проблеми науки та освіти молоді: теорія, практика, сучасні рішення-2010: (Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції) [Електронний ресурс]: ред. В. С. Пономаренко, А. А. Пилипенко. – Х.: Фактор, 2011.
2. Буко С. Л. Специфіка активності міжнародних НУО на ринку соціальних послуг // Мультиверсум. Філософський альманах: Зб. наук. праць. – К.: Український центр духовної культури, 2006. – С. 235-243
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page
5. Дікань Л.В. Фінансово-господарський контроль: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2009. – 395с.

Nina Sierkina
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF AUDIT IN UNPROFITABLE ORGANIZATIONS

In theses concerned audit in special area – in unprofitable institutions. The purpose and tasks of audit in such organizations are above all things formulated. Separate parts of audit in unprofitable organizations are shown in the detailed form. The difference between unprofitable und uncomercial enterprises is described too.

Юрій Сидорчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРВИННИЙ ОБЛІК РУХУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Виробничі запаси є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси.

Виробничі запаси - це активи, які використовуються для подальшого продажу, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством [1].

Для забезпечення документального відображення в бухгалтерському обліку наявності і руху виробничих запасів необхідно користуватися відповідними нормативними документами. Таким документом є наказ Міністерства статистики України № 193 від 21.06.1996 р. "Про затвердження типових форм первинних типових документів з обліку сировини та матеріалів". Основні форми документів для реєстрації операцій з виробничими запасами відображено в табл. 1.

Для забезпечення розрахунків за виробничі запаси (незалежно від факту заключеного письмового договору або усної домовленості щодо поставки) від постачальника на адресу підприємства виставляється "Рахунок-фактура" (форма № 868). В рахунку-фактурі зазначається вся необхідна інформація, яка вказується платником у банківських платіжних документах: найменування постачальника і покупця; назви і коди обслуговуючих банків; номери розрахункових рахунків підприємств;

найменування цінностей, за які буде проведено оплату та сума як без, так із урахуванням ПДВ (за умови, якщо постачальник є платником такого податку).

Таблиця 1

Первинні документи з обліку наявності і руху запасів [2, с. 120-121]

Типова форма	Назва	Призначення
Надходження запасів		
М-1	Журнал обліку вантажів, що надійшли	Використовується для реєстрації транспортних документів, пов'язаних із отриманням вантажів та оприбуткуванням їх на склад підприємства
М-2	Доручення (довіреність)	Призначене підтвердити право окремої посадової особи виступати довіреною особою підприємства при отриманні запасів
М-2а	Акт списання бланків доручень	Застосовується для документального оформлення операцій по списанню бланків використаних доручень
М-3	Журнал реєстрації довіреностей	Використовується для реєстрації видачі доручень
М-4	Прибутковий ордер	Призначений для використання на складі та заповнюється в день надходження запасів (при відсутності розбіжностей з документами постачальника); при оприбуткуванні запасів з переробки
М-7	Акт про приймання матеріалів	Оформлюється у випадку, якщо запаси надійшли без документів, або якщо є розбіжності з документами постачальника. На його основі направляється лист-претензія постачальникові
М-12	Картка складського обліку матеріалів	Застосовується для обліку виробничих запасів на складі
М-14	Відомість обліку залишків матеріалів на складі	Застосовується для взаємозв'язку даних складського та бухгалтерського обліку
М-16	Матеріальний ярлик	Використовується для позначення одиниць запасів
Відпуск виробничих запасів		
М-8, 9, 28, 28а	Лімітно-забірна картка	Застосовується для систематичного відпуску у виробництво лімітованих матеріалів, а також для поточного контролю за дотриманням встановлених лімітів їх відпуску
М-10	Акт-вимога на заміну (додатковий відпуск) матеріалів	Оформлюється при разовому відпуску запасів для виробничих та господарських потреб
М-18	Сигнальна довідка про відхилення фактичного залишку матеріалів від встановлених норм запасу	Виписується завідуючим складом (комірником) у випадках виявлення відхилень фактичного залишку запасів від встановлених норм
М-19	Матеріальний звіт	Складається матеріально-відповідальною особою і передається до бухгалтерії. Відображає рух запасів на складі за певний період

З метою одержання від постачальника виробничих запасів по факту здійсненої передоплати або лише на підставі заключеного договору представнику одержувача видають "Довіреність на одержання цінностей".

Запаси на підприємство можуть надходити в результаті:

-придбання за плату;
-виготовлення власними силами підприємства;
-внесення до статутного капіталу підприємства;
-безоплатного отримання;
-обміну на подібні або неподібні запаси.

Згідно з П(С)БО 9 оцінка виробничих запасів при їх відпуску у виробництво, продаж та іншому вибутті здійснюється одним із таких методів:

1) ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
2) середньозваженої собівартості;
3) собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
4) нормативних затрат;
5) ціни продажу [1].

Доцільність використання різних методів для визначення собівартості запасів визначається підприємством. Підприємство самостійно обирає метод оцінки запасів при вибутті. На підприємстві можуть одночасно застосовуватися для різних запасів різні методи. Вибір методу оцінки запасів при їх вибутті повинен бути обов'язково зафіксований в наказі про облікову політику [4, с. 72].

Отже, первинний облік руху виробничих запасів - це початкова стадія господарського обліку, на якій фіксується господарська операція в первинному документі. В залежності від характеру операції, підприємство застосовує необхідну форму первинного документа з наявності і руху виробничих запасів, що дає можливість систематизувати інформацію на рахунках бухгалтерського обліку і зробити фінансову звітність прийнятною для користувачів інформації.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.99 р., зареєстровано в Міністерстві юстиції України за № 751/4044 від 02.11.99 р). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99
2. Верхоглядова Н. І. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: навчально-практичний посібник/ Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2010 – 536 с.
3. Нашкерська Г. В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник./ Г. В. Нашкерська. – Київ: центр навчальної літератури, 2004. – 464 с.
4. Чалюк П.В Бухгалтерський облік. Частина І./ П. В. Чалюк, Л.Я. Швейкіна, Л.В.Чаплигіна. Вінницький національний технічний університет. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/buh_ob/buhg_1/713.htm

Yuriy Sydorchuk
Ivan Franko National University of L'viv

PRIMARY ACCOUNTING OF INVENTORIES

Organization of accounting of the inventories and it's inpact on company's financial results through the display of primary documents and accounting registers are studied. Legal provisions, theoretical propositions, ways of inventories movement like earnings and disposal and primary documents appointment are stated.

Христина Скіра
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В умовах ринкових відносин розвиток малого бізнесу значною мірою впливає на економіку країни. Ефективна підприємницька діяльність передбачає економічне зростання, вирішення соціальних проблем, створення нових робочих місць та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому перед кожною державою стоїть завдання створити належні умови для ефективного функціонування малого бізнесу, оскільки він є одним із провідних секторів ринкової економіки і суттєво впливає на зайнятість, структуру ВВП та темпи економічного розвитку.

В Україні приділяється значна увага питанням підприємницької діяльності загалом та малому бізнесу зокрема. Проте, враховуючи практику розвинутих країн світу та потреби розвитку малого підприємництва в нашій державі, необхідними є подальше наукове обґрунтування перспективних напрямів розвитку малого бізнесу.

Незважаючи на збільшення кількості суб'єктів малого та середнього бізнесу, абсолютні та відносні показники їх розвитку низькі. Це зумовлено рядом чинників: недостатній рівень державної фінансової підтримки, скорочення споживчого попиту, несприятливі умови кредитування, скорочення зарубіжних інвестицій у приватний сектор. З огляду на це, виникає потреба аналізу стану та перспектив розвитку малого бізнесу в Україні та шляхів покращення умов його функціонування.

Проблему ефективності ведення малого бізнесу досліджували такі українські вчені: Варналій З.С., Герасимчук В.Г., Єрмошенко М.М., Кузьмін О.Є., Колот А.М., Реверчук С.К. та інші. У своїх працях вони розглянули процес становлення малого підприємництва в Україні, сприяння його фінансового забезпечення. Однак, враховуючи прийняття нового Податкового кодексу, виникає потреба нового дослідження перспектив розвитку малого бізнесу в Україні з врахуванням змін законодавчого поля, характеристика основних проблем та шляхів їх подолання.

Мале підприємництво – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання прибутку [1].

Малі підприємства функціонують у всіх сферах і галузях народного господарства. Вони можуть займатись як одним конкретним видом діяльності, так і декількома одразу. Таке підприємство самостійно обирає напрям та вид діяльності та на свій розсуд використовує отриманий прибуток, який залишається після сплати податків та обов'язкових платежів [2]. Малий бізнес в Україні у докризовий період розвивався досить динамічно, проте безумовно у 2008-209 роках показники діяльності малих підприємств погіршились (табл.. 1).

Таблиця 1.

Основні показники розвитку малого бізнесу в Україні

Основні показники	2007	2008	2009	2010
Частка кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств, %	102	98	95	92,9
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	76	72	75	63
Частка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу прибутку, %	14,0	16,5	22,9	23,4
Частка збитків від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу збитків, %	42,2	37,6	29,0	30,8
Частка підприємств, що одержали збитки до загальної кількості малих підприємств, %	32,8	37,3	39,9	41,4

Джерело: Розраховано автором за даними Держкомстату України

Проаналізувавши дані таблиці, можна зробити висновки, що частка малих підприємств у загальній кількості підприємств впродовж 2007-2010 рр. мала тенденцію до зниження. Показник кількості підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб був порівняно нижчим у 2008 році, що, на нашу думку, пов'язано з фінансово-економічною кризою 2008 року. У 2010 році цей показник теж значно знизився. Це зумовлено прийняттям нового Податкового кодексу, зокрема змін щодо платників ПДВ. Показники частки прибутку та збитку оподаткування малих підприємств до загального обсягу прибутку зростають, але, тим не менш, збитки значно перевищують прибутки, що свідчить про загальний кризовий стан малого підприємництва в Україні.

Основними причинами які стримують розвиток малого підприємництва в Україні є:

1.Застосування державою обтяжливих регуляторних процедур, зокрема: складність адміністрування податків, отримання дозволів, технічного регулювання /сертифікації та стандартизації/, наявність значної кількості перевірок органів державного нагляду) [4];

2. Недосконалість нормативних та теоретичних положень оподаткування сфери малого підприємництва;

3. Скорочення споживчого попиту;

4. Неналежне виконання функцій, покладених на місцеві органи влади, які повинні бути посередниками між державою та суспільством [4];

5. Не належний рівень державної фінансової підтримки суб'єктів малого бізнесу;

6. Несприятливий політичний клімат в державі, який спричиняє недовіру населення до органів державної влади та зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій у вітчизняний бізнес.

В сучасних умовах глобалізації та переходу України до інноваційної моделі розвитку економіки пріоритетними напрямками прискорення розвитку малого підприємництва є:

1. Вдосконалення нормативно-правової бази його функціонування, тобто запровадження спрощених та демократичних умов для ведення бізнесу, забезпечення «здорової» конкуренції між суб'єктами господарювання;
2. Запровадження науково-технічних новинок у вітчизняне виробництво з метою досягнення рівня світових стандартів якості продукції, що дасть змогу підвищити її конкурентоспроможність;
3. Зацікавлення з боку держави кредитних установ надавати пільгові кредити новоствореним суб'єктам малого бізнесу;
4. Забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування;
5. Запровадження заходів з боку держави спрямованих на підвищення рівня внутрішнього і зовнішнього попиту на товари вітчизняного виробника;
6. застосування державою запобіжних заходів щодо зниження тінізаціїї економіки та рейдерських захоплень підприємств.

Отже, мале підприємництво є вагомим сектором економіки, оскільки дає можливість усім дієздатним громадянам України вести бізнес від свого імені та в своїх інтересах з метою отримання прибутку. Також важливим аргументом на користь малого бізнесу є те, що воно функціонує у сфері суспільного виробництва, де створюється ВВП та інші блага. Мале підприємництво створює також нові робочі місця, сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукту та забезпеченню високого рівня життя громадян. Тому, враховуючи те, що ринковий механізм не здатний задовольняти інтереси усіх суб'єктів ринку, держава повинна забезпечувати належні умови функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу, зокрема формувати та підтримувати сприятливий правовий, політичний, економічний та інвестиційний клімат.

Враховуючи те, що основними проблемами розвитку малого бізнесу в Україні є труднощі для новостворених підприємств при виході на ринок та несприятливі регулятивні вимоги і податки для діючих підприємств, необхідним є усунення основних бюрократичних перешкод у розвитку малих підприємств.

Примітки:

1.Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 277 с.
2. Я.А. Жаліло, Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні: Зб. наук. статей -К.: Альтпрес, 2002. - 118 с.
3. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні. Національна доповідь 2010 р. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.federation.org.ua

Khristina Skira
Ivan Franko National University of L'viv

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

In conditions of market relations development of small business largely affects the economy of the country. Effective entrepreneurship requires economic growth and solutions the social problems. So every State must create appropriate conditions for the effective functioning of small business, because it is one of the leading sectors of the market economy and greatly affects on the employment structure of GDP and on the pace of economic development. The main problems of development of small business in Ukraine is the difficulty for newly created enterprises upon exiting the market, adverse regulatory requirements and applicable taxes for. That's why there is a need for a state reforming of economy.

Роман Славік
Львівський національний університет імені Івана Франка

РИЗИКИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕКРЕАЦІЙНОМУ СЕКТОРІ

У процесі розробки та реалізації інвестиційної стратегії кожен суб'єкт стратегічного планування зіштовхується з невизначеними факторами зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на подальші стратегічні рішення. Наявність ризикового чинника вимагає від управлінця певних дій щодо його запобігання або зменшення. Розглядаючи поняття «невизначеність» і «ризик» при формуванні інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства доцільно вживати їх у широкому розумінні – з точки зору впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на соціальну, екологічну та корпоративну сферу і, як наслідок, виникнення відповідних ризиків.

Дослідженню ризиків у рекреаційній сфері приділяло увагу рад науковців [1;2]. Однак у даному випадку ризики розглядались у вузькому значенні, як корпоративні ризики інвестора. На нашу думку, при врахуванні ризиків стратегічного планування рекреаційного комплексу їх слід розглядати у широкому значенні – як з точки зору місцевої громади та навколишнього природного середовища так і з позиції інвестора.

Можна виділити наступні різновиди невизначеностей при плануванні стратегії інвестиційного розвитку рекреаційного сектору, які спричиняють виникнення специфічних ризиків:

1. Невизначеність зовнішнього середовища, яка обумовлюється в першу чергу загальною 314е прогнозованістю економічного і політичного розвитку, станом споживчого ринку, нормативної бази, міжнародних відносин тощо;
2. Невизначеність, пов'зана з експлуатацією природного рекреаційного ресурсу, його здатністю (або нездатністю) задовольнити поставлені цілі стратегічного планування рекреаційної сфери.
3. Невизначеність протидії (невизначеність ситуації, дії місцевої влади, конкурентів, постачальників, наявність розбіжних інтересів інвесторів, місцевої громади, екологів, громадських організацій тощо).
4. Невизначеність, викликана недостатньою кваліфікацією інвестиційного менеджменту.

Сукупність факторів невизначеності при стратегічному плануванні спричиняє появу множини ризиків, які можна в цілому класифікувати за суспільною значимістю і за їх ступенем впливу на ефективність виконання (або невиконання) інвестиційних ініціатив (Рис 1). Так, під *ризиками* при формуванні інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства будемо розуміти небезпеку потенційно можливих втрат суспільством соціокультурних надбань, етнічної ідентичності, традиційних укладів господарювання, потенційне збільшення правопорушень та психологічний дискомфорт у середовищі місцевої громади; навколишнім природним середовищем – біорізноманіття та порушення екологічного балансу внаслідок надмірного антропогенного навантаження, інвестором – виручки, доходу або майна.

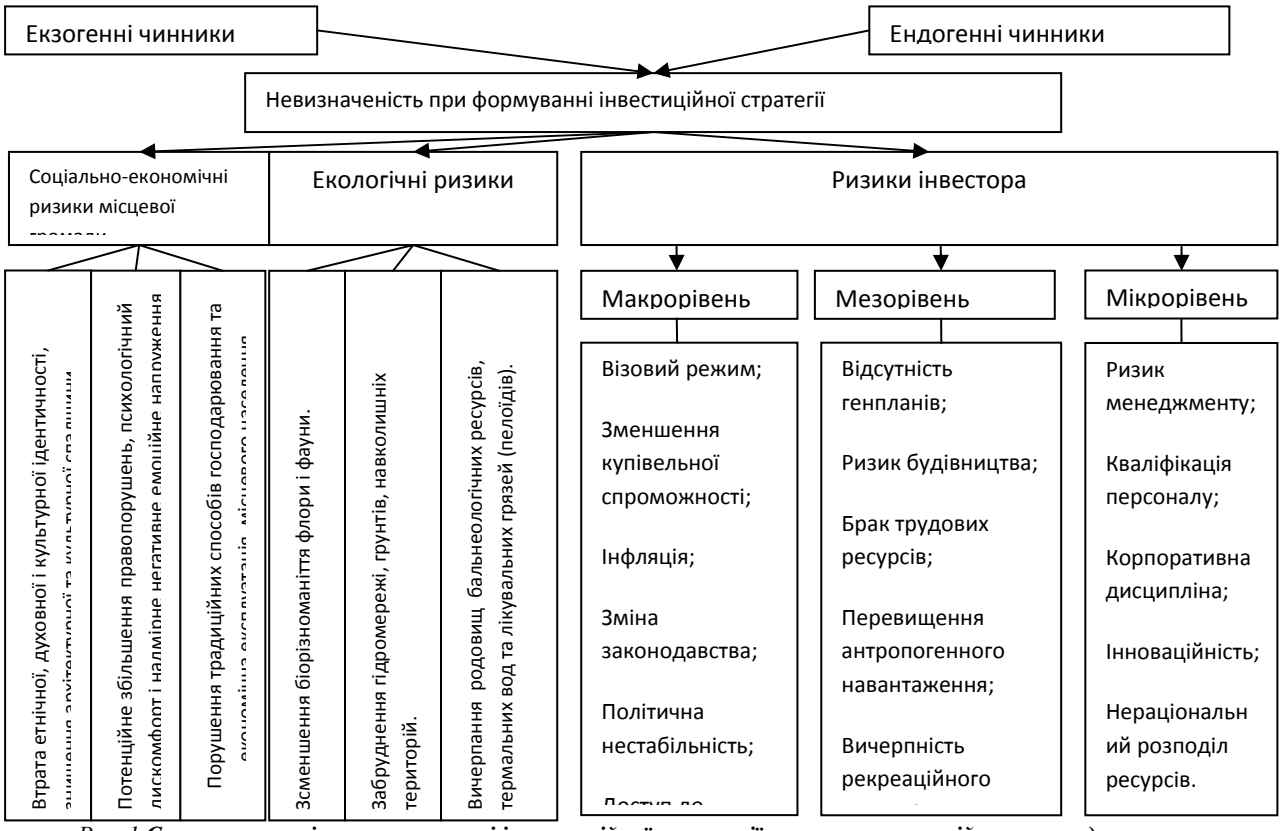


*Рис. 1.**Система ризиків при плануванні інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства.***

Ризики інвестора, як правило, розглядаються на макро-, мезо-, та мікрорівні. Макроекономічні ризики залежать від загального економічного стану в державі і у світі і, як правило, не піддаються регулюванню зі сторони інвестиційного менеджменту. Виникнення ризиків на мезорівні, в цілому, залежать від співпраці інвестора з постачальниками матеріальних ресурсів, фінансово-кредитними установами, контрагентами, партнерами, органами місцевої влади тощо. Дані ризики піддаються впливу зі сторони інвестиційного менеджменту частково і значною мірою можуть виступати об‘єктом управління в рамках інвестиційної стратегії розвитку рекреаційних територій або галузі в цілому. Виникнення ризиків на мікрорівні повністю залежать від суб‘єкта господарювання, який реалізовує інвестиційний проект і може нівелюватися шляхом реалізації ефективного ризик-менеджменту.

Таким чином, система інвестиційних ризиків у рекреаційному секторі має певну специфіку, пов’язану, з одної сторони - використанням природних рекреаційних ресурсів у рекреаційній діяльності, з іншої - тісною взаємодією з місцевими громадами. Уникнення або мінімізація ризиків при реалізації реальних інвестиційних проектів може бути досягнута шляхом постійного їх моніторингу, визначення розміру їх впливу (соціального, економічного) та вироблення методів протидії.

Примітки

1. Грицюк М.Ю., Максимів Л.І. Методика визначення комплексного показника ризику стану господарської діяльності туристичного об'єкта. Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип.21.1. – С.300-308.
2. Т.П. Несторенко, О.В. Сердюк**.** Методи оцінки ризику при прийнятті інвестиційних рішень у рекреаційній сфері. Вісник Сумського національного аграрного університету Серія “Фінанси і кредит”, 2010. №2
3. Гринів Л. С, Кічурчак М.В. Національна економіка. Навч. посібник. - Львів: "Магнолія 2006", 2008. - 464 с.

Roman Slavik
Ivan Franko National University of L’viv

RISKS OF STRATEGIC PLANNING OF INVESTMENTS IN RECREATION COMPLEX

The article analyzed and systematized the concept of investment risk in implementing large scale investment projects in recreational areas. Special attention is paid to the environment risks.

Ірина Солдатова
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО ТОВАРИСТВА ”КАРПАТІЯ”

Суспільне виробництво вцілому і особливо кожне господарське формування,а також життєдіяльність практично кожної людини об’єктивно мають ризиковий характер,що породжує систему відносин між людьми з метою запобігання,подолання,зменшення руйнівних наслідків стихійного лиха і нещасних випадків. Це примушує весь світ активно шукати шляхи зменшення їх негативного впливу на людей[3].

До отримання Україною статусу незалежної держави страхування проводили згідно з економічними,соціальними та правовими умовами,що існували у відповідний період. Найдавнішим способом страхового захисту в Україні,як і у всьому світі,було взаємне страхування. У містах діяли товариства взаємного страхування від вогню. Ці товариства обслуговували ризики здебільшого великих домовласників,купців і фабрикантів. У другій половині XIX ст. спектр страхових послуг був досить широким,але найпопулярнішим і надалі залишалося страхування від вогню.

Страхуванням життя на той час у Галичині і Буковині займалися переважно іноземні страхові компанії:польське товариство "Флоріанка",а також місцеве агенство австрійського страхового товариства "Фенікс". Ці товариства пропонували високі страхові тарифи,які були доступні забезпеченим верствам населення.

Поставала проблема про організацію національної фінансової установи, яка займалася б страхуванням ризиків життя. Було здійснено спробу відкрити страхове товариство "Любов", що займалося б срахуванням пенсій на випадок удівства та допомоги на випадок сирітства,але через брак охочих це товариство так і не розпочало свою діяльність.

Між окремими страховими закладами також виникали спроби заснування спеціальних бюро із надання посередницьких страхових послуг на тогочасному страховому ринку.

Всі ці обставини були передумовою створення страхового товариства життя. Організацію цього товариства очолив профессор Чернівецького університету Стефан Смаль-Стоцький,і буковинський уряд на підставі прохання Міністерства внутрішніх справ дав дозвіл на заснування і відкриття товариства взаємного страхування життя і пенсій "Карпатія"[2].

1 липня 1911 р. відбулись загальні збори засновників(налічувалося 100 членів),де обирались керівні органи. Президентом товариства було обрано профессора Стефана Смаль-Стоцького .Зборами були обрані головні довірені лікарі,а директором товариства став Максиміліан Гроттера.Почесним президентом було обрано митрополита Андрея Шептицького.

Товариство розпочало свою діяльність у Чернівцях в серпні 1911 р.(27 серпня 1911р.),а восени 1913 р. через несприятливі політичні і господарські умови було вирішено перенести його центральні органи до Львова.Страховими операціями товариства "Карпатія" були:страхування на випадок смерті,мішане страхування,страхування дітей,страхування з подвійною виплатою страхових сумм,страхування пенсій[1].

Страхові тарифи товариства "Карпатія" були низькими,щоб застрахувати життя біднішим верствам.З огляду на це страхування було великим і малим. Велике страхування проводилося при страхових сумах понад 5 тис. золотих австрійських римських,а мале-нижче 5 тис. золотих австрійських римських.У Львові товариство створило новий відділ-страхування життя у військовій позиці,яке полягало у тому,що страхувальник страхував не капітал,а суму облігацій військової позики.Цим видом страхування одночасно здійснювалося страхування власної особи і виконання обов'язку щодо підписання державної позики[2].

Діяльність товариства "Карпатія" була успішною.На початку 1918 р. воно налічувало більше 600 тис. крон власного капіталу,а на кінець цього ж року його основний фонд збільшився до 1 млн. крон. Початок Першої світової війни не дозволив провадити діяльність приватним українським установам,тому діяльність страхових організацій припиняється[3].

3 липня 1919 р. вся Галичина була окупована Польщею. Розпочався процес спольщення,як результат-товариства "Дністер" і"Карпатія" відчували упереджене ставлення польської адміністрації. Прийняття польським урядом концепції щодо запровадження обов'язкового страхування нерухомості від вогню змінило ситуацію на страховому ринку. Передбачалося,що Польська дирекція взаємного страхування отримувала монопольне право на здійснення цих операцій,а для товариств,що функціонували тоді на ринку це означало втрату страхового поля.

Товариство "Карпатія" провадило свою діяльність в умовах підпорядкування і врахування інтересів тогочасної влади,але з початком Другої світової війни ці товариства ліквідовують. Територія України починає належати Радянському Союзу,де страхування стає монополією[2].

Отже,за 300 років страхування в Галичині однією із головних фінансових інституцій була "Карпатія". Вона була найпотужнішим фінансовим закладом у своєму регіоні й проіснувала до 1939 року. Її еволюція повною мірою відображає соціально-економічні та політичні зміни в Галичині. У період існування цього товариства багато було зроблено в налагодженні страхового захисту життя. Воно дало поштовх щодо застосування нових видів страхування життя та здоров'я.

Примітки:

1.В.Й. Плиса. Страхування: навч. Посібн.-К.:Каравела,2005.-392 с.
2.Клапків М.С. Витоки національного страхового ринку України: Монографія / М.С. Клапків,Ю.М. Клапків.-Тернопіль:Карт-бланш,2003.-275с.
3.Клапків М.С. З історії зародження національного страхового ринку // Фінанси України.-1998.-№1.

Ira Soldatova
Ivan Franko National University of L'viv

THE HISTORY OF INSURANCE COMPANY "CARPATHIA"

Social production in general and especially every economic formation, as well as the livelihoods of everyone person objectively are risky in nature.in the 19th century the problem of organizing national financial institution raised, which would have been engaged in life insurance market.On August 27 in 1911 the company "Carpathia." was founded. It was the most powerful financial institution in the region and existed until 1939.

Олеся Стасів
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ГІПОТЕЗИ РАЦІОНАЛЬНИХ ОЧІКУВАНЬ

Економісти давно зрозуміли, що очікування економічних суб'єктів мають фундаментальний вплив на економіці, однак теорії, яка б пояснювала цей вплив та формування очікувань в економічних суб'єктів тривалий час не було. Очікування економічних суб'єктів також не стали об'єктом ретельного аналізу вітчизняних дослідників. Проте ознайомлення з механізмом формування очікувань необхідне, оскільки воно дає змогу збагнути вплив економічної політики на розвиток господарського процесу. Актуальність теми пояснюється тим, що очікування економічних суб'єктів не лише відображають економічну дійсність, а й утворюють типову для певної економіки практику господарювання та реакцію на зміни макроекономічної політики. У тезах розглянуто погляди представників теорії раціональних очікувань в історичному аспекті, а також аргументи на користь і проти даної наукової течії.

Очікування в економіці – це прогнози чи погляди економічних суб'єктів, які приймають рішення, стосовно майбутніх цін, продажу, доходів, податків чи інших ключових змінних [2, С.5060]. Еволюція макроекономічної теорії у XX ст. характеризується тим, що очікування стають впливовим внутрішнім чинником при поясненні основних макроекономічних процесів та органічною частиною теоретичної системи.

Кейнсіанці не вводили очікування до своїх моделей, хоча у Дж.М.Кейнса йшла мова про очікувану граничну ефективність капіталу. Монетаристи, зокрема М. Фрідман, сформулювали теорію адаптивних очікувань [9, С.793]. Вчені виходили з того, що фірми коригують свої очікування і дії, виходячи з подій минулого, тенденцій та підтверджень або

помилок минулих прогнозів. Звісно така теорія має свої недоліки та повинна охоплювати вплив інших факторів. На фоні загальноприйнятого факту, що модель формування очікувань повинна враховувати вплив інформації на змінні, окрім виключно попередніх значень тієї змінної, про яку йде мова, менше згоди існує щодо характеру цієї додаткової інформації, яка повинна міститися в моделі формування очікувань і щодо способу використання такої додаткової інформації суб'єктом [1, С.22]. Частково відповідь на цю проблему дається у теорії раціональних очікувань, у якій суб'єкти формують очікування, виходячи із усієї доступної інформації, а також знань про закономірності функціонування економіки.

Гіпотеза раціональних сподівань стала сьогодні одним з ключових компонентів неокласичної теорії [4, С.69]. Згідно з цим підходом, суб'єктивні сподівання індивідів збігаються з об'єктивними сподіваннями, які можна отримати за допомогою "правильної" моделі економіки. Люди використовують усю наявну і необхідну їм інформацію, коли формують свої уявлення щодо майбутнього розвитку ситуації, і їхні прогнози щодо майбутнього загалом вірні.

Гіпотеза раціональних очікувань вперше була запропонована у 1961 р. Дж. Мутом в статті, присвяченій ринку товарів і цінних паперів [6, С.212]. Дж. Мут зацікавився питанням, чому жодне правило, жодна формула або модель ніколи не могли успішно прогнозувати рух цін на фінансових ринках, який дійсно нагадує те, що прийнято називати процесом "випадкових блукань", на який накладається "шум". Фактично, його відповідь зводилась до того, що уся наявна інформація, яка здатна максимізувати точність цінових прогнозів, майже миттєво інкорпорується в поточні рішення спекулянтів.

Вчений намагався побудувати несуперечливу модель ціни у стані невизначеності, коли поведінка суб'єктів залежить від очікувань. Гіпотеза раціональних очікувань в жорсткій формі за Дж. Мутом формулюється так: суб'єктивні очікування індивідів дорівнюють математичному очікуванню відповідної змінної моделі. Це значить, що економічні суб'єкти діють так, начебто вони знають модель, тобто очікування індивідів відповідають прогнозам, одержаним на основі моделі. Гіпотеза раціональних очікувань в м'якій формі стверджує, що раціональні суб'єкти оптимально використовують наявну в системі інформацію, яка є прогнозованою, а процес формування очікувань в принципі не відрізняється від будь-якої діяльності, спрямованої на оптимізацію цільової функції [7, С.411].

Теорія раціональних очікувань розглядає реакцію учасників економічної діяльності на зміни кон'юнктури і на заходи економічної політики. На противагу адаптивним, раціональні очікування зорієнтовані більше на майбутнє, ніж на минуле. Р. Лукас виходить з того, що економічні суб'єкти не схильні пасивно очікувати змін економічного курсу. Спираючись на широку інформацію, вони передбачають імовірні наслідки грошово-кредитної та фінансово-бюджетної політики, приймають раціональні рішення, здатні врівноважити дії державних структур. Підприємці та домашні господарства не просто екстраполюють процеси і тенденції, а прагнуть осягнути суть і логіку тих, хто здійснює регулювання економіки [9, С.793]. Вчений вважає, що не слід розглядати споживачів і підприємців лише як об'єкти макрорегулювання, оскільки у них є свій розум, і очікування людей такі ж важливі для економіки, як економічна політика уряду.

Р. Лукас у своїй теорії виходить не з того, що люди завжди точно передбачають, а з того, що вони не роблять постійно помилкових передбачень, які можуть використовувати політики. Крім того, ключові інституції, що приймають рішення (великі фірми, головні фінансові установи і профспілкові організації), наймають до штату економістів, які допомагають передбачити результати нової державної політики[5, С.142]. Отже, постійно обманювати основні інституції економіки , які приймають рішення неможливо.

Теорія раціональних сподівань припускає, що всі ринки – і товарів, і ресурсів – є значною мірою конкурентними. Отже, ставки заробітної плати і ціни гнучкі як у напрямку підвищення, так і у напрямку зниження, та швидко змінюються, коли споживачі, фірми і постачальники ресурсів змінюють свою економічну поведінку під впливом нової інформації.

Теорія раціональних очікувань передбачає невтручання держави в економіку, оскільки представники теорії раціональних очікувань вважають, що економічні суб'єкти здатні правильно передбачати майбутні дії уряду і вчасно реагувати на них. Висновок про те, що держава не повинна втручатися в економіку випливає із функції пропозиції Р. Лукаса, сутність якої полягає в тому, що оскільки учасники господарського процесу поінформовані про державні заходи, то очікуваний ними рівень цін збігається з фактичним рівнем, і, відповідно, економічна політика не впливає на реальне виробництво продукції. Зміни у виробництві наявні лише в тому випадку, коли учасники господарського процесу стикаються з несподіваними заходами або припускаються помилок [6, С.142]. Будь-які несподівані заходи з боку держави будуть породжувати додаткову невпевненість, а проведення будь-якої форми державної економічної політики є необґрунтованим, неправильним і в цілому непотрібним.

Особливість підходу теорії раціональних очікувань буда спрямована на формування макроекономіки на "здоровій" мікроекономіці [5, С.143]. Була спростована абсолютно нелогічне припущення про те, що економічні суб'єкти, які на макрорівні ведуть себе абсолютно раціонально, оптимально використовуючи усю доступну інформацію, втрачають здатність до раціональної поведінки при переході на макрорівень і будують свої сподівання виключно на основі минулого досвіду. Адже до формування гіпотези раціональних очікувань на макрорівні домінували принципи повної раціональності, тоді як на макрорівні вивчалися форми нераціональної поведінки з застосуванням "грошової ілюзії" та адаптивних очікувань.

З теорії раціональних очікувань В. Кириленко виводить два суттєвих висновки [6, С. 214]:

1. гроші є не просто нейтральними (по відношенню до реальних змінних, як то зайнятість, обсяги виробництва), а супернейтральними. Якщо монетаристи визнавали нейтральність грошей лише в довгостроковому періоді, то нові класики стверджують, що вони є нейтральними й в короткостроковому періоді;

2. раціональні очікування економічних суб'єктів нейтралізують, а тому роблять неефективним державне регулювання економіки у будь-яких формах – чи то бюджетне, чи то грошово-кредитне.

Однак проти теорії раціональних очікувань висувають досить вагомі заперечення [8, С. 412]:

1. багато економістів сумніваються в тому, що люди настільки добре проінформовані. Також не враховується витрати на отримання чи опрацювання такої інформації;

2. в реальній дійсності значна частина ринків не є достатньо конкурентною, і, отже, не пристосовується миттєво до змінив ринкових умовах;

3. існують вагомі докази, що на противагу передбачень теорії раціональних очікувань, економічна політика впливає на реальний ВВП і зайнятість.

Отож, вперше в економічній науці нові класики аргументовано довели, що очікування людей впливають на реальний перебіг економічних і політичних процесів. Практика підтвердила, що при оцінюванні та розрахунках результатів нової економічної політики держави слід обов'язково враховувати і ефект зміни раціональних очікувань. Як послідовні неокласики, представники нової класичної макроекономіки вважали ціни абсолютно гнучкими, а ринкову економіку

здатною до саморегулювання. За останні десять років теорія раціональних очікувань привернула увагу економістів. Однак як на підтримку, так і проти даної теорії висуваються різні досить переконливі аргументи.

Примітки:

1. A Guide to Modern Economics / edited by D.Greenaway, M.Bleaney and I.Stewart. – Routledge, 1996. – P. 19–41.
2. The MIT Dictionary of Modern Economics / edited by D.W.Pearce. – 4th ed. – The MIT Press, 1995. – 474 p.
3. Бурда М., Виплош Ч. Макроекономіка: Європейський контекст: Пер. з англ. - К.: Основи, 1998. - 682 с
4. Ватаманюк О. Сподівання домогосподарств як чинник особистих заощаджень // Формування ринкової економіки в Україні: Наук. збірник Львівський національний університет імені Івана Франка. – 2004. – Спецвип. 13. – С. 69–74.
5. Довбенко, М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): навчальний посібник. / М. В. Довбенко - К.:Видавничий центр "Академія", 2005. - 336 с.
6. Історія економічних вчень: Навчальний посібник / За ред. В. В. Кириленка. – Тернопіль: "Економічна думка", 2007. – 233 с.
7. Історія економічних учень. Навчальний посібник / Базилевич В.Д., Гражевська Н.І., Гайдай Т.В., Леоненко П. М., Нестеренко А. П. - К.: Знання, 2004.- 1300 с.
8. Макконнелл К. Р., Брю С. Л Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Частина 1. Макроекономіка: Пер. з англ. - Львів: Просвіта, 1997, - 672 с.
9. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: Підручник. – К.: Видавничий центр "Академія", 2004. – 856 с.
10. Радіонова І.Р. Очікування економічних суб'єктів та зміст макроекономічних процесів. // Економіка України . – 2007 . – N12

Olesia Stasiv
Ivan Franko National Univerity of Lviv

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ANALYSIS OF RATIONAL EXPECTATIONS HYPOTHESIS

The purpose of this thesis is to investigate the theoretical and methodological principles of forming the hypothesis of rational expectations, considering the fundamental principles and assumptions. The paper considers the views of representatives of the theory of rational expectations in historical perspective and the arguments for and against this theory.

Віктор Стефанишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАН РИНКУ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ

Здійснення інноваційного економічного розвитку України потребує інвестицій, важливим джерелом яких є ринок позикового капіталу банків. Пропозиція капіталу з банківського сектору характеризується певними особливостями: 1) залежність термінів надання кредитів від строкової структури банківських депозитів; 2) обмеженість ресурсної бази банків заощадженнями населення; 3) переважно коротко- та середньострокові зовнішні запозичення. Тому банки не можуть в повній мірі реалізувати дану функцію .

Здійснення ефективної кредитної діяльності комерційних банків потребує приділення найбільшої уваги аналізу кредитного портфеля, оскільки формування та розміщення кредитних ресурсів є основним видом їх діяльності.

Проведення нами аналізу довгострокового банківського кредиту як інвестиційного ресурсу передбачає: 1) оцінку обсягу довгострокових кредитів, наданих банками за період 2001-2011 рр.; 2) аналіз динаміки обсягу та структури наданих кредитів у звітному періоді; 4) оцінку змін у обсязі і структурі кредитів за відповідний період , визначення напрямків подальшого розвитку кредитної діяльності банків тощо.

Дослідження показників діяльності комерційних банків країни впродовж 2001-2011рр. (див. табл.1) свідчить про те, що загальна їх кількість по роках незначно змінювалась і становила в 2011р.– 198 , 2005 р.– 186, 2001р.– 189 банків, або за 11 років банків стало на 9 одиниць більше порівняно з 2001 р., також у 2011р. вже функціонувало 53 банки з іноземним капіталом, що становило 41,9% іноземного капіталу у статутному капіталі банків [6]. Кредитний портфель комерційних банків країни за 2001-2011рр. зріс з 32 091 млн. грн. (2001р.). до 156 385 млн. грн. (2005р.) та 825 320 млн. грн.(2011р.) тобто в 25, 7 рази більше, ніж в 2001 р. і має тенденцію до подальшого зростання[6]. Нарощування депозитної бази банків відбувалося за рахунок припливу депозитів як у національній, так і іноземній валютах[8]. За цей період значно збільшилися кредити суб'єктам господарювання та фізичним особам. Так, кредити суб'єктам господарювання в 2011 р. в порівнянні з 2001 р. зросли на 554 343 млн. грн., або в 21,8 рази і становили відповідно 580 907 млн. грн., що свідчить про високі темпи їх зростання.

Серед строкових кредитів значну перевагу за 2001-2011 роки мали довгострокові кредити . За цей період їх обсяг зріс на 420 747 млн. грн., або майже в 75,0 разів і становив 426 430 млн. грн. Слід відмітити, що їх частка по роках в загальній кількості банківських кредитів теж мала тенденцію до зростання. Якщо в 2001 р. вони становили 17,70% в загальній сумі кредитів, то в 2005 р. – 55,14%, а в 2011р. – 56,48% , що на 38,78 в.п. більше. Така тенденція є позитивною – вона свідчить про продовження зростання пропозиції довгострокових кредитів, в тім числі для інноваційної діяльності,

хоча експерти стверджують, що з них у 2011 р. лише 14% кредитів спрямовувалось в інвестиційну діяльність, в тім числі і у нерухомість [8]. Отже, їх частка в наданих кредитах і фактичних обсягах по роках, не задовольняють потреби як суб'єктів господарювання, так і – економічно активне населення.

Структура наданих кредитів банками за споживачами в 2011 р. була такою: кредити суб'єктам господарювання – 70,27%, фізичним особам – 29,73%. За аналізований період частка кредитів суб'єктам господарювання зменшилася на 12,49 відсоткових пункти, а частка фізичним особам зросла майже у 6,9 разів – на 25,45% .

Забезпечення прибутковості та підвищення ефективності діяльності є одним із важливіших завдань для комерційних банків. Проведений нами аналіз свідчить про те, що загальний обсяг чистого прибутку банків (незважаючи на зниження відсоткової ставки банків за кредитами з 29,6% до 17,2%) за аналізований період мав також тенденцію до зростання і в 2008 р. досяг 7 304 млн. грн.,тобто порівняно з 2001 р. збільшився майже в 13,8 рази. Проте вже восени 2008 р., внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи, було виявлено потребу в докапіталізації банківських установ на суму 24,7 млрд грн [2,с.14] . Надзвичайно загрозливим був відтік капіталу із банківської системи, починаючи з жовтня 2008р. до березня 2009р., коли депозити фізичних осіб зменшилися у гривні на 26,72 млрд грн., або на 21,1%, а депозити фізичних осіб у валюті – на 3,46 млрд. дол., або на 22,9% [3,с.14]. Це понизило фінансову стабільність банків і тому НБУ рефінансував їх з метою поновлення ліквідності. Так, з вересня до лютого 2009р. НБУ рефінансував банківські установи на суму 110,6 млрд грн , а в 2011р. – ще на суму 23,6 млрд. грн [6]. Такі ресурси були направлені в основному на погашення

депозитів перед вкладниками банків, імпортні закупівлі та валютні спекуляції, а не на кредитування економіки. І вже у 2010р. 18 банків перебувало у стадії ліквідації, тому, відповідно, мала місце збитковість функціонування банківських установ від 38, 450 млрд грн. у 2009р., 13, 03 млрд грн. у 2010р. до 7, 71 млрд грн (2011р.) , хоча із тенденцією до її зниження [6]. Знижувалась і ліквідність комерційних банків , незважаючи на регулярне проведення НБУ операцій з мобілізації їх коштів, залишок акумульованих коштів зменшився до 5,5 млрд. грн. у 2011р. [6].

Процентна політика НБУ в 2011р. була спрямована на утримання вартості грошей на позитивному рівні стосовно інфляції, заохочувалось нагромадження банківських вкладів у національній валюті, зменшуючи девальваційний тиск та інфляційні ризики. Це сприяло підвищенню середньозважених процентних ставок у національній валюті за депозитами у 2011р.до 11,1%, за кредитами – до 17,2% і відповідно знизились середньозважені процентні ставки за кредитами та депозитами в іноземній валюті – 10,6% та 6,0%[6].

Оскільки відсоткові ставки на довгострокові кредити є високими, тому довгострокові кредити (наприклад, іпотека) переважно стають недоступними для економічно активного населення як продуцента людського потенціалу і, передусім, людського інтелектуального потенціалу – творця інновацій. Вважаємо, що за потрібне і надалі вирішувати проблему подальшого зниження процентних ставок на споживчі кредити для фізичних осіб, а також – на довгострокові кредити для суб'єктів господарювання високотехнологічних галузей. Аналіз рівня рентабельності капіталу банків свідчить , що протягом 2001-2011 рр. хоч і простежувалась незначна тенденція до його зростання від 6,63% (2001 р.) до 8,50% (2008 р.), проте у 2009р. відбулось значне зниження від -32,2% у 2010р. до -5,27% у 2011р., що є наслідком впливу як світової фінансової кризи 2008-2009 рр., так і неефективного менеджменту банків та певної недовіри населення до банків. Про тенденцію покращення діяльності банків свідчить і такий показник як чиста процентна маржа, яка у 2001 р. становила 6,94%, 2011р. – 5,32% , що ще на 1,62 в.п. менше порівняно з 2001р. [6,7].

Аналіз особливостей та динаміки розвитку банківського кредитування у період з 2001 по 2011 рр. засвідчує, що, незважаючи на загальний позитивний характер зростання частки та обсягів довгострокового кредитування, мають місце проблеми, пов'язані із негативними наслідками впливу світової фінансової кризи на функціонування банківського сектору національної економіки України. Вирішення даних проблем сприятиме подальшому ефективному функціонуванню ринку банківських кредитів як важливого джерела позикового капіталу для розвитку як інноваційного людського ресурсу, так і впровадження новітніх технологій з метою створення інноваційних товарів і послуг в національній економіці.

Примітки:

1.Бюлетень Національного банку України. – №01.–2011(214). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid...?id=69287
2.Вяземский А.Зачем банки в Украине наращивают капитал/ А. Вяземский// Дело.–2009.–13 марта – С.14.
3. Герасимова Т. Кабмин держит банки на голодном пайке/ Т.Герасимова// Дело.–2009.–29 янв. – С.6.
4.Офіційний сайт Державного комітету статистики/]. – Режим доступу: http:// www. ukrstat.gov.ua
5. Грошово-кредитна статистика[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/ elbul.htm
6. Грошово-кредитна статистика[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/
7. Грошово-кредитна статистика[Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66237
8.НРА «РЮРІК». Аналітичний огляд банківської системи за 2011рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.rurik.com.ua/

Мар'яна Стефанишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРВИННЕ РОЗМІЩЕННЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ФОНДОВИХ РИНКАХ СВІТУ І УКРАЇНИ

Проведення сучасної модернізації української економіки потребуватиме щораз більших інвестицій як в основний капітал, так і побудову доступних для інвесторів елементів нових транспортних, комунікаційних, логістичних та інших допоміжних систем. Важливими джерелами залучення фінансових ресурсів стають як фондовий ринок Європи, України, так і формування національної мережі розвинутої і збалансованої фінансової інфраструктури, суб'єкти якої могли б задовольняти зростаючі потреби у фінансових ресурсах.

Для європейського ринку первинних публічних розміщень цінних паперів характерний висхідний тренд, оскільки в першому півріччі 2011р. було здійснено 229 IPO, що становило зростання в 1,4 рази порівняно з першим півріччям 2010р.(168 IPO). У результаті було залучено 16 326 млн євро, а обсяг залучених коштів відповідно збільшився в 1,2 рази (13 730 млн євро) [7].

Проте європейський ринок посідає третє місце серед світових ринків IPO, поступаючись китайському та американському. Так, на китайському ринку в цілому за перше півріччя 2011 р. було здійснено 206 розміщень на загальну суму 29 248 млн євро. На американських фондових біржах NYSE та NASDAQ кількість IPO сягнула 81, але обсяг залучених коштів становив 17 617 млн євро.

Лідером за кількістю розміщень була Лондонська фондова біржа (36 IPO й залучено 10 661 млн євро), друге місце займала Німецька фондова біржа (6 IPO на суму 959 млн. євро), а третє – Варшавська біржа – 55 IPO на суму 600 млн. євро. За галузевою структурою європейський ринок IPO представляли емітенти сектору промислових товарів та послуг (44 IPO), технологічний сектор (15 IPO), нафтогазова промисловість (11) та сектор інвестиційного бізнесу (9) [8].

Український ринок первинних розміщень цінних паперів є, передусім, невід'ємною складовою фондового ринку Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Експерти відзначають такі головні риси європейського фондового ринку:1. Частина бірж типових країн ЦСЄ була поглинута біржовими операторами із ЄС, наприклад, OMX включає біржі Вільнюса, Ісландії, Копенгагена, Риги, Стокгольма, Талліна, Хельсінкі, що виходить за межі регіону.2. Більша частина розміщень цінних паперів в регіоні відбувалась за межами бірж ЦСЄ або одночасно на декількох ринках. 3. Вивчення даних WFE (членів Світової федерації бірж) показало, що регіон відноситься до слабо регульованих ринків. Фондові організатори торгів дуже погано розкривають інформацію за стандартною методологією WFE. Це характерно для фондових майданчиків Болгарії, Словенії, Словаччини, Румунії, Росії, України і Чехії [2].

Українські компанії впродовж останніх п'яти років провели 59 розміщень на загальну суму 3,24 млрд. дол., які в основному здійснено на міжнародних ринках капіталу через непрямі структури, включаючи офшорний посередницький елемент. З цих розміщень (за обсягами) понад 80% було проведено компаніями, які зареєстровані в юрисдикціях з м'ягким податковим кліматом [2, с.115]. А це зумовлює втрати надходжень від операцій з цінними паперами для державного

бюджету України, бо кошти від оподаткування даних операці й надходять у польський, німецький чи бюджет Великобританії, адже 80% здійснюваних первинних розміщень цінних паперів відбувається за межами організованого українського фондового ринку.

Тому актуальним залишається розв'язання питання готовності українського фондового ринку до цивілізованого, в європейському контексті розвитку, здійснення первинних розміщень цінних паперів. Характеристика фондового ринку передбачає дослідження таких основних показників: капіталізація, обсяги торгів та вартість репрезентативних ринкових індексів.

Капіталізація національного ринку цінних паперів, як загальна вартість цінних паперів, що обертаються на ньому, має підтверджувати ефективність використання національного багатства і – прозорість та публічність розподілу власності в країні. Так, у 2005р. капіталізація ринку цінних паперів в Україні оцінювалась в 29 127 млн дол., у 2010р. – вже в 131 190, тобто зросла у 4,5рази. Однак, порівняння обсягів капіталізації національного ринку цінних паперів України та Польщі, де обсяги капіталізації становили відповідно 93 602 (2005р.) та 150 962 (2009р.), засвідчує певне відставання вітчизняного фондового ринку відповідно в 3,2 та 6,6 рази [4,8]. Капіталізація біржового списку ПФТС за 2005-2010рр. зросла, проте залишається невисокою –16,52% у 2010 р [4]. Тому нерозвиненість та закритість ринку цінних паперів обмежили інвестиції лише спекулятивним капіталом, який направлений на швидке отримання прибутку від інвестування у недооцінені активи. Крім того, численні рейдерські захоплення і порушення прав інвесторів за нейтральної позиції ДКЦПФР не сприяли створенню сприятливого інвестиційного клімату.

Тому поділяємо думку учених, що необхідно зменшувати спекулятивний тиск на фондовий ринок, збільшувати частку інвестиційного капіталу в капіталізації фондового ринку України, підвищувати захист прав інвесторів на отримання дивідендів і на повернення інвестицій, тобто створювати конкурентні умови діяльності на даному ринку [1,3,4].

Станом на 1.01.2011р. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку видала професійним учасникам даного ринку 763 ліцензії на здійснення торгівлі. Основними організаторами торгівлі на фондовому ринку України у 2010р. за обсягами торгів були: ФБ ПФТС(46,42%), ФБ «Перспектива»(27,93%), Українська біржа(20,97%) [4, с.21].

Обсяги торгів товарами на біржах (крім фондових) у 2010р. становили в Україні 54,4 млрд. грн., а фондовими інструментами на фондових біржах – 131,2 млрд. грн, що засвідчує важливість залучення додаткових фінансових ресурсів на фондовій біржі. Структура випусків фінансових інструментів була наступною: на акції підприємств припадало 46,97% (2006р.) і 40,17% (2010р.), облігації підприємств – 52,99% (2006р.) і 5,05% (2010р.). У 2010р. найбільш актуальними були державні облігації – 46,39% (2010р.) та акції підприємств, що засвідчувало нарощування емісійної діяльності акціонерних товариств з метою покращення власного фінансового стану в післякризовий рік та сприяло зростанню обсягу зареєстрованих випусків акцій до 52,7 млрд. грн , а це в 3,9 рази більше порівняно з 2009р. [5].

Експерти справедливо вказують на значну концентрацію на первинному ринку корпоративних облігацій, оскільки на п'ять найбільших випусків припадало 37,62% (2010) загального обсягу зареєстрованих випусків облігацій, а 2011році вже – 69,32% (облігаційний випуск ПАТ «Комерційний банк «Приватбанк» – 1,6 млрд. грн) [4, с.21].

Впродовж 2011р. індекс ФБ ПФТС, що відображає коливання цін на найбільш ліквідні акції підприємств, зменшився на 440,65 пункти, або на 45,19% (з 975,08 до 534,43 пункту). Обсяги торгів на торгівельному майданчику ФБ ПФТС протягом 2010р. зросли до 61,25 млрд. грн. (збільшилися облігаціями внутрішньої державної позики, корпоративними облігаціями, акціями, муніципальними цінними паперами) [5].

Таким чином, недосконале функціонування українського фондового ринку (низька ліквідність, непрозорість функціонування фондового ринку, спекулятивний характер діяльності та ін.) заохочують українські акціонерні товариства (АТ) активно залучати кошти шляхом первинного публічного розміщення акцій (IPO) на зарубіжних фондових біржах. Тому послідовне і системне реформування українського фондового ринку сприятиме прискореній модернізації основного капіталу акціонерних товариств через реалізацію механізму первинних розміщень цінних паперів, передусім, в своїй країні.

Примітки:.

1. Белінська Я.В., Дудар О.І.Український ринок капіталу: стан, проблеми, шляхи розвитку//Стратегічні пріоритети.–№4.–2009–С.113-122.
2. Шапран В.С.. IPO от А до Я: Справочник эмитента, Киев, «Эксперт-Рейтинг». 2010. 114с.
3. Школьник І. Андерайтинг та його роль в розвитку ринку капіталу України.//Економічний аналіз. Вип. 2(18) – 2008.–С.179-182. 4. НРА «РЮРІК». Аналітичний огляд банківської системи за 2011рік.

Марія Стецина
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Одержання високих фінансових результатів є основною метою діяльності кожного господарюючого суб'єкта. У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі сторони діяльності підприємства: рівень його технології та організації виробництва, ефективність системи управління, контролю за рівнем витрат та рівнем реалізаційних цін, особливості господарського механізму та державне регулювання розвитку певної галузі, виходячи з її значення для розвитку економіки країни. В умовах ринкової економіки України прибуток розглядають не тільки як результативний і оціночний показник діяльності підприємств. Він став метою діяльності підприємства, головною умовою його ділової активності та подальшого розвитку, ефективного здійснення своїх функцій на споживчому ринку відповідно до попиту на продукцію (роботи, послуги), які виготовляє (виконує, надає) підприємство. Прибуток набуває нових суттєвих рис, зокрема його розглядають як дохід на вкладений капітал в той чи інший вид бізнесу. Зрештою, прибуток є основним рушійним стимулом розвитку ринкової економіки. Саме його високий рівень свідчить про привабливість підприємств тієї чи іншої галузі з погляду віддачі від вкладення інвестицій і змушує капітали мігрувати. В сучасних умовах глобалізації, коли капітали вільно «перепливають» з однієї країни в іншу, перебудовуючи структуру національної економіки кожної з країн, прибуток привертає увагу не тільки практиків, а й теоретиків. Саме тому, у процесі розвитку економічної теорії визначення понять «прибуток» і «збиток» постійно вдосконалювалося.[3]

Про актуальність даної теми свідчить рівень її розгляду в наукових працях. Серед видатних вчених, які здійснили значний внесок у розвиток тематики результатів діяльності в бухгалтерському обліку на різних історичних етапах, слід відзначити І. О. Бєлий, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Дем'яненка М.Я., В. М. Жук, Г. Г. Кірейцев, Ковальчук М.І.,

Кужельного М.В., Лавріненко Л.І., Ю. Я. Литвин, Лишиленка О.В., Мних Є.В., Моссаковського В.Б., В. Г. Лінник, В. В. Сопко, Л. К. Сук, П. Т. Саблук, Ткаченко Н.М., Л. С. Шатковська, В. О. Шевчук, В. П. Ярмоленко та інші.

Провідні науковці зробили значний внесок у розвиток обліку фінансових результатів, однак низка проблем залишається не вирішеною, оскільки становлення нормативної бази обліку і звітності та теоретичне обґрунтування цих процесів перебуває на стадії формування й розвитку.[4]

Розкриваючи суть даної теми спочатку доцільним є висвітлення економічної суті фінансових результатів. У виробничо-фінансовій діяльності суб'єктів господарювання бере участь велика кількість взаємопов'язаних організаційних, трудових, матеріальних і фінансових факторів. Мета кожного суб'єкта господарювання — якомога ефективніше використати ці фактори. Ефективність використання факторів виробництва, зрештою, виявляється у фінансових результатах діяльності суб'єктів господарювання. Економічний підсумок виробничої діяльності суб'єктів господарювання, що виражається у вартісній (грошовій) формі, є фінансовими результатами.

Фінансові результати діяльності підприємств характеризуються такими економічними показниками, як валовий і чистий дохід, прибуток.

Валовий дохід — це частина вартості валової продукції за вирахуванням матеріально-грошових витрат, крім тих, що використані на оплату праці. Чистий дохід — це частина вартості продукту, яка залишається після відшкодування витрат живої і уречевленої праці. Прибуток — це частина чистого доходу, одна з його форм. [3]

З іншого боку, фінансові результати, як облікова категорія це результати господарської діяльності підприємств (установ, організацій) усіх форм власності в цілому або окремих ланок їх роботи, виражені в грошовій формі. Визначають їх порівнянням суми витрат з одержаними доходами. Залежно від співвідношення витрат і доходів фінансові результат можуть бути у вигляді прибутків або збитків.

Таке визначення найбільш повно розкриває сутність фінансових результатів і особливості сучасної системи обліку фінансових результатів, які полягають у її зосередженні на потреби керівництва в релевантній інформації, яка в подальшому дає змогу приймати ефективні управлінські рішення.

Для кращого усвідомлення і зручності логічним є виокремити завдання обліку фінансових результатів. Завдання бухгалтерського обліку фінансових результатів полягає у визначенні кількісних і якісних параметрів фінансового результату: прибуток чи збиток; формування даних щодо фінансових результатів для потреб 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.

Також важливе значення має порядок визначення фінансового результату. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно дотримуватися принципів визначення доходів і витрат, а саме: нарахування, відповідності, періодичності. Фінансові результати визначають за видами діяльності, зокрема основна, операційна, інша звичайна діяльність, окремо відображають надзвичайні доходи, витрати і податки з надзвичайного прибутку.

На сьогодні виокремлюють наступні проблеми відображення в обліку фінансових результатів:

1) відсутності єдності трактування основних категорій, пов’язаних із фінансовими результатами, що призводить до викривлення облікових даних, їх низькій якості, що в результаті впливає на результативність управлінських рішень;

2) неузгодженості класифікації видів діяльності та субрахунків бухгалтерського обліку, на яких формуються і визначаються фінансові результати;

Тому, для того щоб уникнути такої невідповідності у віднесенні операцій до того чи іншого виду діяльності, необхідно чітко розмежувати вид діяльності та операції, які до них відносяться. Так, відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» доходи отриманні від основної діяльності, обліковують на рахунку 70 «Дохід від реалізації», але доцільніше б було його перейменувати на «Дохід від основної діяльності».

3) вплив облікової політики та облікових оцінок на фінансовий результат підприємства;

З метою управління формуванням і розподілом прибутку запропоновано налагодити систему фінансового контролю й аналізу фінансових результатів, що дозволить виявляти і впроваджувати резерви господарювання з метою стабілізації фінансового стану підприємств та забезпечення їх фінансової безпеки. На основі аналізу фінансової стійкості запропоновано резерви підвищення ефективності їх діяльності та підтримання фінансової безпеки, зокрема, поступове зменшення фінансової залежності від зовнішніх джерел, відновлення резервного капіталу для захисту бізнесу, підвищена увага до аналізу фінансових результатів від надзвичайних подій, вжиття заходів по мінімізації негативного впливу таких подій (зокрема страхування).

4) багато підприємств не створюють резерв сумнівних боргів за дебіторською заборгованістю, що також перекручує звітність;

Якщо резерв не створено, то дебіторська заборгованість включається до підсумку балансу за первісною вартістю. У результаті валюта балансу необґрунтовано завищується. Нарахування резерву сумнівних боргів відображається у складі інших операційних витрат. Формуючи цю суму, підприємство може свідомо впливати на величину прибутку звітного періоду, і на загальну фінансову картину роботи підприємства за звітний період.[1]

5) узгодженості методики обчислення прибутку в бухгалтерському і податковому обліку;

Для подолання даної проблеми пропонують здійснити наступні зміни:

1. Так як бухгалтерський облік забезпечує повну та достовірну інформацію про господарську діяльність, то пропоную адаптувати відповідно до нього методику обчислення прибутку в податковому обліку.

2. За об'єкт оподаткування брати фінансовий результат діяльності до оподаткування, що визначається згідно методики складання Звіту про фінансові результати, з наступним коригуванням на постійні та тимчасові різниці.

Проте багато вчених є противниками пристосування податкового законодавства до потреб обліку. Це пояснюється тим, що за умов наявності суттєвих розбіжностей у методології оцінки більшості показників податкового та бухгалтерського обліку, неможливою є розробка єдиного алгоритму або ряду типових алгоритмів формування окремих груп показників податкової звітності на підставі даних бухгалтерського обліку. Тому як варіант, можна пристосувати бухгалтерський облік до потреб податкової служби.[2]

Отже, можна зробити висновок, що господарюючим суб’єктам слід взяти до уваги дані проблеми і шукати свої шляхи подолання даних проблем, адже від фінансового результату діяльності підприємства залежить його зростання в обраній сфері економіки, конкурентоспроможність на ринку, платоспроможність, а також подолання цих проблем дозволить

зробити звітність правдивою, прозорою і неупередженою і тому це важлива ділянка обліку, якій треба приділяти увагу. Але також не треба забувати, щоб досягнути фінансового результату – прибуток, підприємству слід залучати всі фактори виробництва так, щоб мінімальна їх кількість в результаті приносила максимальний прибуток, мотивувати працівників до покращення показників діяльності заохочувальними виплатами, також слід проводити аналіз діяльності конкурентів на ринку, впроваджувати у виробництво найновіші досягнення техніки.

Примітки:

1. Лишиленко О.В. Фінансовий облік: підручник/Лишиленко О.В.- Київ: видавництво навчальної літератури, 2008.- 556с.
2. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підручник/ Нападовська Л.В. – Київ: нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 544с.
3.Власюк Г.В. Проблеми та напрями вдосконалення обліку фінансових результатів / Власюк Г.В. - Держава та регіони. – 2009. - №6. – с.60 – 64.
4. http://library.if.ua

Mariia Stetsyna
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS DISPLAYING THE RESULTS IN FINANCIAL ACCOUNTING

Obtaining high financial performance is the main goal of every business entity. The financial results are a direct reflection on all aspects of business: the level of its technology and production, performance management, monitoring the level of expenditure and the level of selling prices, especially the economic mechanism and state regulation of certain industries, based on its importance for the development of the economy. In a market economy Ukraine earnings considered not only as an effective and an estimated rate of enterprises.

Уляна Стріжик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

З розвитком ринкових відносин традиційний бухгалтерський облік вже не задовольняє сучасніі потреби управління підприємством. Тому виник новий вид обліку, управлінський облік, що включає рахівництво, калькулювання , планування, прогнозування тощо, де бухгалтер здійснює не лише реєстрацію фактичних облікових даних і здійснює їх аналіз, а й використовує ці дані для планування та контролю діяльності підприємства, прийняття управлінських рішень. Тому постійно зростає інтерес бухгалтерів і менеджерів до управлінського обліку і можливостей його застосування на їхніх підприємствах.

Однак, виникають деякі труднощі з широким застосуванням управлінського обліку на українських підприємствах. Це пов'язано, в першу чергу, з недостатньою обізнаністю і малим практичним досвідом менеджерів і бухгалтерів у застосуванні управлінського обліку.

Досліджували і продовжують досліджувати зміст управлінського обліку, його сучасний стан та подальший розвиток наступні зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Ансофф, А. Аткінсон, К. Друрі, Е. Майер, Р. Манн, Дж. Ріс, Ч. Хонгрен, Ф. Бутинець, Б. Валуєв, С. Голов, О. Лишиненко, Л. Нападовська, В. Палій, М. Пушкарь, Н. Чумаченко та інші.

Нашою метою є надання короткого опису етапів формування управлінського обліку і прогнозу щодо його подальшого розвитку для кращого розуміння сутності, змісту і специфіки застосування цього виду обліку на підприємствах в умовах мінливого ринкового середовища.

На сьогодні структура бухгалтерського обліку характеризується його поділом на фінансовий та управлінський облік. *Внутрішньогосподарський (управлінський) облік* – це «система збирання, оброблення та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів з метою прийняття ефективних управлінських рішень» [3]. Отже, здійснивши такий поділ, керівництво підприємства намагається приховати реальний стан справ щодо реалізації і збуту продукції, витрат діяльності і маркетингової політики тощо, від сторонніх.

С. Ф. Голов, досліджуючи історичний аспект управлінського обліку, відокремив чотири основні етапи його становлення: *зародження, формування, розвиток, інтеграція*.

Перший етап охоплює період від початку XIX століття до початку XX століття. Він характеризується збільшенням кількості великих підприємств (де запроваджувались складні технологічні процеси і дороге обладнання), що зумовило потребу в нових методах управління і обліку. Тому в той час було розроблено більшість сучасних методів управлінського обліку. Отже, інтенсивний пошук способів зниження витрат і підвищення продуктивності праці при застосуванні різних управлінських методів «чітко визначив ознаки структурної диференціації бухгалтерського обліку в організаційному і методологічному аспектах» [1]. Облік витрат (виробничий облік) як складова бухгалтерського обліку забезпечував лише групування витрат для калькулювання собівартості продукції.

На початку XX століття (другий етап) традиційний облік повною мірою не задовольняв потреб управління в умовах жорсткої конкурентної боротьби та наростаючих темпів науково-технічного прогресу. «Внаслідок цього на підставі розробки методів нормування праці (системи Тейлора, Ганта, Черча) було посилено контрольну функцію обліку через застосування системи калькулювання стандартних витрат і оперативного аналізу відхилень» [2]. Г. Емерсон зазначав, що облік повинен обов'язково мати достатню кількість застережень і повинен спрямовуватися в майбутнє, оскільки передбачення й означає попередження.

З 30-х рр. XX століття почалася розробка системи директ-костинг, методу однорідних секцій, обліку за центрами відповідальності. Було прийнято рішення поділити витрати підприємства на змінні (прямо пов'язані з виробництвом продукції) і постійні (списуються на фінансові результати звітного періоду). Така система калькулювання витрат стала дуже поширеною в 50-ті рр. в США і отримала назву «директ-костинг». «З того часу курс управлінського обліку став обов'язковим при підготовці менеджерів у країнах ринкової економіки» [3]. Метод однорідних секцій «передбачає попередній поділ непрямих витрат між однорідними секціями (підрозділами або функціями діяльності), визначення собівартості за кожною секцією та подальше віднесення цих витрат до собівартості конкретних виробів…» [2]. Цей метод сприяв поширенню калькулювання на основі діяльності (АВС-метод).

М. Г. Чумаченко зазначив: «П'ятдесяті та шістдесяті роки в США відзначаються зростанням інтересу до питань обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості. Змінилися функції та зміст обліку. Поняття «облік витрат» (cost accounting) у п'ятдесятих роках дедалі частіше почали заміняти поняттям «управлінський облік» (management accounting). Зміна змісту цих понять виявлялася в тому, що більший натиск робився на складання попередніх кошторисів витрат, оперативне виявлення відхилень від кошторисів, систематичний аналіз витрат виробництва і варіантів управлінських рішень на базі їх собівартості» [4]. Це третій етап становлення управлінського обліку.

Революційні зміни у становленні та розвитку управлінського обліку відбулися в 90-х рр. XX століття (четвертий етап). Управлінський облік став невід'ємною складовою стратегічного управління підприємства. Тому, якщо раніше цей облік був зорієнтований на управління виробництвом, то тепер інтегрується в *стратегічний управлінський облік*. «Головною метою управлінського обліку є допомогти компанії досягти її стратегічних цілей» [2]. Отже, управлінський облік на сучасному етапі розвитку, використовуючи відповідну зовнішню і внутрішню інформацію, допомагає вирішувати проблеми не тільки виробництва, але й управління дослідженнями, управлінського персоналу, маркетингу, системи збуту тощо.

Ми погоджуємося з думкою С. Ф. Голова, який стверджує, що термін «управлінський облік» поступово втрачає свій сенс. Він пояснює це тим, що даний термін не є загальновикористовуваним явищем (у Франції – це «аналітична бухгалтерія», в Німеччині – це «контролінг»). Від 2000 року в США посібники з управлінського обліку почали видаватися під назвою «Управління витратами» (Cost management). «Парадокс полягає у тому, що зростання ролі управлінського обліку призвело до зменшення потреби в бухгалтерах-аналітиках. Зараз існує потреба у фахівцях з *управління витратами*. Такими фахівцями можуть бути бухгалтери, інженери, фінансові аналітики тощо, які володіють відповідними знаннями та навичками, зокрема у царинах інформаційних технологій, прийняття рішень, презентацій та роботи в команді, стратегічного управління, аналізу тощо» [2]. Звідси виникає потреба в розробці нових методів до калькулювання витрат і їхнього аналізу. До таких методів відносять калькулювання життєвого циклу виробу, цільове калькулювання (Target Costing), калькулювання для безперервного вдосконалення (Kaizen Costing) та інші.

Отже, управлінський облік пройшов чотири стадії формування і становлення в історичному аспекті: зародження, формування, розвиток та інтеграція з іншими управлінськими функціями (рис. 1). Інтегрований управлінський облік в систему управління ставить безперервно нові вимоги до компетентності бухгалтерів та менеджерів, а також до забезпечення гнучкості відповідної облікової інформації.

Рис. 1. Еволюція управлінського обліку [2]

Отже, еволюція управлінського обліку починається трансформацією виробничого обліку в управлінський (період аналітичного обліку) через вдосконалення управління собівартістю продукції. З початку XX століття в умовах жорстокої конкуренції, удосконалення технологій та організації виробництва існуюча система обліку не давала можливості ефективно управляти витратами і збутом продукції, а тому з 30-х рр. XX століття розроблялися нові методи калькулювання та обліку. В 50-х рр. XX століття управлінський облік став обов'язковою дисципліною для підготовки менеджерів. Виникнення нових і удосконалення вже установлених методів калькулювання собівартості продукції давали змогу підприємствам оптимізувати їхні витрати і цінову політику на ринку. Отже, управлінський облік на сучасному етапі, сформувавшись у вигляді системи управління витратами, інтегрувався в загальну систему управління підприємством. На сьогодні управлінський облік спираючись на маркетинг, менеджмент, аналіз фінансово-господарської діяльності, забезпечує керівника інформацією для розробки як поточних, так і довгострокових цілей. Таким чином, він є елементом стратегічного управління підприємства і орієнтується здебільшого на ефективне управління його витратами.

Примітки:

1. Бухгалтерський управлінський облік: [підручник] / за ред. проф.Ф. Ф. Бутинця. – 3-тє. вид., доп. і перероб. – Житомир.: ПП «Рута», 2005. – 480с.;
2. Голов С. Ф. Управлінський облік: [підручник] / С. Ф. Голов. – 3-тє. вид. – К.: Лібра, 2006. – 704с.;
3. Лишиненко О. В. Бухгалтерський управлінський облік: [навч. посібник] / О. В. Лишиненко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 254с.;
4. Чумаченко Н. Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. – М.: Финансы, 1971.

Ulyana Stridzyk
Ivan Franko National University of L'viv

THE EVOLUTION OF MANAGEMENT ACCOUNTING

In theses considered the main stages of historical development of the formation and development of management accounting. There is determined that management accounting is an important component of enteprise management, particularly in the context of strategic management and cost management in a changing market environment.

Петро Строгуш
Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ПОСЛУГ

Організація діяльності на міжнародному ринку транспортних послуг – дуже складна робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенційні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д.

Організування діяльності у даній сфері ускладнюється також наявністю значної кількості законодавчих актів, органів різного рангу, які регулюють транспортний ринок. Розглянемо деякі з них.

Одним із найширших актів, що впливає на організування діяльності на міжнародному ринку транспортних послуг є Інкотерсм (англ. *Incoterms, International commerce terms*) – міжнародні комерційні умови, комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів (умов) у галузі міжнародної торгівлі та перевезень товарів [2, с. 172].

Класифікація послуг, яка прийнята МВФ, показує платежі між резидентами і нерезидентами і містить 11 секторів [27, с. 44]:
- транспортні послуги (пасажирські перевезення, вантажні перевезення);
- послуги, пов'язанні з поїздками;
- послуги зв'язку;

- будівництво;
- страхування;
- фінансові послуги;
- комп'ютерні та інформаційні послуги;
- роялльні та ліцензійні платежі;
- інші бізнес-послуги;
- особисті, культурні та рекреаційні послуги;
- урядові послуги.

Одна із найголовніших міжнародних організацій, що регулює галузь автомобільного транспорту – Європейська конференція міністрів транспорту (ЄКМТ) – міжурядова організація, заснована в 1953 р. [5].

До ЄКМТ входять 44 держави: Австрія, Азербайджан, Албанія, Бельгія, Білорусь, Болгарія, Боснія та Герцеговина, Велика Британія, Вірменія, Греція, Грузія, Данія, Естонія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Ліхтенштейн, Македонія, Мальта, Молдова, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Польща, Португалія, Росія, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Угорщина, Україна, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Чорногорія, Швеція, Швейцарія [6].

Примітки:

1. Філіпенко О. В. Правовий механізм регулювання спільної транспортної політики Євросоюзу: дис. канд. юрид. наук: 12.00.11 / О. В. Філіпенко. – К., 2004. – 211 с.
2. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.:ИНФА – М, 2001 – 389 с.
3. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг / Пер. с англ.; Под. ред. В. В. Кулибановой.– СПб.: Питер, 2002.– 752 с.
4. *Порядок оформлення, видачі, використання, обліку та звітності щодо дозволів Європейської Конференції Міністрів Транспорту (ЄКМТ) на перевезення вантажів автомобільним транспортом між країнами - членами ЄКМТ*– [Цит. 5 лютого 2012 р.]. – Доступно з: <http://zakon.nau.ua/doc/? uid=1031.1056.3&nobreak=1>
5. *Світова організація торгівлі (СОТ).* – [Цит. 7 лютого 2012 р.]. – Доступно з: ≤ http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2923.htm>
6. *Транспортно-логістичні учасники ринку руху товару.* – [Цит. 7 лютого 2012 р.]. – Доступно з: ≤ http://fsoler.com/transportne-ta-skladske-zabezpechennya-logstiki/151>

Олеся Суховерська, Тарас Лагоцький
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ СОЛОУ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В умовах розвитку ринкової економіки роль малого підприємництва в економіці України з кожним роком набуває дедалі більшого значення. Без його існування ринкова економіка не має можливості функціонувати й розвиватися. Мале підприємництво – це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку [1, с. 287].

Актуальність дослідження проблем малого підприємництва зумовлена одною із головних цілей нашої держави на сьогоднішній день – інтеграція в Європейський Союз. Оскільки в Україні мале підприємництво становить найбільш численний, а тому і найпоширеніший сектор економіки (частка кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств станом на 2010 рік складає 92,9% [2]), то саме воно може стати каталізатором цього інтеграційного процесу. Тому, одним із основних пріоритетів державної економічної політики повинне бути створення належного економічного середовище для функціонування суб'єктів малого підприємництва.

Розвиток малого підприємництва також передбачає вирішення ряду проблем, таких як проблему зайнятості та безробіття, проблему соціальної стабільності суспільства, проблему росту валового внутрішнього продукту. За допомогою малих підприємств також можна покращити економічний розвиток депресивних регіонів. Фактично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу.

Для моделювання розвитку малого підприємництва використовують такі економіко-математичні динамічні моделі як модель Солоу; економічна модель малого підприємництва; модель динаміки малого підприємництва з лінійною виробничою функцією; модель економічного стимулювання виробництва; модель оновлення виробничих фондів; модель розвитку малого підприємництва для неперервного часу з урахуванням очікувань та ін.

Розглянемо детальніше динамічну модель розвитку економічної системи – модель Солоу. Модель Солоу є односекторною моделлю економічного розвитку. У цій моделі економічна система розглядається як єдине ціле, виробляючи лише один узагальнений продукт, котрий може і споживатись, і інвестуватись. Така модель досить адекватно відбиває найважливіші макроекономічні аспекти процесу відтворення [3].

Модель Солоу описується такими ендогенними змінними як Y – валовий внутрішній продукт; I – валові інвестиції; C – фонд споживання; K – основні виробничі фонди; L – число зайнятих у виробничій сфері.

Таким чином, динамічна модель Солоу матиме вигляд [4]:

1) валовий внутрішній продукт описується виробничою функцією від двох змінних (ресурсів) K та L:

$$Y_t = F(K_t, L_t), \tag{1}$$

2) валовий внутрішній продукт містить два складники – інвестиції та споживання:

$$Y_t = I_t + C_t, \tag{2}$$

3) приріст капіталу у момент часу t залежить від рівня зношеності основних виробничих фондів та величини інвестицій, а також вартість капіталу у початковий період часу дорівнює K_0:

$$\frac{dK}{dt} = -\mu K + I, \quad K(0) = K_0, \tag{3}$$

4) приріст чисельності працівників залежить від їхньої кількості:

$$\frac{dL}{dt} = \nu L, \quad L(0) = L_0 , \tag{4}$$

де t ($t \in [0,T]$) – момент часу; T – горизонт планування; μ – частка вибулих протягом року основних виробничих фондів; ν – річний темп приросту чисельності зайнятих; Y, I, C – інтервальні макроекономічні показниками, значення яких є динамічно адитивними; K, L – моментні макроекономічні показники, значення яких можуть бути виміряні в будь-який момент часу.

Модель Солоу дозволяє дослідити вплив основних факторів виробництва (праця, капітал, технологічні зміни) на динаміку обсягу виробництва у випадку досягнення економічною системою рівноважного стану. Дослідження динаміки розглянутих макроекономічних показників дає змогу визначити такі управлінські рішення, які б забезпечили досягнення економічною системою стаціонарної траєкторії.

Таким чином, модель (1) – (4) в силу своєї структури може бути застосована для дослідження динаміки розвитку малого підприємства, зокрема для побудови стаціонарної траєкторії розвитку малого підприємництва.

Примітки:

1. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. І. Федулова. – К. : "Основа", 2005. – 552с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
4. Шерстенников Ю. В. Модель динамики инвестиционного развития малого предприятия [Електронний ресурс] / Ю. В. Шерстенников. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_11/shersten.pdf.

Olesia Suhoverska, Taras Lahotskyy
Ivan Franko National University of L'viv

APPLICATION OF SOLOW MODEL FOR THE STUDY OF SMALL BUSINESS

In this theses it is shown, that many dynamic models can be used to model the development of small enterprises More deals with a dynamic model of Solow and its application to the study of small business. It is concluded that within this model there are dynamic elements, that is why due to its structure this model or its modifications can be used to study the dynamics of individual enterprise.

Мар'яна Твердохліб
Львівський національний університет імені Івана Франка

АВТОМАТИЗАЦІЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕМПІРИЧНИХ УМОВ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ МЕТОДАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ

Суттєвим досягненням індустрії інформаційних технологій 90-х років 20 ст. стала розробка і впровадження програмних продуктів, які реалізують методи інтелектуального аналізу даних [1]. Такі програми уможливлюють автоматизацію пошуку прихованих залежностей між характеристиками розвитку різних процесів, зокрема і соціально-економічних. Опрацювання масивів статистичної економічної інформації методами технології data mining дає змогу виявляти стійкі вірогідні умови розвитку економічних процесів, які нелегко ідентифікувати іншими способами, зокрема економетричними.

Метою дослідження було розроблення методичних положень щодо здійснення з допомогою програмної системи WizWhy пошуку прихованих залежностей між обставинами поширення технологічних укладів (ТУ) на теренах України у формі if-then-правил. Побудова таких правил дасть змогу виявити вплив тенденцій поширення галузей економіки України на її технологічний розвиток, так як ці правила визначатимуть кількісні орієнтири станів галузей ТУ, котрі з достатньою вірогідністю будуть зумовлювати прогрес або регрес відповідного ТУ української економіки.

Формалізовано і найзагальніше процес ідентифікації прихованих залежностей між обставинами розвитку ТУ економіки України з допомогою існуючих програмних систем інтелектуального аналізу даних можна описати інформаційною моделлю, що показана на рис. 1.

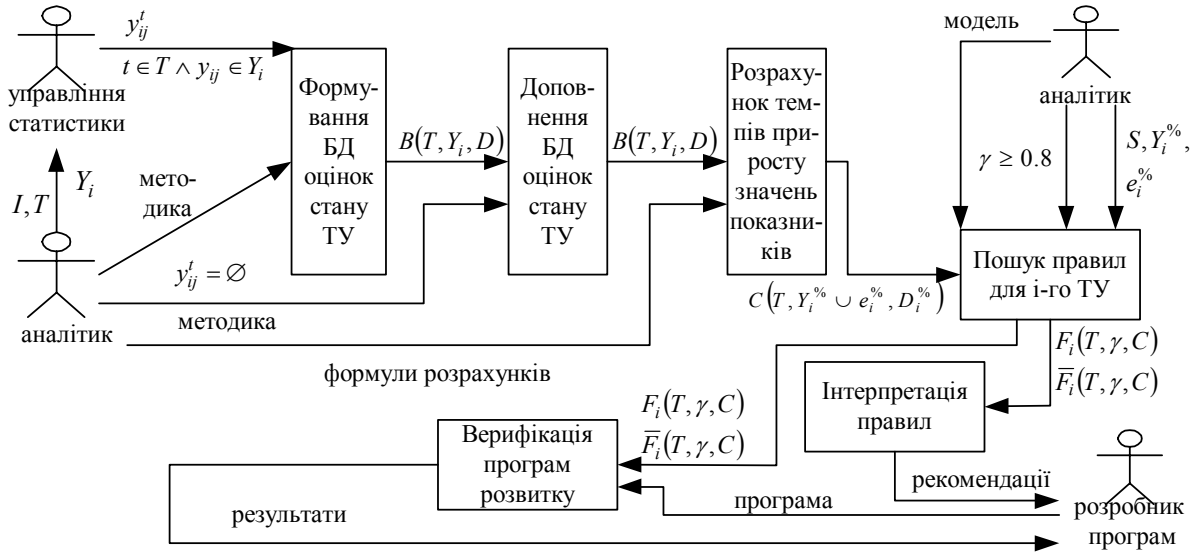


Рис. 1. Інформаційна модель процесу ідентифікації емпіричних умов розвитку ТУ економіки України у формі правил.

Як випливає з моделі, у процесі ідентифікації правил беруть участь три *агенти*, позначені на схемі як *аналітик, розробник програм* та *управління статистики*. Для кожного з них передбачається своя роль і певні завдання (процедури), виконання яких є обов'язковим. Завданням агента "*управління статистики*" є моніторинг стану поширення ТУ на теренах України з допомогою множини $Y_i, i \in I$, техніко-економічних показників $y_{ij} \in Y_i$ оцінювання внеску виробництв i-го ТУ у економічне зростання нашої держави. Ключову роль відіграє агент "*аналітик*", метою якого є отримання сукупностей $F_i(T,\gamma,C)$ та $\overline{F}_i(T,\gamma,C)$ if-then-правил з умовами відповідно розвитку чи регресу i-го ТУ, отриманих на підставі аналізу масиву інформації $C\left(T, Y_i^{\%} \cup e_i^{\%}, D_i^{\%}\right)$, вірогідність яких не менша γ. Оскільки на сьогодні управління розвитком країни здійснюється через регіональні програми, то у схему уведено спеціального агента – *розробника програм*, основним завданням якого є врахування рекомендацій, що обґрунтовується віднайденими системами правил, у процесі розробки таких програм, а також верифікація їх цілей системами інтелектуального аналізу даних.

Процес ідентифікації емпіричних умов розвитку ТУ економіки України у середовищі системи WizWhy [1] включає виконання такої послідовності етапів:

1) формування табличної БД з оцінками внеску галузей ТУ у економічне зростання України для всіх ТУ із заданої аналітиком множини I. З цією метою для вказаного проміжку часу T вибираються із статистичних джерел інформації усі наявні значення y_{ij}^t показників $y_{ij} \in Y_i$. Обґрунтування складу множин Y_i є завданням аналітика. Сформовані ряди значень показників уводяться у електронну книгу MS Excel. Такі бази даних позначені на схемі як $B(T, Y_i, D_i)$, причому D_i є множиною доменів для показників Y_i на часовому проміжку T. Методика формування таких табличних БД досить детально описана у [2];

2) оскільки для української статистики характерно фрагментарність статистичних даних, що може суттєво впливати на якість віднайдених емпіричних залежностей, то створена таблична БД $B(T, Y_i, D_i)$ поповнюється відновленими даними. Для цього застосовується інтерполяція відомих значень показників у кінцевих точках часового відрізка на внутрішні його точки, де $y_{ij}^t = \varnothing$ [2];

3) на третьому етапі здійснюється формування табличної БД темпів приросту техніко-економічних показників Y_i на проміжку T для кожного ТУ із заданої сукупності I. Така БД позначена на схемі як $C\left(T, Y_i^{\%} \cup e_i^{\%}, D_i^{\%}\right)$, де $e_i^{\%}$ - темпи приросту у відсотках значення спеціального інтегрального показника $e_i^{інт.}$ [3], з допомогою якого оцінюється рівень розвитку ТУ, $Y_i^{\%}$ підкреслює факт подання значень показників $y_{ij} \in Y_i$ у формі темпів приросту, а $D_i^{\%}$ визначає допустимі межі зміни на проміжку T цих темпів у розрізі показників;

4) процес пошуку правил деякою системою інтелектуального аналізу даних складає зміст четвертого етапу. Аналітик вибирає програмну систему S, приміром WizWhy, задає параметри пошуку (рівень достовірності $\gamma \geq 0.8$, залежний чинник $e_i^{\%}$, перелік незалежних чинників $Y_i^{\%}$, БД $C\left(T, Y_i^{\%} \cup e_i^{\%}, D_i^{\%}\right)$ як вхідний масив для аналізу) та запускає пошук. Результатом будуть два набори правил $F_i(T,\gamma,C)$ та $\overline{F}_i(T,\gamma,C)$, що містять залежності виду:

$$f_{il} : if \left(y_{il_1}^{\%} = d_{l_1}\right) \wedge \left(y_{ij_2}^{\%} = d_{l_2}\right) \wedge \ldots \wedge \left(y_{il_\beta}^{\%} = d_{l_\beta}\right) then\ e_i^{\%} \in c_1,\ d_{l_\beta} \in D_{i\beta}^{\%}(T); \quad (1)$$

$$\bar{f}_{il} : if \left(y_{il_1}^{\%} = d_{l_1}\right) \wedge \left(y_{ij_2}^{\%} = d_{l_2}\right) \wedge \ldots \wedge \left(y_{il_\beta}^{\%} = d_{l_\beta}\right) then\ e_i^{\%} \in c_2,\ d_{l_\beta} \in D_{i\beta}^{\%}(T). \quad (2)$$

У формулах (1), (2) інтервали зміни величини $e_i^{\%}$ є такими: $c_1 = (0;+\infty)$ - означає розвиток ТУ, а $c_2 = (-\infty;0]$ ідентифікує регрес ТУ;

5) інтерпретація отриманих правил. Зазвичай системи інтелектуального аналізу даних віднаходять багато прихованих залежностей, які можуть перекриватися, а часом і суперечити одна одній. Тому аналітику потрібно їх узагальнити, виявивши спільні ядра умов, та класифікувати за вірогідністю. Найвірогідніші правила доцільно використати для вироблення рекомендацій щодо цілей регіональних програм розвитку, які передаються розробникам таких програм;

6) заключним етапом нашої схеми є верифікація програм розвитку. Зберігши віднайдені множини правил у пам'яті системи, завжди можна оцінити досяжність цілей розробленої програми розвитку. Використавши як вхідні дані кількісні орієнтири для значень показників множини Y_i, передбачені деякою програмою, та задавши режим прогнозування, можна оцінити вірогідні наслідки реалізації цієї програми на технологічний розвиток економіки України. Тим самим уможливлюється корегування програм розвитку ще на стадії розробки.

Описаний підхід до моделювання розвитку ТУ української економіки був апробований на статистичних даних про абсолютне поширення ТУ з 3-го по 5-й на теренах України у 1913-2010 роках. Для автоматизації процесу пошуку прихованих залежностей між обставинами абсолютного поширення цих ТУ в економіці України була використана програмна система WizWhy фірми WizSoft [1].

Примітки:

1. Дюк В., Самойленко А. Data mining: учебный курс(+CD), - СПб.:Питер, 2001. – 368с.
2. Жовтанецький М.І. Інформаційне моделювання життєвого циклу третього технологічного укладу економіки України / М.І. Жовтанецький, М.І. Твердохліб //Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №10. – С. 191-202.
3. Жовтанецький М.І. Оцінювання тенденцій розвитку технологічних укладів економіки України на підставі інтегральних показників / М.І. Жовтанецький, М.І. Твердохліб. //Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №10(124). – С. 248-254.

Maryana Tverdokhlib
Ivan Franko National University of L'viv

AUTOMATING THE IDENTIFICATION OF EMPIRICAL CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL WAYS OF ECONOMY OF UKRAINE BY METHODS OF DATA MINING

The problem of identifying hidden dependencies considers in the form of if-then-rules between the circumstances of the development of technological ways of economy of Ukraine. Substantiated information model of automating search of empirical terms of development of technological ways using data mining systems.

Тетяна Терендій
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ РЕКРУТИНГУ У ПРОЦЕСІ КОМПЛЕКТУВАННЯ КАДРІВ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У державі з ринковою економікою можуть існувати і конкурувати між собою різні системи, що беруть участь у формуванні ринку праці: Державна служба зайнятості, агентства що надають послуги з працевлаштування, кадрові агентства, агентства з працевлаштування за кордоном, а також рекрутингові агентства.

Розвиток української економіки і аналіз світової кадрової індустрії дозволяє зробити прогноз: обсяг рекрутингу в Україні буде зростати. Це пояснюється тим, що співробітники рекрутингових агентств, як ніхто інший, «відчувають» ситуацію в компаніях і, таким чином, їм під силу передбачити найважливіші тенденції не лише на зовнішньому ринку праці, а й на внутрішньому.

Метою даної роботи є дослідження поняття «рекрутинг» та процес його становлення в сучасних умовах.

Проблемам розвитку рекрутингових послуг присвячені роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених і фахівців, як Л. Балабанова, О. Сардак, В. Веснин, Т. Мельникова, Ю. Платонов, Д. Кучеров, І. Макарова, Т. Базарів, А. Кибанов, М. Хільб, П. Райт та ін.

Значення слова «рекрутинг» походить від французького «recreit», «рекрутувати» – набирати, вербувати, наймати на роботу за певну оплату. Рекрутинг – це діяльність з підбору та відбору необхідних фахівців для компанії-замовника [4].

Зараз майже всі, хто стежить за станом сучасного ринку праці, планує свою кар'єру або розвиває власний бізнес знає, що рекрутингові агенції або агенства з підбору персоналу – своєрідний регулятор відносин на ринку праці, посередник, що допомагає зустрітися зацікавленим один в одному людям [2].

Перші згадки про рекрутинг з'явились у Німеччині, Франції, Британії на початку XIX ст. Це були організації за своєю діяльністю схожі на біржі праці, які займались пошуком професіоналів під замовлення. Початок рекрутинг бере з управлінського консультування. Перші великі кадрові агентства з'явились в США після великої депресії, коли почала відновлюватись робота підприємств та виникла потреба у кваліфікованих працівниках. Для розширення своїх послуг великі консалтингові компанії такі як «Deloitte & Touch», «Ernst & Young» почали Head hunting (полювання за головами), тобто активно і цілеспрямовано переманювати найкращих спеціалістів у своїх клієнтів для компаній-замовників. Протягом 45 років рекрутинг перетворився на самостійний бізнес і сформувався ринок рекрутингових послуг.

Рекрутмент як бізнес найбільш інтенсивно розвивається в країнах, які проповідують максимальну свободу відносин на ринку праці – у США, Англії, Канаді, Австрії, Швейцарії. Всі ці країни, які мають максимально лібералізований ринок праці, є «законодавцями моди» у світовому рекрутменті, а місцеві рекрутерські ринки в цих країнах налічують десятки тисяч учасників.

В Україну сучасні технології рекрутингу приходять в 1989-1991 роках, коли багато іноземних компаній починають відкривати і поступово розширювати свої представництва в тодішніх республіках СРСР. Великі західні компанії, що працюють в Радянському Союзі, стали шукати нові джерела набору кадрів у свої представництва та спільні підприємства. Власне керівництво транснаціональних компаній вдавалося до послуг рекрутерів при підборі вищих керівників. У 1991р. в Росії стали з'являтися поряд із представництвами іноземних рекрутингових компаній і власне російські кадрові агенції: «Триза», «Московський Кадровий Центр», «Анкор», «Агентство Контакт», та ін. В 1992-1993 роках з'явилися і перші українські компанії з підбору персоналу [4].

Звернення у рекрутингове агентство у порівнянні з публікацією оголошення в ЗМІ або за допомогою інших методів зазвичай пов'язані з більш значними витратами. Але при цьому компанія отримує послуги, що володіють тим чи іншим набором переваг: економія робочого часу, можливість знаходження «важких» фахівців, конфіденційність пошуку, гарантія безкоштовної заміни спеціаліста та ін. [2].

Рекрутери стягують плату за свої послуги у вигляді частки від річного доходу пропонованого фахівця. У різних сферах, ця частка може становити від 7 до 20% і оплата здійснюється протягом 3-30 днів з дня виходу фахівця на нове місце роботи. Деякі агентства вважають за краще працювати з клієнтами на основі передоплати в розмірі від 30 до 50% вартості послуги, при цьому рекрутингове агентство зобов'язується знайти безкоштовно заміну фахівця, який не підійшов роботодавцю з яких-небудь причин або сам відмовився від працевлаштування. Рекрутингове агентство також може запропонувати клієнтові повернути передплачену суму в розмірі від 40 до 60% [1].

Практично кожне рекрутингове агентство ставить на чільне місце клієнтоорієнтованість, як одне із головних своїх завдань. «Забезпечити своїх клієнтів максимально можливою кількістю кваліфікованих співробітників» – таке гасло декларується практично всіма рекрутинговими агентствами. Для досягнення даної мети відбувається вже спеціалізація за рівнем підбору співробітників, спеціалізація на конкретних напрямках бізнесу та формі роботи. Залежно від цих факторів і формується модель ведення бізнесу в даній сфері. Основними напрямками рекрутингового бізнесу є [3]:

1. Масовий рекрутинг – застосовується для підбору великої кількості співробітників. В основному це фахівці лінійного рівня, з досить чітко окресленими професійними навичками та досвідом. Оплата за підбір такого роду фахівців низька по відношенню до решти видів рекрутингу. Наголос робиться саме на кількісний показник працевлаштованих людей. Собівартість успішного підбору кожного співробітника може бути високою. Середня оплата агентству становить 1,2-1,5 окладу фахівця. Основний мінус для агентства в небезпеці великої кількості замін.
2. Executive search (пошук рідкісних фахівців або управлінців середньої ланки) – це найдорожча і найефективніша технологія, що застосовується агентствами. При роботі за такою технологією передоплата в розмірі 30% від суми контракту обов'язкова. При роботі в цьому напрямку наголос робиться в більшій мірі на спеціалізацію за певним сегментом ринку або бізнесу. Рекрутингові агенства з чіткою галузевою спеціалізацією мають досить широкі зв'язки в «профільних колах» фахівців, можуть в будь-який час дати аналітичну довідку за різними професіями та умовами роботи. Середня оплата

агентств складає 1,8-2,5 окладу фахівця. Основний мінус таких агентств в тому, що вони повністю залежать від стану галузі, на якій вони спеціалізуються.

3. Head Hunting (полювання за головами) – це переманювання конкретного спеціаліста (керівника) з однієї компанії в іншу компанію за завданням компанії замовника. Послуга Head Hunting – одна з найбільш недорогих послуг спеціалізованих агентств. Вартість звичайно не більше 10% від річного доходу кандидата. Низька вартість цієї послуги пов'язана насамперед з тим, що пошук фахівця проводити не треба. Замовник зробив вже свій вибір, тому гарантійний термін у разі звільнення цього співробітника не передбачений.

Механізм роботи рекрутингового агентства із замовником складається з таких етапів [4]:

1. Допомога у визначенні посади та образу ідеального кандидата, консультації про стан ринку праці і зарплат в індустрії замовника.
2. Використання ресурсів пошуку: бази даних, інтернет, реклама, мережа контактів у галузі.
3. Аналіз резюме і документів кандидатів.
4. Телефонні та особисті співбесіди з кандидатами, оцінка відповідності посаді.
5. Психологічне тестування (при необхідності).
6. Перевірка рекомендацій і підготовка висновків про кандидатів.
7. Надання найкращих кандидатів замовнику, допомога в переговорах та організація зустрічей.
8. Моніторинг та консультації із замовником під час проходження обраним кандидатом випробувального терміну.

Таким чином, сьогодні організаціям значно легше знайти необхідного працівника за короткий час та з мінімальними витратами на його пошук. Тому можна впевнено говорити про те, що такий метод підбору персоналу як рекрутинг набуває широкого поширення серед сучасних кадрових агентств та й серед сучасних організацій загалом.

Примітки:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом.Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Веснин В.Р., Управление персоналом. Теория и практика/Веснин В.Р. – М.: Проспект, 2008. – 688 с.
3. Мельникова Т.Л. Кадровые и рекрутинговые агентства. Типология и анализ работы. – 2003. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zarplata.ru.
4. Науменко Л.М. Рекрутинг, як методологія підбору кадрів в управлінні персоналом // Наукові конференції: Соціум. Наука. Культура. Економіка. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://intkonf.org.

Tetyana Terendiy
Ivan Franko National University of L'viv

THE ESSENCE AND ROLE OF RECRUITMENT PERSONNEL IN MODERN MANAGEMENT

Meaning of the word «recruitment» comes from the French «recreit», «recruit» – it is the sign on**,** hire employees. Recruitment – an activity of selection and the necessary experts for the company-customer.

Мар'яна Теслюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХАВАННЯ В УКРАЇНІ

В останні роки все більше уваги приділяється медичному страхуванню. Так як добровільне страхування не вирішить проблеми покращення наданню медичної послуги, через занадто дорогу на сьогодні для більшості медичну страховку, то все більше з'являється прихильників обов'язкового загальнодержавного страхування, яке охопить все населення і не буде занадто обтяжливим для малозабезпечених громадян.

У Міністерстві Охорони Здоров»я розробили схему за якою будуть проводитися збори на медине страхування. За цією схемою виплати будуть здійснювати не безпосередньо громадяни, а роботодавці. Оскільки зі слів заступника міністра "механічне підвищення навантаження на фонд оплати праці може призвести до спротиву бізнесу та збільшення тіньової частини цього фонду", гроші з роботодавців буде стягнено за рахунок двох "непомітних" відрахувань. Перше - єдиний соціальний внесок, який об'єднає попередні соціальні внески + медичне страхування "без суттєвого збільшення розмірів загальних відрахувань". Друге - додатковий податок на активи, який покликаний покрити страхування студентів, безробітних та дітей до 18 років. Крім того через підвищення акцизних зборів на алькогольні та тютюнові вироби буде стягнуто додаткові кошти до Пенсійного фонду на медичне страхування пенсіонерів.

Після того як з»явились кошти виникє проблема, як вони потраплять до Міністерства. У міністерстві бачать трьох можливих посередників між грошима та тими, хто буде їх отримувати (пацієнтами). Це фонди страхування, страхові компанії та лікарняні каси. Пан Яковенко сам визнає, що фонди не зацікавлені у тому, щоб бути посередниками. Але насправді посередників буде: 1) спеціальний фонд бюджету, 2) спеціально створена агенція, 3) посередник (фонди, страхові компанії, лікарняні каси), 4) медичний заклад. Ще не забуваємо про Пенсійний фонд, який буде акумулювати гроші для страхування пенсінерів, та Податкову адміністрацію, дотичну до стягнення податку на активи для страхування студентів, безробітних та дітей. Але тут виникає не менша проблема, бо перейшовши, стільки посередників складається враження, що кошти так і не потраплять по місцю призначенню, будуть розпорошувтись ще по дорозі. І таким чином громадяни не отримають якісних послуг не зважаючи на те, що заплатили гроші. Тож складається враження, що медичне страхування вигідне лише для Міністерства.

З цього можна зробити висновки, що Міністерство охорони здоров'я поки, що на шляху вирішення проблем по фінансуванню фонду з такого страхування, і якщо МОЗ не прийме інші шляхи ефективного розв'язання проблеми фінансування медичного страхування то для громадян воно буде не вигідним.

Не менш важливим етапом у медичному страхуванні є його впровадження. Нещодавно було розроблено можливі етапи запровадження обов'язкового медичного страхування такі як запровадження обов'язкового медичного страхування в окремій галузі та території - у вигляді експерименту, з наступним поетапним розширенням числа регіонів (галузей) учасників; поетапне розширення категорій застрахованих за обов'язковим медичним страхуванням; поетапне підвищення розміру страхового тарифу.

Проведення експерименту має забезпечити реалізацію принципу надання медичної допомоги визначеного рівня та обсягу, яка забезпечена конкретним цільовим джерелом фінансування. Етапне запровадження ОМС та проведення експерименту в окремій галузі та території дозволить відпрацювати нормативно-правову базу, необхідну для функціонування системи ОМС, а саме - договори обов'язкового медичного страхування, договори про надання медичної

допомоги, розробити стандарти якості медичної допомоги, накопичити медико-економічну інформацію для можливості економічно обгрунтованого визначення потреб системи охорони здоров'я у фінансових ресурсах, створення інституту прав пацієнта як отримувача медичної допомоги та позавідомчих механізмів контролю обсягів та якості медичної допомоги. Одним із головних завдань експерименту мають бути роботи в галузі ціноутворення на медичні послуги: встановлення єдиних принципів розрахунку тарифів, визначення структури тарифу, розробка методичних підходів до розрахунків тарифів, визначення критеріїв вибору способів оплати медичної допомоги, що надається закладами охорони здоров'я за програмами обов'язкового медичного страхування на основі розвитку та запровадження стандартизації у системі охорони здоров'я. Крім того, безумовно, система ОМС має забезпечити персоніфікований облік вартості медичної допомоги, яка надана застрахованим особам. Такий облік неможливий без застосування сучасних програмно-апаратних комплексів, які можуть бути також розроблені при проведенні експерименту. Не менш важливим завданням є підготовка при проведенні експерименту кадрів для реалізації загальнообов'язкового державного медичного страхування.

Одним із першочергових завдань є створення спеціального органу, а саме Координаційного комітету з питань медичного страхування, основними завданнями якого будуть координація дій органів виконавчої та законодавчої влади, пов'язаних з реалізацією добровільного медичного страхування та запровадженням обов'язкового медичного страхування, розгляд і оцінка відповідних проектів актів законодавства, регламентуючих документів, підготовка пропозицій та проектів рішень з питань медичного страхування.

Отже, з всього вище сказаного можна зробити висновок, що обов»язкове медичне страхування потребує серйозного доопрацювання. Як зі сторони кумулювання коштів, так і зі сторони впровадження ОМС у життя. Але всі ми прекрасно розуміємо, що обов»язкове медичне страхування необхідне всім нам. Як альтернатив може бути медичне страхування у приватних стрхових компаніях, але основним має бути державне обов»язкове медичне страхування.

Maryana Teslyuk
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF COMPULSORY MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

In recent years, increasing attention is paid to health insurance. As voluntary insurance will not solve the problem of improving the provision of medical services through too expensive today for most health insurance, it appears more supporters of compulsory national insurance which will cover the entire population and not be too burdensome for low-income citizens.

Софія Тимків
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАКОНОДАВЧІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МОНЕТАРНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НБУ

Стратегічним завданням будь-якої держави є забезпечення стабільних темпів економічного зростання, що передбачає необхідність певних заходів державного регулювання. Монетарний інструментарій є одним з найважливіших знарядь впливу держави на економічні процеси у розвинутій ринковій економіці. Загострення кризових явищ у більшості розвинених економік світу упродовж декількох останніх років дає підстави для детальнішого аналізу та переосмислення підходів щодо використання монетарних інструментів для стабілізації національної економіки.

Вагомий внесок у теорію макрорегулювання та його монетарного інструментарію зробили М. Фрідман, Р. Лукас, Р.Дорнбуш, Ф. Мишкін та інші. Серед вітчизняних дослідників, які приділяли увагу механізмам макроекономічного регулювання та його монетарним інструментам у перехідних економіках, слід назвати В. Геєця, О. Дзюблюка, М. Савлука, В. Стельмаха, А. Чухна та інших. На сучасному етапі підходи до розв'язання проблем макроекономічної стабілізації зазнали глибоких змін, які потребують серйозного теоретичного осмислення.

Метою даної статті є теоретичний аналіз законодавчих аспектів використання монетарних інструментів Національним банком України.

Центральний банк використовує знаряддя монетарної політики для стабілізації національної економіки, зокрема для досягнення таких цілей: економічне зростання; високий рівень зайнятості; стабільний рівень цін; стабільність на фінансових ринках; стабільність процентних ставок; стабільний курс національної валюти [4, с.529; 6, с.385]. Традиційними монетарними інструментами центрального банку для досягнення цих цілей є операції на відкритому ринку, зміна облікової ставки та зміна норми резервування [6, с.379].

Монетарні інструменти стабілізаційної політики держави можна класифікувати за різними критеріями, зокрема:
- характер впливу на грошовий ринок (адміністративні; ринкові);
- спрямованість регулятивного впливу (інструменти загальної спрямованості; селективні інструменти);
- характер впливу на ліквідність банків (інструменти, спрямовані на підтримання ліквідності комерційних банків;
- інструменти, спрямовані на вилучення (стерилізацію) надлишкової ліквідності);
- періодичність використання (інструменти постійної дії; інструменти разового використання) [7, с.424-427].

Згідно Закону України "Про Національний банк України" основними економічними засобами і методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси через:
- визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків;
- процентну політику;
- рефінансування комерційних банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- регулювання імпорту та експорту капіталу;
- емісію власних боргових зобов'язань та операції з ними [3].

В Україні основні принципи проведення процентної політики визначені в Положенні "Про процентну політику Національного банку України" [1]. У цьому Положенні зазначено, що процентна політика Національного банку – це регулювання Національним банком попиту та пропозиції на грошові кошти як через зміну процентних ставок за своїми операціями, так і шляхом рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій. Кінцевою метою процентної політики є вплив на процентні ставки в усіх сегментах економічних процесів.

Відповідно до ст. 2 Положення, Національний банк з метою ефективного управління грошово-кредитним ринком, обсягами грошової маси в обігу та виконання функцій кредитора останньої інстанції встановлює за своїми операціями такі процентні ставки [1]:

- облікову;
- за кредитами овернайт;
- рефінансування;
- за депозитами овернайт;
- залучення тимчасово вільних коштів банків.

Відповідно до Положення "Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України" від 30 квітня 2009 р. № 259 Національний банк для регулювання ліквідності банків, виконання функції кредитора останньої інстанції, з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку застосовує такі інструменти:

- операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування строком до 90 днів);
- операції репо (операції прямого репо, операції зворотного репо);
- операції з власними борговими зобов'язаннями (депозитні сертифікати овернайт та до 90 днів);
- операції з державними облігаціями України.

Крім зазначених операцій на відкритому ринку, Національний банк України може проводити операції двостороннього котирування державних облігацій України з обов'язковою гарантією їх викупу у власників у будь-який час [2].

Для забезпечення стабільності національної грошової одиниці проводиться валютно-курсова політика, що реалізується через регламентацію валютних операцій (певних банківських та фінансових операцій, пов'язаних з переходом права власності на валютні цінності):

- використання валютних цінностей як засобу платежу;
- вивезення, ввезення, пересилання валютних цінностей;
- отримання і надання кредитів, нарахування відсотків, дивідендів;
- залучення інвестицій, придбання цінних паперів та інших операцій, здійснення яких відбувається тільки за умови отримання відповідних ліцензій Національного банку України [5, с. 159].

Процес реалізації валютної політики у кожній країні забезпечується практичним використанням центральним банком певної сукупності інструментів. Усі інструменти валютної політики залежно від способів їх використання та особливостей впливу на валютні операції можна умовно поділити на економічні та адміністративні.

До складу основних економічних інструментів реалізації валютної політики центрального банку належать: дисконтна політика; девізна політика; диверсифікація валютних резервів; регулювання режиму валютного курсу; девальвації і ревальвації валют [7, с. 480]. Основним напрямом адміністративного регулювання валютних операцій є політика валютних обмежень, яка являє собою сукупність регулятивних заходів, що передбачають установлення законодавчих або нормативних правил щодо заборони, лімітування і регламентації операцій резидентів і нерезидентів з валютою і валютними цінностями [7, с. 491].

Центральний банк має достатньо монетарних інструментів для стабілізації національної економіки. Використання різних інструментів варіюється залежно від спрямованості економічного розвитку країни, ступеня відкритості економіки, рівня розвиненості грошового ринку, особливостей національної банківської системи, традицій, конкретних умов. Їх умовно класифікують відповідно до тих чи інших критеріїв, але трьома основними є операції на відкритому ринку, зміна облікової ставки та зміна норми резервування. Саме завдяки ефективному поєднанню цих інструментів центральний банк має змогу впливати на динаміку національної економіки.

Примітки:

1. Положення про процентну політику Національного банку України: постанова Правління Національного банку України від 18.08.2004 р. № 389. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1092-04;
2. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України: постанова Правління Національного банку України від 30.04.2009 р. № 259. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09;
3. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV, зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14;
4. Мишкін Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / С. Фредерік Мишкін; пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій. – К.: Основи, 1998. – 963 с.;
5. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / [В.С. Стельмах, В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін.]; за ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.;
6. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. Посібник. / С. Панчишин. – Вид. 2-ге, стереотипне. – К.: Либідь, 2002. – 616 с.;
7. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / [А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін.]; за ред. А.М. Мороза та М.Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.

Sofiya Tymkiv
Ivan Franko National University of L'viv

LEGISLATIVE ASPECTS OF USING MONETARY INSTRUMENTS BY THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

The article reviews the classification of traditional instruments of monetary policy, and also peculiarities of the use of monetary instruments by the National Bank of Ukraine under the Ukrainian legislation.

Irina Tkachenko
Oles' Gonchar National University of Dnipropetrovs'k

THE THEORETICAL ASPECT OF THE ECONOMIC ATTRACTIVENESS OF THE REGION

Investment is the main driving force of economic development. The receipts of investments allows for innovative enterprise development, creation of new jobs in the region and increase GDP. Volumes of investments, in turn, depend on the investment climate and investment attractiveness of the facility investment. Regional processes are unique, their effectiveness depends on the structural, investment, social, environmental, financial, foreign regional policies.

Under the investment attractiveness realize reliable and timely achievement of the objectives of the investor on the basis of economic results of production, which carried an investment. Investment attractiveness is determined by a complex variety of factors, the list and whose impact can differ and change depending on the composition as investors pursue different goals, and from industrial and technical features of production to be invested.

Considering the complexity of the concept of "investment attractiveness", in modern terms classified the investment attractiveness of a country, region, industry, market and business.

Attracting foreign investment, evaluation and forecasting of investment attractiveness of regions made in the same sequence as the investment survey companies. However, performance evaluation and prediction factors are slightly different. Assessment of investment attractiveness of the territories acquired quite a considerable spread in the world.

The economic term "investment climate" allows to specify the system of reference within which the process of investing, and based on that outline areas of efficiency investments. It includes state of the economy, socio-economic stability, the level of legislation, the level of investment infrastructure, level of development of productive forces, monetary and fiscal policy, financial and credit system and the investment market, the investment activity of the population status of the foreign investor and other factors.

At the macroeconomic level, investment attractiveness, according to experts, is an integral feature of some industries and regions of the country as a whole from the perspective of the investment climate, development of productive forces, investment structures and investment resources and other factors that significantly influence the formation of return on investment and reduce investment risks.

The attractiveness of the calculated international organizations and institutions on various grounds, but the mathematical approach is the same - a calculation of the rating system estimates the state. Ranking of countries on this indicator characterizes the investment attractiveness of the country and serves as a "barometer" for foreign investors. The next step is to assess the attractiveness of investment at the macroeconomic level, ie assessment of the prospects and opportunities for industries and regions is to provide the most high-efficiency investments.

Ukraine has developed and operates an integrated method of evaluating investment attractiveness of enterprises and organizations approved by order of the Agency for the Prevention of bankruptcy of enterprises and organizations from 23.02.1998, this technique has been developed to determine the integral index of investment attractiveness of enterprises and organizations to accelerate the implementation of investment projects encourage the investment of domestic and foreign entrepreneurs, provide methodological assistance professionals engaged in developing measures of improvement of industrial areas.

In order to determine the investment preferences of the region should use special indices that are based on a quantitative description of various aspects of life in the region.

Investment attractiveness of the region - is an integral characteristic of various regions from the position of efficiency in their investment activities. Evaluation and prediction of investment attractiveness of regions engaged by:

- The level of general development
- Level of investment infrastructure;
- Demographic characteristics;
- Level of development of market relations and commercial infrastructure;
- The level of criminal, economic and other risks;

that attract and stimulate investment in a dynamic development of the region in the middle of it, and the inflow of foreign investment.

One approach is to evaluate each summary index based on the use of analytical performance. By their rank is determined by summing the values for each study area.

Each region in each of the five general indicators received a low score, calculated as an average ranking of the region by some analytical parameters:

$$\overline{R_{jk}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} R_{ijk}}{n_j} \quad \text{j=1,2,3,4,5; k=1,2…n (1,1),}$$

where R_{jk} - the average k-th region by j-th generalizing index, R_{ijk} - ranking k-th_ region for the i-th analytical index j-th generalized group, n_j - number of analytical parameters in the j-th group of generalized indicators.

In the final stage of the analysis of investment attractiveness of regions included the calculation of integral index estimates priorities of each region, defined as the sum of the products value rating summary index of the region on the importance of this indicator in the aggregate assessment.

Investment attractiveness - a difficult economic category, which includes a large number of factors. In order to improve the living areas, attracting additional investment for industrial development and social sector the state must develop a single program with the involvement scientists, entrepreneurs and active youth.

Леся Ткачик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Важливим фактором ефективності податкового менеджменту на підприємстві є внутрішній податковий контроль. Він здійснюється на всіх етапах реалізації корпоративного податкового менеджменту, тому доцільно виокремити первинний податковий контроль та вторинний.

Первинний податковий контроль, який здійснюють на рівні бухгалтерії та інших фінансових служб підприємства. Він передбачає контроль достовірності обліку об'єктів оподаткування, правильності зіставлення податкових розрахунків, дотримання термінів сплати податків і зборів, а також пошук рішень, які забезпечать відповідність отриманих результатів поставленим завданням та плановим показникам.

Зміст *податкового контролю (вторинного)* полягає в управлінні відхиленнями показників оподаткування за видами продукції, структурними одиницями, окремими проектами і господарськими операціями. У процесі податкового контролю

співставляють фактичні показники оподаткування з плановими, визначають відхилення і їх розміри, пошук причин, які обумовили відхилення, обґрунтовують систему дій по цілеспрямованій зміні ситуації.

До основних принципів, на яких повинен ґрунтуватися внутрішній податковий контроль, можна віднести такі:

- щоб уникнути суб'єктивізму, всі рішення з питань оподаткування приймають за допомогою наперед визначених процедур;
- фіксування всіх рішень на етапі впровадження податкового контролю, і жоден суб'єкт (включаючи керівника і головного бухгалтера) не може їх змінити; при зміні ситуації податкові висновки робить відповідна комісія чи група експертів;
- визначення підприємством осіб, які матимуть право виконувати певні обов'язки та процедури з питань оподаткування;
- обов'язкове письмове оформлення будь-якої фінансово-господарської операції, тобто підтверджена документом встановленого зразка;
- максимальне використання стандартизованих документів для зменшення ризику виникнення податкових помилок; при цьому жоден документ не можна заповнювати в одному екземплярі – повинна бути хоч б одна його копія;
- здійснення щоденного контролю обґрунтованості застосування податкових пільг за кожною операцією;
- здійснення всіх бухгалтерських проводок і розрахунків податків на основі таблиці типових господарських операцій (ситуацій); здійснення посилань у первинних документах та бухгалтерських проводках на номер операції в цій таблиці;
- оформлення карти спеціальною експертною комісією з питань оподаткування податкових рішень в разі виникнення нетипової ситуації.

Основою для здійснення контрольних дій зі сторони керівництва та інших відповідних менеджерів є податковий бюджет. Застосування процедур та принципів внутрішнього податкового контролю сприяє зменшенню кількості помилок, допущених при розрахунку податкових платежів. Крім цього, організація внутрішнього податкового контролю передбачає недопущення протермінування сплати податків. Однак, не варто упускати можливість відтермінувати їх сплату, якщо це передбачено законодавством.

Одним із основних завдань податкового контролю на підприємстві є контроль за виконанням податкового плану. З цією метою здійснюють контроль за рівнем податкового навантаження, достовірністю та своєчасністю нарахування і сплати податкових платежів, виявлення відхилень фактичних показників від планових та встановлення їхніх причин, а також вжиття заходів по усуненню цих відхилень.

Відхилення фактичних показників податкового навантаження від планових з урахуванням граничних та нормативних показників відображаються у шкалі відхилень (див. табл. 1).

Таблиця 1

Шкала відхилень фактичних показників податкового навантаження

Показники, які підлягають контролю	Планове значення, %	Відхиле-ння від планового значення, %	Граничне значення,%	Відхилення від граничного значення, %	Нормативне значення, %	Відхилення від норматив-ного значення, %
Кофіцієнт X1						
Кофіцієнт X2						
Кофіцієнт X3						
Кофіцієнт Xn						

У практичній діяльності підприємства найбільш поширеними причинами податкових помилок є:

- неправильне оформлення (згідно з вимогами податкового законодавства), відсутність чи втрата первинних документів;
- неправильне тлумачення норм податкового законодавства;
- несвоєчасне реагування на зміни в податковому законодавстві;
- помилки при арифметичних розрахунках;
- неправильне оформлення та несвоєчасне подання податкової звітності;
- протермінування сплати податків.

Таким чином, внутрішній податковий контроль на підприємствах є невід'ємним елементом корпоративного податкового менеджменту і тісно пов'язаний з іншими його елементами: податкове планування – контроль виконання податкового плану, податковий аналіз – визначення розміру і причин відхилень фактичних показників від граничних і нормативних та відповідні коригування, податковий облік – контроль за правильність нарахування та своєчасністю сплати податків та зборів (первинний контроль).

Примітки:

1. Букина Н.Г. Корпоративный налоговый менеджмент как неотемлемая составляющая стратегии управления бізнесом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2007_01 /Bukina.htm
2. Вылкова Е.С. Налоговое планирование / Е.С. Вылкова, М.В. Романовский. – СПб.: Питер, 2004. – 634 с.
3. Механизмы налогового менеджмента: монография / А.А. Васильев. [та ін.]; Донецкий национальный университет, Кафедра экономической кибернетики - Донецк: Юго-Восток, 2005. – 247 с.
4. Сало І.В. Податковий менеджмент у банку: монографія / І.В. Сало, Н.Г. Євченко – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. –187 с.

Lesja Tkachyk
Ivan Franko National University of L'viv

SOME ASPECTS OF INTERNAL FISCAL CONTROLS ON DOMESTIC ENTERPRISES

The content of primary and secondary tax control in the enterprise and the basic principles of its implementation. Proved the relationship of internal tax control in the company of other elements of corporate tax management: tax planning, tax analysis and tax accounting, and presents sample scale deviations of the actual performance of the tax burden of planning, and regulatory limit values.

Катерина Трофименко
Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

ОСНОВНІ НЕДОЛІКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ ТА АКТИВІЗАЦІЇ

Стан інвестиційної політики будь-якої країни характеризує економічну ситуацію в ній. Зважаючи на обставини тяжкого економічного становища України, яке поглиболось у зв'язку зі світовою економічною кризою, шлях на активізацію та пожвавлення інвестиціного клімату має стати одним із найбільшпріорітетних напрямків соціально-економічних перетворень в державі.

Останні роки спостерігається недостатній ступінь довіри іноземних інвесторів до України та високий рівень інвестиційного ризику зумовлюють низький рівень надходжень інвестицій. Причинами цього є несприятливий інвестиційний клімат (недостатня макроекономічна та політична стабільність; непрозора законодавча база; нерозвиненість інвестиційної інфраструктури).

Дослідженню проблем активізації інвестиційних процесів в українській економіці присвячено роботи багатьох вітчизняних науковців – економістів: В.М. Гриньова, І.П. Мойсеєнко, І.О. Бланк, Т.Г. Затонацька, В.Л. Осецький, М. Войтаренко, О. Фурманюк, В.В. Папп, А.Г Євстаф'єва, О.В. Іваненко та інших.

Підприємці США вважають, що інвестиції у країни з високим рівнем політичних, географічних, валютних, фінансових, інвестиційних та інфляційних ризиків повинні мати мінімальну норму прибутку – щонайменше 25 %. В Україні ця норма майже вдвічі нижча, до того ж має великий термін окупності капіталу. За оцінками західних дослідників, норма прибутку на капітал, вкладений, наприклад, у будівництво заводу, у Західній Європі становить 38,6 %, термін окупності – 6 років, в Україні ці показники дорівнюють відповідно 21 % і 11 років [1, с. 147].

Також активізації вітчизняного інвестиційного клімату передують ряд негативних моментів, насамперед, це бюрократичні перешкоди й легітимна невизначеність у процесі приватизації; відсутність реальної приватизації та закону про приватизацію землі, обіг на внутрішньому ринку грошових одиниць західних країн; відсутність правового забезпечення, кредитування, страхування, валютного обігу; обмеженість каналів репатріації прибутку (здебільшого через вивезення продукції видобувних і сировинних галузей, що має попит на світових ринках).

Водночас негативним чинником, що суттєво обмежує динаміку інвестиційних процесів в країні, залишається несприятливий інвестиційний клімат, ключовими проблемами якого є: високий рівень корупції в усіх сферах господарської діяльності та неспроможність судової системи належним чином виконувати свої функції, критична ситуація у сфері незалежності судової системи (123 місце серед 129 країн світу); недосконалість механізмів захисту прав власності. Після незначного зростання оцінки рівня захисту прав інвесторів у 2008 році Property Rights Alliance зафіксував зниження даного показника у 2010 році другий рік поспіль, що зумовило низьку 117 позицію України у загальному рейтингу серед 129 країн світу та передостанню позицію серед 24 країн Центрально-Східної Європи у 2010 році; слабка інституційна структура та низька ефективність ринків товарів і послуг, які придушують конкуренцію та перешкоджають розвитку підприємництва в країні; несприятливий фіскальний простір, що характеризується високим податковим навантаженням та обтяжливою системою адміністрування податкових платежів. У рейтингу за індексом сприятливості податкової системи, який розраховується на основі трьох показників (кількість платежів, час, необхідний для сплати податків та загальний розмір податків) Україна посідає 181 місце серед 183 країн другий рік поспіль; слабкість механізмів реалізації регуляторної політики держави. Хоча Україні вдалося покращити свої позиції у рейтингу щодо легкості ведення бізнесу за 2011 рік на 3 позиції (152 місце серед 183 країн) порівняно з попереднім роком, проте за багатьма ключовими показниками якості бізнес-середовища вона займає найнижчі позиції (знаходиться поряд з Ліберією та Болівією) [2].

Досліджуючи інвестиційні процеси та інвестиційні потоки в Україні, можна виділити основні фактори, які впливають на поведінку як закордонних, так і вітчизняних інвесторів. Внутрішні фактори: несприятливий інвестиційний клімат; недосконалість та часту зміну законодавчої нормативно-правової бази; відсутність системного підходу до державного управління розвитком інвестиційної сфери; зниження фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів; неефективне використання інвестиційного потенціалу країни та регіонів; низьку конкурентоспроможність країни; слабку розвиненість фондового ринку; недосконалість фінансово-кредитної системи; відсутність системи гарантів захисту інвестицій; відсутність розвитку інвестиційного партнерства держави та бізнесу; наявність проблем становлення довгострокових відносин підприємства з інвесторами та фінансовими інститутами; відсутність системи страхування ризиків інвесторів, нестабільність політичної ситуації; високий рівень корупції.

Крім дії внутрішніх факторів, на зниження темпів приросту обсягу іноземних інвестицій в Україну впливає несприятлива фінансова кон'юнктура у світі, спричинена крахом окремих регіональних ринків, яка стимулює інвесторів від вкладення в економіки, яка розвивається [3].

Основними причинами низького рівня інвестиційної активності в Україні є відсутність порядку державної реєстрації іноземних інвестицій у вигляді валютних цінностей, наявність ризиків дестабілізації на валютному ринку, збереження складної ситуації у банківській сфері, зокрема недостатні обсяги довгострокового кредитування вітчизняної економіки, обмежені можливості доступу до фінансових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, незадовільна кон'юнктура зовнішнього ринку за традиційними товарними групами українського експорту, зниження рівня прибутковості українських підприємств, вузький спектр сфер інвестування по галузям для середніх інвесторів, обтяжливі регуляторні процедури, зокрема: складність адміністрування податків, кількість та складність отримання дозволів, технічне регулювання (сертифікація та стандартизація); перевірки органів державного нагляду [3,4].

Покращення інвестиційного клімату країни повинно включати комплекс взаємопов'язаних та взаємоузгоджних заходів, які повинні включати формування стабільної нормативно – правововоі бази, яка б сприяла покращенню інвестиційного клімату в Україні, впровадження заходів по зменшенню корупції на містах, що підвищить довіру потенцінйих інвесторів, забезпечення стійкої банківської системи в Україні, що сприяла б активізації інвестиційної діяльності з боку вітчизняних інвесторів в Україні, забезпечення програми стимулювання щодо збільшення інвестицій у пріоритетні галузі економіки, забезпечення залучення іноземних інвестицій за допомогою додаткових пільг та знижених процентних ставок у банках, ведення політики впровадження інноваційних розробок та вдосконалення, модернізації обладнання на виробництві з метою зменшення витрат і збільшення обсягу продукції, забезпечення підтримки для вітчизняного товаровиробника з метою збільшення його конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг, звуження напрямів інвестування і запровадження проектів з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу, включення в інвестиційний процес як державних, так і приватних ресурсів, залучення іноземних партнерів до запровадження інвестиційних проектів, пов'язаних із використанням

інноваційного і промислового потенціалу, створення нових організаційних форм інтеграції фінансового і промислового капіталу, розробка і запровадження регіональних програм інвестування [1,3,4,5]. При цьому іноземні кредити під державні гарантії потрібно спрямовувати, насамперед, у пріоритетні сфери на фінансування інвестиційних проектів, які забезпечать розвиток експортного потенціалу, і галузі, де терміни окупності виробничих інвестицій є порівняно малими.

В останні роки Україна знаходиться в тяжкому становищі щодо інвестиційної привабливості як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Цьому положенню сприяє нестабільність в областях економіки, політики, законодавчої бази тощо. Хоча в Україні існують всі передумови стосовно ефективної інвестиційної діяльності: вигідне географічне місце розташування, сприятливі кліматичні умови, дешева робоча сила та інше. Всі ці фактори повинні позитивно впливати на розвиток економіки і, в тому числі, на зростання інвестицій.

Таким чином, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки

Примітки:

1. Диха М. В., Руденко А. Ю. Шляхи покращення інвестиційного клімату та активізації інвестиціних процесів в Україні // Вісник Хмельницького національного університету, Економічні науки, 2011, № 1. – С. 146-149
2. Павлюк А., Янович М. "Щодо тенденцій та напрямів стимулювання інвестиційної діяльності в Україні в післякризовий період". Аналітична записка: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/639/
3. Диба М.І., Осадчий Є.С. Вплив економічної кризи на інвестиційний клімат в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/2011_2/pdf/11dmiciu.pdf
4. Мартиновський В.С., Шиян Г.Г., Дослідження інвестиційного клімату в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_2/st10.pdf
5. Черешня Г. А., Інфляційні процеси в Україні: еволюція, сучасний стан: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_2_2/249-252.pdf

Kateryna Trofimenko
Khmelnitskiy institute of Interregional Academy of management of the personnel

BASIC LACKS OF INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE AND WAYS OF HIS IMPROVEMENT AND ACTIVATION

In the article the basic negative moments of investment climate of Ukraine are exposed in the last years and the ways of improvement of the general state of investment climate are offered in Ukraine

Турчин Андрій
Львівський національний університет імені івана франка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Формування ефективної та обґрунтованої цінової політики підприємства дає можливість сформувати перспективну та ефективну стратегію реалізації товарів та послуг. Проте, встановлення та визначення такої політики, є складним процесом, що зумовлено з одного бажаннями підприємства отримувати максимальну прибутковість діяльності, а з другого конкурентними позиціями на ринку та попитом.

Методологія ціноутворення в теперішній час ще знаходиться у стадії становлення, бо окремі методи не об'єднані у логічну цілісну систему. До того ж виникають проблеми з практичним застосуванням рекомендованих у літературі підходів, оскільки вони формулюються у вигляді загальних побажань і рекомендацій, не доведених до конкретних методик, зручних для використання на підприємствах.

Складовими цінової політики - є: елементи, об'єкт, предмет та складові механізму ціноутворення. Елемент цінової політики – можливі методичні прийоми, способи та процедури, що обираються з числа загальноприйнятих з урахуванням особливостей діяльності підприємства. Під об'єктом цінової політики розуміється будь-яка норма або позиція, яка забезпечує реалізацію даної політика на практиці та яка потребує певного рішення. Предметом цінової політики є ціна реалізації продукції та її елементи, такі як: витрати (виробничі, операційні), прибуток, знижка, націнка. Складовими механізму цінової політики підприємства є: система цін підприємства (власне ціни, їх види, структура, величина, динаміка зміни) як форма прояву механізму; ціноутворення, що характеризує методи механізму; тактика ціноутворення і стратегія ціноутворення (інструменти механізму). Виділені елементи понятійного апарату щодо цінової політики підприємств забезпечують систематизацію викладення процесу формування, змісту та реалізації цінової політики.

Можемо виділити такі цінові стратегії підприємства, як:

1)стратегія високих цін ("зняття вершків"). Переваги високих цін: швидкий ефект від вкладених коштів у товар і можливість збільшення виробництва й збуту надалі. Якщо допущені помилки при встановленні ціни, то ціну можна знизити. Може створюватися враження, що товар високої якості. Застосовується ця стратегія фірмами, що мають стійке фінансове становище й перспективи виробництва. Після того як первісний сектор ринку буде насичений, фірма знижує ціни для освоєння іншого сегмента ринку. Цю стратегію можуть застосовувати й фірми, які не зовсім благополучні у фінансовому відношенні.

2)стратегія низьких цін (стратегія цінового прориву). При цій стратегії ціни встановлюються на більш низькому рівні, чим, на думку покупців, заслуговує товар з даною економічною цінністю, для одержання великої маси прибутку за рахунок збільшення обсягу продажів і захопленої частки ринку.

3)стратегія цінового лідера. Дана стратегія передбачає порівняння цін фірми із цінами лідера на конкретному товарному ринку. Найчастіше ціна встановлюється трохи нижче ціни лідера. Відбувається імітація лідируючої фірми відносно ціни й економія на рекламі, розробці маркетингової стратегії й т.д..

4)стратегія ринкових цін. Стратегія ринкових цін характерна для товару, що перебуває на стадії "зрілості", коли рівень конкурентної боротьби стабілізувався й ціни конкуруючих фірм відрізняються незначно, також як і товари не мають істотних відмінностей.

Аналіз ціноутворення складається з таких елементів як:

1. Вивчення. Сутність цієї функції полягає в тому, що в процесі його проведення вивчається характер дії економічних законів, встановлення тенденцій економічних явищ та процесів в конкретних умовах діяльності підприємства. Виконання цієї функції також передбачає вивчення причин відхилень, які можуть зустрічатися в практичній діяльності підприємства.

Так, наприклад, зміна діючого законодавства в ціноутворенні впливає на збільшення (зменшення) витрат і зменшує прибуток підприємства.

2. Оцінка. Аналіз ціноутворення повинен проводити оцінку результатів діяльності підприємства, визначення тенденцій змін, причин та факторний зв'язок між різними показниками та напрямками діяльності.

3. Визначення резервів. В процесі виконання цієї функції проводиться не тільки визначення та знаходження резервів зниження цін, а і розробляє різні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства та розширення його частки на ринку. Вони розробляються з метою досягнення цього завдання та використання цих резервів.

Вибрані підприємством стратегічні форми цінової політики і варіанти її здійснення безпосередньо випливають із її ринкової стратегії. В залежності від застосованої комбінації варіантів ринкової стратегії вибирається форма здійснення цінової політики, а саме:

- ✓ домогтися такого рівня цін, верхня межа якого забезпечувала би підприємству максимальний прибуток.
- ✓ забезпечити підприємству "нормальний прибуток" (витрати виробництва плюс середня норма прибутку).
- ✓ вести політику "цінової" конкуренції.
- ✓ здійснювати політику "нецінової" конкуренції.
- ✓ встановлювати ціни на рівні "лідера" чи цін конкурентів.
- ✓ забезпечити "престижні" ціни, особливо підкреслюючи якість продукції.
- ✓ добиватися сталості цін і прибутку маневруванням факторами виробництва.
- ✓ встановлювати низькі ціни, включаючи демпінгові, для проникнення на ринок.

Отже, для підприємства в напрямку покращення ціноутворення слід здійснити наступні заходи:

1. Диференціювати ціни, ввести знижки та цінові лінії для додаткового залучення споживачів.
2. Орієнтуватись на збільшення частки ринку та обсягів збуту.
3. Метод ціноутворення на основі беззбитковості й цільового прибутку а також орієнтації на конкурентів.

Методика розрахунку цін по витратах є найбільш популярною та максимально спрощеною, тобто підприємству немає необхідності часто змінювати ціни залежно від коливання попиту. Оцінка статей витрат основних видів продукції свідчить про те, що найбільший відсоток витрат доводиться на сировину, основні й допоміжні матеріали, а також напівфабрикати власного виробництва (від 35% до 80%) і енергію на технологію (від 7% до 20%). Тому найбільш розумним, у даній ситуації, способом зменшення собівартості є пошук шляхів зменшення частки матеріальних витрат. Зниження матеріальних витрат може бути досягнуте в результаті:

1) зниження закупівельних цін на сировину. Підприємство повинно знаходити найбільш дешеву сировину необхідної якості, навіть із урахуванням транспортно-заготівельних витрат, і знайти більше вигідного постачальника задля зниження витрат поки це є можливим.

2) удосконалювання технології виробництва. Це дозволило б скоротити витрати на енергію, а також частково на заробітну плату й сировину. Але тому що зміна технології вимагає значних матеріальних вкладень, якими підприємство зараз не володіє, то найбільш прийнятним бачиться наступний вихід зі сформованої ситуації. Насамперед підприємство повинне змінити мету своєї діяльності, яка, в остаточному підсумку, повинні знайти своє відбиття й у політику ціноутворення.

Отже, як бачимо, у розпорядженні підприємства досить багато варіантів пристосування ціни на товари чи послуги до умов ринкової діяльності. Критерієм визначення цілей ціноутворення, як правило, є: рівень якості товару. Практично не застосовуються на сучасному етапі такі критерії, як: рівень сервісу, роль товарів у задоволенні потреб, стадії життєвого циклу товарів. Необхідний вибір оптимального варіанту цінової політики, як сукупності цінової стратегії, методу ціноутворення та заходів цінової тактики в умовах нестійкого зовнішнього середовища та глобалізації.

Примітки:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник / С.С. Гаркавенко. – [7-ме вид.]. – Київ : Лібра, 2010. – 720 с.
2. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник. – К. : Вид-во "Кондор". – 2008. – 460 с

Andriy Turchyn
Ivan Franko National University of L'viv

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF COMPANY PRICE POLICY

In the article singled out the basic fundamentals of pricing policies of the enterprise, methods, principles and prospects for improving its formation.

Andriy Tiahnybok
Ivan Franko National University of L'viv

CANADIAN OIL AND GAS MARKET UNDER THE 2008–2009 GLOBAL ECONOMIC DOWNTURN

Oil and gas extraction in Canada provides one-fifth of country's entire exports and is one of the main industries in the Canadian Prairies. Canadian oil corporations are some of the largest companies in the country given its capitalization rate. Hence, instability in this market may lead to some serious consequences for the economy on the whole. Despite the country's short recession, the Canadian oil and gas market has experienced serious losses due to decrease in the world's resource demand and prices in 2008.

Market price mechanisms analysis as well as research of regulatory measures in days of the turmoil is extremely important as their influence has significantly affected economic condition of country's wealthiest regions. Moreover, high oil sands stocks and transformation of costly extraction into a profitable industry today builds prospects for future resource trade escalation on a cross-border market. During time when returns from traditional energy sources are falling and the exhaustibility of lands is a major economic issue, the synthesized oil from Canada may have a positive influence on the world's economic development.

Research of the Canadian oil and gas market was widely found in works of leading research analysts, in particular in the reviews of CAPP, NEB, CERI and IHS. In addition, Suncor Energy and EnCana specialists studied its prospects and market problems; however the majority of them focused their attention to historical aspects only, without serious consideration of the negative influence price volatility made on the market during the downturn. Besides, they neglected market research from a position of major consumers – households and enterprises. Given this, the main goal of this research was to specify features of influence of the 2008–2009 global financial and economic crisis on the oil and gas market and its indirect interaction with the Canadian federal economy, the regulatory processes of this oligopolistic market in the field of proper competition and ecological condition preservation within the limits of the recession recovery period as well as to estimate market development prospects in the years to come.

Canada possesses huge stocks of natural resources due to its vast territory. Most of it lies in a strip rich with hydrocarbons, from the Arctic to Southeastern Saskatchewan (the so-called Western Canadian Sedimentary Basin). Large gas stocks are also observed in the offshore zone of Newfoundland and Nova Scotia. In 2008 the average of 438,000 m^3/day (2,750,000 barrels/day) of crude oil, bitumen and crude gas condensate was produced, the majority of which was exported to the US. The province of Alberta is the largest oil and gas producer with 68.2% of Canada's oil (108.7 million m^3) and 75.7% of gas (119.5 billion m^3) extracted. Other important resource regions include Saskatchewan (16%), Newfoundland and Labrador (12.5%), and British Columbia (17.5% of all produced gas). Taking the federal GDP into account, oil and gas industry products constituted approximately 3% of Canada's gross domestic product in 2008, on the provincial level Alberta (15.2%) and Saskatchewan (8.3%) accounted for the largest share of the industry in the provincial GDP. Crude oil and gas exports constituted more than 20% of nation's foreign trade in 2008.

Oil prices in the Canadian market tend to be fairly unstable and depend on many factors: the world economy, exchange rate fluctuations, level of inventory, supply and demand trends, as well as geopolitical forces and demographic issues. Since 2006 the Canadian oil and gas market has been almost completely privatized without significant participation of the state as resource supplier (the government acts as a licensor of the extraction rights, levies payments for land use – royalties, and supervises ecological pollution and labor policy observance). Today, the main players in the market are the so-called "The big Ten": Suncor Energy Inc., Canadian Natural Resources Limited, Imperial Oil Limited, TransCanada Corp., Enbridge Inc. at al., whose cumulative capitalization totals more than C$285 billion, with their shares being listed and traded at stock exchanges in New York and Toronto.

Canada consumes on average one-third of its domestic oil and gas production. According to the StatCan input-output statistics, production of gasoline and products (89.2%), electric power generation, chemical industry and accompanying services topped the list of the main resource and oil/gas products consumption in 2008. More than 60% of all fuel demand came from Ontario and Quebec, the western provinces consumed about 32%, and the remaining 8% accounted for the Atlantic provinces and the Territories.

The second half of 2008 marked the crisis outbreak in the US real estate market which quickly extended to other industries and reached the international scale. Economies of many countries suffered negative influence, including Canada. The last but not the least was the fragile situation in the markets of energy resources that brought its mite, in particular for oil and gas industry. According to BNN, in 2008–2009 WTI reached its long-term maximum (USD 133.93, June 2008) as well as the minimum (USD 39.16, February 2009) at the same time. Thus, the oil prices tumbled by 70.76% after 8 months during the analysed period. We may assume that such result arose as a by-product of economic and financial downturn, as both growth of unemployment rate and general economic destabilization led to decrease in demand for natural resources among enterprises. The similar situation was observed in the gas market as well: reduction of the price by 67.03% (from CAD 425.83 in July 2008 to CAD 140.41 in May 2009) was caused by demand decrease and diminishing capacities of producers. However, unlike the former market, here the prices were accompanied at first by little growth, and later – by gradual price fall with the economic recovery. Such situation became possible when the world's natural gas production renewed faster than demand for it.

Given the high dependence (more than 83.3%) of the Canadian consumers on these resources, here we will consider basic economic levers that were influenced by oil stagnation in 2008–2009 and changes in OPEC policy as a reply to deteriorating conditions on the world resource market. For this purpose we used regression and lag modeling (Table 1).

Table 1

No.	Exogenous variable (x)	Endogenous variable (y)	Regression equation	Correlation, %	Endogenous variable dynamics explained, %
1	Oil Price (Edmonton/ Hardisty weighted par, CAD/bbl)	Exchange rate	y=1.2437–0.002x	52.95	27.79
2		GDP	y=1,177,608.5715+495.1284x	55.91	31.30
3		Employment rate	y=47,780.3373+72.1749x	67.42	45.49
4		Gasoline price	y=0.0066x+0.8255	93.06	86.59
5	Gasoline price	Gasoline consumption	y=3,105,530.41–338.64x	27.27	49.71
6	Resource price (Oil/Gas weighted)	Inflation rate	y=0.0073x–0.4164	31.30	9.82
7		TSE Composite Index	y=71.35x+5,750.9	90.29	81.52
8		TSE Energy Index	y=2.65x+78.39	96.81	93.69

Close correlation in the first model proved to be true by the results of some market reviews, where connection between variables averaged 66%. Obviously, high share of oil and oil products in Canada's commodity exports might have caused such results. Moreover, research what influence oil prices had on GDP (Model 2) has shown that booming development of the resource markets in Canada and the general tendency to deterioration of other industries has made the country vulnerable to petromarket fluctuations.

Model 4 also has shown quite logical close connection and specified that the average fuel prices grew with the increase in the prices for oil the certain time period. Despite it, gasoline consumption during price extrema (CAD 1.725/litre v. CAD 1.015) lost its dynamics. The results (Model 5 with a two-month lag) testify to this fact. The weak correlation between variables is surprising though. As an explanation of the received results we will follow the idea that the main reason of such odd reaction to price change is the high level of user dependence on motor transport (petroleum here classifies into the low price elasticity (within 0.03–0.56) category, i.e. consumers considerably poorly react to changes in commodity prices). Besides, the modelled dependence of inflation on the level of the resource prices (Model 6) has actually confirmed the long-term tendency of CPI change in the country.

The provincial government policies as a result of the oil/gas demand crisis and a significant fall in budget incomes, were directed to support the funding of social programs (e.g., 28% of budgetary funds in Alberta came from the oil and gas market). Accordingly, changes took place in the interest rates being bumped up and abandoning of royalties' differentiation rates based on oil well opening date (the so-called "Old and New Tier Royalty Policy"). Policies realization imposed separately by the state and provinces had a great influence on the industry: the federal government changed its position concerning income trusts in view of possible future default of this market segment, imposing obligatory 34% taxation. Therefore, trusts could not generate enough funds for the attracted assets of oil corporation and its popularity sank (from 15% to 4%), leaving large oil companies without additional income benefits during the turmoil. In addition, many provinces introduced a new royalty payment procedure in 2008. In particular, interest rates have on the average grown by 15–25% on all wells, the government offered support programs to small enterprises in the market (in particular, the "tax holiday" policy at a rate of 5% for wells activated after the downturn) and tax allowances for the enterprises that developed innovative and research activities in the industry. The new program allowed the state to keep social programs – public healthcare, education and employment insurance – untouched, at the same time having reduced average royalty burden for 57% of reopened oil wells (although the maximum rates increased, the enterprises were able to postpone their licensee payments) and as the natural gas becomes cheaper the decrease in average royalty rates will be applied to 88% of gas wells as well.

Despite introduction of new power-saving technologies and new development projects for their creation popping up, we expect Canadian oil and gas industry to remain the largest supplier of energy for the industry and citizens. The expediency of export potential expansion is obvious as oil and gas dependence in developing states will continue to exacerbate. At such state of affairs the countries which timely conducted transformations to fulfill demand on corresponding markets (in particular India and China) will be the winners. According to the experts at the National Energy Board of Canada and Ziff Energy Group, crude oil prices will grow within the next decade by 35% to 3.2–3.5 million bbl/day, however the extraction of traditional crude oil in Canada will decrease in 2013–2016 in light of investment growth into the oil sands (caused by federal policy liberalization). On the whole, forecasts specify the Canadian oil-extracting corporations' recovery by stable 5–7.5% a year. Accordingly, by 2020 the level of oil production from Athabasca oil sands of Alberta will double to 3 million bbl/day (and to 4.5 million in 2025). The net crude oil excess will, therefore, grow as well as the consumption in the domestic market. Nonetheless, such situation may give ground for future resource trade increase in the NAFTA market and open possibilities for oil exports to the new markets in Asia.

The positive forecast of international resource trade development is supported by Canada's aspiration to increase its presence on the cross-border oil market. In particular, since 2010 TransCanada and Natural Resources Canada have been pushing forward the Keystone pipeline construction project to Cushing, Oklahoma (Phase 2) and Houston, Texas (Phase 3) to increase the oil exports to the US with general financing and guidance shared by both states. However, as of today negotiations with US Department of State have been frozen on the grounds of possible threat to the local ecosystem and forthcoming US presidential elections in November 2012. Besides, the new Buy American policy and corresponding additional payments imposed to goods crossing the border have essentially worsened trade prospects between both nations. Thus, some real prospects of selling Canadian oil to China have now emerged – Canadian Prime Minister Stephen Harper has declared readiness to begin negotiations on the Northern Gateway project (1,177 km) that will carry oil from Alberta as far west as Vancouver, and later – by tankers to Mainland. For this purpose the conservative majority has now simplified the mechanisms of small and medium oil sands projects reviewing and limited ecological supervision to provincial inspections. The projects' "green light" will depend on government's resoluteness and consensus with the opposition, which supports the reduction of ecological burden at provincial lands.

Unlike oil, Canadian gas market projections are difficult to estimate as the majority of evaluations show considerable variability, especially for the long-run. We expect the returns on gas extraction in the country to decrease over the next few years as the US market calls in for higher gas production in the nearest future. Despite growth in the offer non-traditional sources of extraction (esp. as a by-product of oil production), the price for this resource will rise even further. The pricing methodology is not expected to undergo any alterations – gas price will still be quoted with the big discount to the oil. Termination of connection between the two which has taken place recently will remain in effect for some time with discount fluctuating around 25–35% as the prices for oil are expected to grow faster than for natural gas (which will cost $7–8.5 per MMBTU in 2016–2022).

Notes:

1. Peter Tertzakian and Kara Baynton. Turmoil and Renewal. The fiscal pulse of the Canadian upstream oil and gas industry [Internet Source]. // CAPP & ARC Financial Corporation, 2011. – Available from http://bit.ly/oYJNte
2. Oil and Gas Fiscal Regimes [Internet Source]. // CNWP, 2011. – Available from http://bit.ly/HVOeMR
3. Canadian Crude Oil, Natural Gas and Petroleum Products: Review of 2009 and Outlook to 2030 [Internet Source]. – Natural Resources Canada, 2011. – Available from http://bit.ly/I4kPVA
4. Statistics Canada [Internet Source]. – Available from http://bit.ly/akUDWi

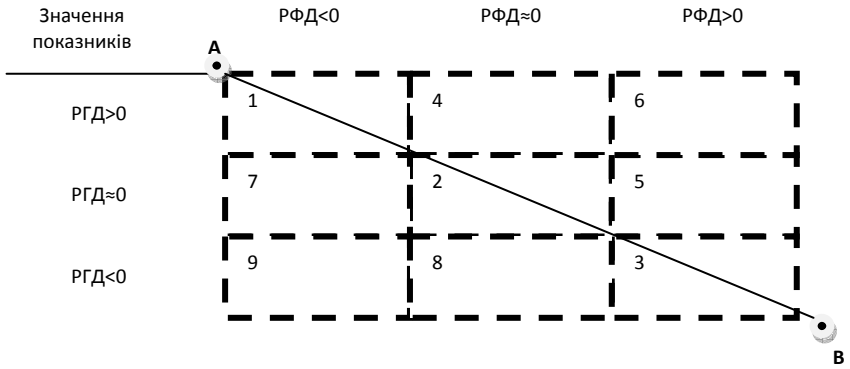
Ольга Федащук, Ярина Горинь
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАТРИЦІ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ У ДІАГНОСТИЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інструментарій діагностики банкрутства останнім часом поповнився методами і прийомами аналізу, що ґрунтуються на дослідженні результатів діяльності підприємства протягом певного періоду часу. Прикладом таких розробок є методичний підхід до отримання узагальнюючої кількісної оцінки загрози банкрутства промислового підприємства, розроблений фахівцями французької школи фінансового менеджменту Ж.Франшона та І. Романе. Зокрема, діагностування фінансової рівноваги підприємства базується на використанні спеціальних узагальнюючих показників:

- результату господарської діяльності (РГД);
- результату фінансової діяльності (РФД);
- результату господарсько-фінансової діяльності (РГФД).

Для оцінки фінансового стану підприємства і вірогідності його банкрутства та ліквідних ускладнень залежно від прогнозованих значень результатів господарської та фінансової діяльності використовується спеціальна **матриця фінансової рівноваги**, яка має такий вигляд (рис.) [1, с. 233].



Інформаційним забезпеченням побудови матриці фінансової рівноваги є:

1) дані управлінського обліку стосовно руху грошових коштів, використання яких дозволяє реалізовувати цей методичний прийом за будь-який звітний період (місяць, квартал, рік);

2) форма фінансової звітності №3 „Звіт про рух грошових коштів", яка дозволяє використовувати цей методичний прийом один раз на рік.

Квадранти 1, 2, 3 матриці фінансової рівноваги визначають позицію рівноваги підприємства, квадранти 7, 8, 9 – позицію дефіциту ліквідних коштів, а квадранти 4, 5, 6 характеризують ситуації успіху, тобто збільшення ліквідних коштів підприємства.

Діагональ АВ проходить через квадранти матриці з нульовим результатом господарсько-фінансової діяльності (тобто квадранти рівноваги). Над діагоналлю АВ знаходиться зона успіхів, або зона створення ліквідних коштів. Значення РГФД у цих квадрантах більше нуля. Під діагоналлю АВ знаходиться зона дефіциту, або зона витрачання (зменшення) ліквідних коштів. Результат господарсько-фінансової діяльності в квадрантах цієї зони менше нуля.

Як видно з наведеної матриці, кожна ситуація (рівновага, успіх, дефіцит) може бути зумовлена різним співвідношенням результатів господарської та фінансової діяльності.

Відповідно до місцезнаходження підприємства в межах квадрантів матриці фінансової рівноваги формують такі діагностичні висновки стосовно поточного стану та перспектив подальшого розвитку підприємства.

Так, підприємство, що знаходиться в *квадранті 1 «Батько родини» (РГД>0, РФД<0, РГФД≈0)*, забезпечує ефективну господарську діяльність та має умови для самофінансування свого розвитку.

У *квадранті 2 «Стійка рівновага» (РГД≈0, РФД≈0, РГФД≈0)* забезпечується стала фінансова стійкість підприємства. Власних коштів достатньо для виробничого фінансування розвитку.

Положення підприємства в *квадранті 3 «Нестійка рівновага» (РГД< 0, РФД> 0, РГФД≈ 0)* забезпечує збереження платоспроможності лише за рахунок нарощування заборгованості.

За *РГД>0, РФД≈0, РГФД>0* підприємство переходить в *квадрант 4 «Рантьє»*. Його задовольняють набуті темпи зростання обсягів діяльності. Обсяги заборгованості не змінюються, хоча для цього є необхідні економічні передумови.

Перехід до *квадранта 5 «Атака» (РГД≈0, РФД>0, РГФД>0)* свідчить про посилення можливості підприємства до активної експансії. Виробничі потреби підприємства повністю забезпечуються власними фінансовими ресурсами, але підприємство нарощує свою заборгованість.

Найбільший комерційний і фінансовий успіх характеризує *квадрант 6 «Холдинг» (РГД>0, РФД>0, РГФД>>0)*. Підприємство перебуває у стані фінансового розквіту, має фінансові можливості для фінансування не тільки свого виробничого розвитку, а й усіх інших потреб, і навіть створення дочірніх підприємств.

Останні три позиції є позиціями дефіциту. *Квадрант 7*, в якому *РГД≈0, РФД<0, РФГД<0*, характеризує становище підприємства як *«Епізодичний дефіцит»*. Знаходження підприємства в цьому квадранті обумовлюється тим, що у звітному періоді підприємство пішло на зниження заборгованості або її приріст був менший за фінансові витрати.

Несталим та проблематичним є становище підприємства в *квадранті 8 «Дилема» (РГД<0, РФД≈ 0, РГФД< 0)*. Дефіцит коштів підприємства пов'язаний зі зниженням економічної прибутковості або різким зростанням ФЕП та ВІ.

Входження підприємства в кризову стадію розвитку характеризує квадрант *9 «Криза» (РГД< 0, РФД<0, РГФД<<0)*. Причиною такого стану можуть бути збитки від господарської діяльності, різке зростання ФЕП та ВІ, а також зменшення заборгованості чи збільшення фінансових витрат по її обслуговуванню.

У процесі діагностики банкрутства підприємства на основі побудови матриць фінансової рівноваги доцільно ідентифікувати не тільки його поточне місцезнаходження, а й досліджувати напрямок руху підприємства в межах окремих квадрантів матриці в динаміці. Перебування або потенційне (очікуване) входження в квадрант 9 «Криза» є підставою для визнання стану підприємства кризовим, а рівня загрози банкрутства – високим.

Примітки:

1. *Лігоненко Л.О.* Антикризове управління підприємством: Підручник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.

Olga Fedaschuk, Yaryna Goryn
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF USING A MATRIX OF FINANCIAL BALANCE IN THE DIAGNOSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

This article discusses the features of the matrix of financial balance in the diagnosis of the financial condition of the industrial enterprise. In particular, the analysis of the formation and interpretation of the values of separate quadrants of the matrix.

Христина Федецька
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ ДЛЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У наш час все частіше зростає роль використання різних форм кредиту для діяльності підприємств, особливо з переходом до системи ринкової економіки, яка практично неможлива без використання кредитів.

Кредит – це форма позичкового капіталу , що надається на умовах повернення та зумовлює виникнення кредитних відносин між кредитором і позичальником.

Кредити банків використовуються при тимчасовій неплатоспроможності підприємств за рахунок власних коштів потреби в оборотних засобах. Завдяки кредитуванню підприємство може більш раціонально організовувати оборот власних коштів при цьому не відволікаючи в створення грошових фондів, зайвих запасів сировини і матеріалів.

Кредитування має питому вагу особливо для тих підприємств, які потребують капітальної реконструкції і вдосконалення виробництва для свого функціонування, оскільки самостійно вони цього профінансувати невзмозі. При залучені позичкових коштів в них з’являється така можливість і тоді ці підприємства можуть займати певні позиції на ринку, що дасть змогу повертати залучені кошти.

Актуальність теми зумовлена зростанням необхідності довгострокового кредитування як виду фінансування капіталовкладень підприємств. При цьому підприємства повинні здійснювати певні розрахунки, які зможуть визначити платоспроможність підприємств коли настане необхідність погашення зобов’язань. Також важливе значення мають такі чинники як, необхідність і порядок надання кредиту.

Вивченню питання надання кредитів підприємствам і раціонального розподілу цих коштів займалися економісти вітчизняних і зарубіжних країн. Серед зарубіжних вчених слід відзначити Дж. Кейнса, Д. Рікардо, М. Фрідмена, І.Шумпетера. Серед вітчизняних цю проблему вивчали такі вчені як М.І. Савлук, М.П. Денисенко, А.М. Мороз, А.Т. головко та інші.

Причинами виникнення кредитів загальноекономічної точки зору є товарне виробництво, рух вартості у сфері товарного обміну, функціонування підприємств на засадах комерційного розрахунку. До специфічних причин, як впливають на необхідність отримання банківського кредиту є наступні: сезонний характер окремих виробництв, розбіжності між нагромадженнями коштів та їх витрачанням на підприємстві, відхилення фактичного використання оборотних коштів від їх нормативу в процесі індивідуального кругообігу оборотних фонів підприємств.

Функціонування і виникнення кредиту пов'язують з необхідністю безперервного процесу відтворення, що виникає при тимчасовому вивільнені коштів в одних підприємств і надання іншим. При цьому для появи таких кредитних відносин необхідну певні умови. Перш за все це наявність учасників кредитної угоди – кредитора і позичальника, які повинні бути юридично самостійними суб'єктами і які мають гарантувати виконання зобов'язань. По-друге інтереси суб'єктів повинні збігатися.

Для забезпечення процесу відтворення підприємствам необхідні оборотні кошти, які використовуються для придбання виробничих фондів, зі запасів виробничі фонди переходять у незавершене виробництво, а потім у готову продукцію. Реалізувавши готову продукцію підприємства отримує виручку, яка надходить на рахунок підприємств.

При нестачі власних оборотних коштів підприємство змушене залучати кредитні кошти, які дають змогу організовувати оборот коштів підприємств.

У процесі кредитування враховуються індивідуальні особливості. Такими особливостями є часова розбіжність між вивільненими з обороту вартості у грошовій формі і авансуванням коштів у новий оборот. Ця розбіжність зумовлена сезонністю виробництва.

Важливе значення для підприємства є вибір певного виду кредиту який можу бути запропонований банком чи іншою кредитною організацією. Серед низки видів кредитів підприємства обирає найоптимальніший варіант. Зокрема виділяють такі класифікації кредитів: за кредиторами, формами та видами. Метою використання, терміном надання, забезпеченням, порядком надання.

Отже , отримання банківських кредитів має важливе значення для діяльності підприємств, оскільки кредитні кошти сприяють підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності, підприємство може покривати свою заборгованість перед постачальниками, використовувати кошти на реконструкцію, вдосконалення виробництва, та інші витрати які ведуть до збільшення вартості основних засобів та пов'язані з підтриманням кругообігу фондів.

Примітки:

1. М. М. Бердар Фінанси підприємств. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 352 с.
2. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств. Навч. посіб.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
3. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2000. - 460 с., іл.

Марія Федишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЕТАПІВ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Становлення і розвиток малого та середнього підприємництва неможливі без відповідного організаційно-правового забезпечення. Законодавство в сфері підприємництва повинно становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за повнотою нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Завданням тези виступає розгляд етапів державної політики підтримки малого підприємництва для аналізу її сьогоднішнього стану та можливих перспектив її подальшого розвитку.

Актуальність обраної теми підкреслюється актуальністю розвитку малого підприємництва для ефективного розвитку економіки регіонів та України загалом. Державна політика розвитку підприємництва змінювалась в процесі розвитку економіки нашої держави, тому аналіз результатів такої політики дозволить передбачити наслідки проведення аналогічних чи схожих кроків на сучасному етапі розвитку малого бізнесу і законодавчої бази, що його регулює.

Науковою новизною в тезі виступає аналіз державної політики з впровадженням Податкового кодексу та аналіз перспектив розвитку державної політики з об'єднанням зусиль щодо розвитку малого та середнього бізнесу.

Підприємництво, з точки зору часового періоду відносно молоде явище. Як системний процес воно виникає у європейських країнах у XVII ст. як суспільна реакція на фундаментальні зрушення у розвитку продуктивних сил.

Розвиток вітчизняного підприємництва має своє історичне коріння. Так, ще у XVIII ст. лише на Лівобережжі України проводилося близько 400 ярмарків та понад 700 місцевих базарів. З моменту набуття Україною незалежності відбувалось поступове становлення вітчизняного підприємництва як самостійного соціально-економічного явища[1].

При цьому невід'ємними складовими сучасного підприємництва є малий бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів. За умови виваженої державної політики вітчизняний малий та середній бізнес здатний створити тисячі нових робочих місць і сприяти становленню України економічно розвиненою державою.

В Україні процес формування законодавчої бази в сфері малого та середнього підприємництва пройшов декілька етапів, на кожному з яких по різному будувалась і державна політика розвитку підприємництва:

Реальне формування такої політики в Україні (*перший етап*) починається з прийняттям 7 лютого 1991 року Верховною Радою України Закону України "Про підприємництво"[2] та утворення Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву (травень 1991 року). З метою реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва у березні 1993 року Кабінетом Міністрів України була схвалена перша Програма державної підтримки підприємництва в Україні[3]. Вона розглядалась як складова комплексу заходів щодо сприяння розвитку ринкових відносин та виходу України з економічної кризи і входження країни у світові господарські зв'язки. Основною її метою визначається реалізація державної політики щодо підтримки і захисту підприємництва, створення правових і організаційно-економічних умов для його розвитку та формування механізму державного регулювання і координації підприємницької діяльності. Свою роль ця Програма зіграла, підштовхуючи до розробки та впровадження нової правової бази, яка відповідала б потребам розвитку підприємництва.

Другий етап державної політики підтримки малого бізнесу розпочався у 1996 році. Початок новому етапу поклало схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції державної політики розвитку малого підприємництва[4], конституційне закріплення свободи підприємництва і затвердження Програми розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-98 роки[5]. Метою Програми визначено забезпечення сталого розвитку малого підприємництва як невід'ємного сектора ринкової економіки та головного чинника створення нових робочих місць. Вже в цій програмі виділяється ключове соціальне значення малого підприємництва, а саме швидке створення робочих місць. Суттєвих змін зазнала в той час система оподаткування для суб'єктів малого підприємництва. На початку 1998 року були прийняті ключові законодавчі зміни, що ввели три нові для України методи спрощеного оподаткування: фіксований податок, спеціальний торговий патент

та єдиний податок. Запровадження цих методів оподаткування мало найбільш суттєвий вплив на кількісне і якісне зростання суб'єктів малого підприємництва, що спостерігалося починаючи з 1998 року. Тоді ж почали формуватися основи регуляторної політики як засобу сприяння розвитку підприємництва. Створено Державний комітет України з питань розвитку підприємництва як центральний орган виконавчої влади. Розробляються та підписуються Укази Президента України „Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності"[6], „Про державну підтримку малого підприємництва"[7], „Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності"[8].

Фактично з 1998 року зі створенням Держпідприємництва розпочався *третій етап* політики державної підтримки підприємництва. Його основною відмінністю є визнання на рівні державної політики необхідності зменшення державного втручання в підприємницьку діяльність, відмова від певного патерналізму з боку держави, формування середовища, сприятливого для розвитку підприємництва шляхом усунення адміністративних бюрократичних бар'єрів.

Наступним кроком державної політики з розвитку підприємництва є прийняття Законів України „Про державну підтримку малого підприємництва"[9] та „Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні"[10].

Власне, з моменту прийняття цих Законів держава, задекларувала свою підтримку малому підприємництву.

З метою визначення правових та організаційних засад реалізації державної регуляторної політики у вересні 2003 року було прийнято Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»[11]. Цей Закон надав, як громадянам та суб'єктам підприємництва, так і органам державної влади, нові можливості щодо забезпечення процедурної відкритості органів державної влади та планування ефективності владних рішень.

Наступним кроком реалізації державної політики в сфері підприємництва стає набуття з 1 липня 2004 року чинності Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців»[12], який запровадив національну систему державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності. Основою цієї системи є функціонування Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Реєстр дає можливість організації інформаційного взаємообміну між відповідними реєстрами компаній інших країн.

Україна у 2006 році увійшла власним сегментом до Європейського Бізнес Реєстру (далі – ЄБР), який є мережею бізнес-реєстрів національних реєструючих організацій більшості європейських країн.

Урегулювання правовідносин між державою та суб'єктами господарювання щодо видачі документів дозвільного характеру, удосконалення та спрощення дозвільних процедур стало наступним кроком в формуванні законодавчої бази в сфері підприємництва. З моменту набрання чинності зазначеного Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності»[13] почалась широкомасштабна робота по реформуванню дозвільної системи.

З метою всебічної підтримки малого та середнього бізнесу за такими основними напрямами, як створення пільгових умов для швидкого початку підприємницької діяльності, забезпечення доступу до інформації і сучасних технологій, створення адекватної правової та податкової бази відповідно до норм та стандартів ЄС 2008 року підписаний Указ Президента України «Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств»[14].

Розвитку господарських відносин сприяли нові Цивільний, Господарський, Митний та Земельний кодекси.

Державною стратегією регіонального розвитку пріоритетним напрямком розвитку економіки України визначено підтримку та стимулювання розвитку малого підприємництва.

Прийняття в 2010 році Податкового кодексу України [15] спричинило появу нового напряму державної політики у сфері оподаткування суб'єктів малого підприємництва. З прийняттям кодексу розглядалась можливість відмови від спрощеної системи оподаткування та звітності. Проте базові положення кодексу щодо оподаткування результатів діяльності малого підприємництва викликали ряд невдоволень, в результаті спостерігається тенденція до скорочення кількості малих підприємств. Тому в 2011 році було прийнято Закон про внесення змін до Податкового кодексу та інших законодавчих актів щодо спрощеної системи обліку та звітності[16].

Варто відзначити, що слідуючи позитивному зарубіжному досвіду підтримки підприємництва Верховною Радою України ухвалено Закон "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні"[17]. В розвинених країнах давно існує тенденція стимулювання та підтримки розвитку не лише малого, але і середнього бізнесу. Це можна розглядати як процес переходу України на новий етап державної політики підтримки підприємництва.

Таким чином, можна констатувати, що законодавча база щодо розвитку підприємництва в цілому створена і питання полягає в її якісному поліпшенні та вчасному правовому реагуванні на ті чи інші події.

Створення цілісної системи державного регулювання підприємницьких відносин – складний і тривалий процес.

Головним завданням систематизації законодавства з питань підприємництва є забезпечення підвищення ефективності правового регулювання підприємницьких відносин, що виникають між суб'єктами підприємницької діяльності, між ними та державою, між суб'єктом підприємницької діяльності та іншими суб'єктами майнових відносин.

Примітки:

1. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.
2. Про підприємництво. Закон України № 698 XII від 07.02.1991. / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12
3. Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.1993 № 201, втратив чинність. / Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/201-93-%D0%BF
4. Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва. Постанова Кабінету Міністрів України від 03.04.1996 № 404, втратив чинність. / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/404-96-%D0%BF
5. Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 29.01.1997 № 86. / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/86-97-%D0%BF
6. Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності. Указ Президента України від 03.02.1998 № 79/98, втратив чинність. / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/79/98
7. Про державну підтримку малого підприємництва. Указ Президента України від 12.05.1998 № 456/98. / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/456/98
8. Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності. Указ Президента України від 23.07.1998 № 817/98. / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/817/98
9. Про державну підтримку малого підприємництва. Закон України від 19.10.2000 № 2063-III, чинний. / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2063-14

10. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні. Закон України від 21.12.2000 № 2157-III, чинний. / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2157-14
11. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності. Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV. / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/anot/1160-15
12. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців. Закон України від 15.05.2003 № 755-IV, чинний. / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15
13. Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності. Закон України від 06.09.2005 № 2806-IV, чинний. / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2806-15
14. Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств. Указ Президента України від 02.07.2008 № 603/2008. / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603/2008
15. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
16. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування,обліку та звітності. Закон України від 04.11.2011 № 4014-VI. / Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4014-17
17. Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні. Проект Закону України. Режим доступу: http://www.business-resurs.com.ua/index.php?option=com_zakon&task=view&id=1165

Maria Fedyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF THE MAIN STAGES OF DEVELOPMENT OF PUBLIC POLICIES TO SUPPORT SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Formation and development of small and medium enterprises are impossible without the proper organizational and legal support. Business legislation should be as a single system by mutual agreement of the rules and the completeness of legal regulation of business.

Public policy development changed in the process of economic development of our country, so analysis of this policy will predict the effects of identical or similar steps at the present stage of small business development and legal framework that regulates it.

Соломія Федишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

НОВІ ФОРМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

На розвиток міжнародної конкуренції та посилення ролі регіонів у вирішенні важливих проблем без втручання керівних органів державної влади стає все більшою необхідність у впровадженні нових форм транскордонного співробітництва (ТКС). Це зумовлено також і посиленням процесу кластеризації, яка невід'ємно пов'язана з підвищенням рівня конкурентоспроможності.

Транскордонне співробітництво визначається як будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або органами влади, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей" [1]. Активізація розвитку єврорегіонального співробітництва зумовлена, передусім, реалізацією мети загальноєвропейського значення – забезпечення відносної прозорості кордонів між країнами членами Євросоюзу. Сучасна регіональна політика ЄС щодо розвитку транскордонних регіонів спрямувалась на пошук нових форм транскордонного співробітництва з метою досягнення повномасштабного інтегрованого простору. Більшість країн-членів ЄС вже прийшли до єврорегіональної форми транскордонного співробітництва як уніфікованої структури, що координує співпрацю та, у багатьох випадках, виконує роль організаційно-фінансового центру реалізації транскордонних проектів. Але зважаючи на розвиток міжнародної конкуренції і підвищення ролі регіонів у самостійному вирішенні власних проблем, цього виявилось недостатньо. Так, почали функціонувати «європейські угрупування територіального співробітництва», «транскордонні партнерства», «транскордонні кластери» і «транскордонні промислові зони», «транскордонні інноваційні проекти», «клондайкінг», «транскордонні регіони знань» тощо.

В Україні в рамках єврорегіонів вже розроблені і виконується програми (проекти) транскордонного співробітництва. Однак, фахівці зазначають, що значна частина підписаних на регіональному рівні угод і меморандумів – це частіше протоколи про наміри, констатація взаємного прагнення сторін до налагодження ефективного співробітництва, ніж розробка конкретних планів, програм заходів та механізмів їх реалізації. Основною причиною низької реалізації запланованих проектів є, головним чином, брак фінансового забезпечення від держави, а також власних коштів та владних повноважень місцевих органів влади.

Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків [2]. Основними завданнями формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів є:

1) підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів, підвищення індексу людського життя;

2) сприяння утворенню нових та розвитку існуючих єврорегіонів як інституційної платформи для виявлення транскордонних кластерних ініціатив та розвитку транскордонних кластерів;

3) забезпечення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств та інших суб'єктів господарювання, розташованих у транскордонних регіонах, впровадження нових технологій у виробництві товарів та послуг;

4) забезпечення широкої підтримки в українському суспільстві діяльності щодо виявлення транскордонних кластер них ініціатив та розвитку транскордонних кластерів;

5) вироблення нових відносин та впровадження договірних засад (засад публічно-приватного партнерства) між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, інституціями та організаціями недержавного (приватного) сектора, які забезпечують розвиток транскордонних кластерів [3].

В Україні процеси кластеризації відбуваються за ініціативи регіональних органів влади (за різними джерелами, створено біля 35 кластерів і виявлено до 100 кластерних ініціатив, у тому числі транскордонних), проте на сьогодні вони ще не стали об'єктом державної економічної чи інноваційної політики. Так, досі не визначене поняття «кластер», відсутня його типологія, не сформовано комплексної програми кластеризації економіки України.

Європейські угрупування територіального співробітництва (ЄУТС) – це угрупування, створені з метою полегшення та сприяння транскордонному, транснаціональному та/чи міжрегіональному співробітництву між членами Європейського Союзу в цілях зміцнення економічного та соціального єднання.

Загалом в рамках ЄУТС реалізуються десятки різноманітних програм з питань охорони навколишнього середовища, логістики, туризму та зайнятості. Європейські угрупування територіального співробітництва відрізняються від інших подібних механізмів регіональної політики Європейського Союзу, наприклад єврорегіонів, декількома засадничими ознаками:

- ЄУТС володіє правосуб'єктністю, є юридичною особою.
- учасниками такого угруповання можуть бути не тільки держави, органи регіональної чи місцевої влади, а й громадські організації чи інші зацікавлені юридичні особи.
- члени ЄУТС реалізують співробітництво на транскордонному, транснаціональному та міжрегіональному рівнях [2].

Об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС) – орган транскордонного чи міжтериторіального співробітництва між територіальними громадами або владами двох або більше держав, державними чи приватними юридичними особами, прибутковими суб'єктами, заснованими у державах-членах, що діють у спільних суспільних інтересах, та асоціаціями органів влади, що належать до однієї чи більше вищезазначених категорій, що створених з метою просування, підтримки та розвитку, в інтересах населення, співробітництва між його членами у сферах спільної компетенції та в межах повноважень, визначених внутрішнім законодавством зацікавлених держав, та є юридичною особою [3].

Транскордонне партнерство – організаційна форма транскордонного співробітництва, що здійснюється на основі добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних сторін кордону, що діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода тощо), з метою виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, доброчинних, культурних, освітніх, наукових та управлінських завдань.

Транскордонне партнерство створює передумови для ефективного вирішення значної кількості спільних для обох сторін кордону проблем, сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки, активізації інноваційних процесів і реальних механізмів узгодження інтересів влади, бізнесу, науки та освіти при розробці стратегії розвитку на рівні регіону і країни. Такі результати досягаються значною мірою за рахунок кращого доступу до фінансування та грантових коштів з боку європейських фінансових установ, а також об'єднання знань партнерів і врахування їх попереднього досвіду [3].

Дослідження та вдосконалення нових форм транскордонного співробітництва, а особливо кластерів, сприятимуть підвищенню продуктивності праці, прискоренню темпів впровадження інновацій, спеціалізації у конкретній сфері діяльності на основі географічної зосередженості на території одного чи кількох суміжних територій, спільності навичок та технологій, підготовці висококваліфікованих спеціалістів, розбудові потужної інфраструктури, полегшенню транскордонного чи міжрегіонального співробітництва з країнами ЄС для економічної і соціальної єдності, посиленню та розвитку співробітництва в інтересах населення, спрощенню обміну інформацією та інше.

Примітки:

1. Європейська Рамкова Конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (21 травня 1980 р., м. Мадрид). Текст українською мовою. – Рада Європи. – 35 с.
2. Мікула Н. А., Толкованов В. В. Транскордонне співробітництво: Посібник. Київ, видавництво «Крамар». – 2011. – С. 112.
3. Мікула Н. А. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва. [Електронний ресурс]. – Доступний з http:// www.eep.org.ua/files/MR_New Forms.pdf.

Solomiya Fedishin
Ivan Franko National University of L'viv

NEW FORMS OF TRANSFRONTAL COLLABORATION

New forms of transfrontal collaboration, will be instrumental in the increase of the productivity of firms, to the acceleration of rates of introduction of innovations, specializations in the concrete sphere of activity on the basis of geographical concentration on territory one or a few contiguous territories, to community of skills and technologies, preparation of highly skilled specialists, to re-erecting of powerful infrastructure, to the facilitation of transfrontal or mizhregional'nogo collaboration of countries of ES and others like that.

Ольга Фенчин
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Система оподаткування є основним інструментом регулювання економіки. Оподаткування – це не тільки джерело великої частини доходів держави, а й один з найважливіших важелів державного впливу на сферу бізнесу [1].

Актуальність теми викликана тим, що усе більш гостро постає питання про необхідність застосування зважених збалансованих підходів до виконання державою своєї фіскальної функції. Податковий кодекс України [3], незважаючи на прийняття чисельних змін до нього, ще потребує достатньо тривалої та ретельної роботи з доопрацювання податкового законодавства.

Основними недоліками Податкового кодексу України є:

- присутній в ньому дисбаланс інтересів бізнесу та влади;
- превалювання фіскальної функції податкової системи над її економічною функцією, що не відповідає довгостроковим програмам економічного розвитку.

Громіздке й суперечливе законодавство спричиняє ускладнення податкових процедур і правил, призводить до порушення балансу прав і відповідальності між платниками податків і податковими органами, і – як результат – зумовлює незахищеність податкової системи від некомпетентності та зловживань [2].

За таких умов становище суб'єктів підприємництва є критичним: більшість із них не в змозі відстежити всі зміни, а тому не знають, що саме, коли та в якому порядку вони повинні платити. І справді, через складність і заплутаність податкового

поля країни виникла ситуація, коли майже всі підприємства стали порушниками законів.

Проблеми в даній сфері погіршують інвестиційний клімат в Україні та негативно впливають на притік капіталу в країну. Відповідно до рейтингу звіту "Ведення бізнесу 2010" (Doing Business 2010) [5], сьомого із серії щорічних видань Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації (IFC), Україна має рейтинг 109 (за 120-бальною шкалою) за захищеністю інвесторів в рейтингу країн (найкращий рейтинг має Нова Зеландія й посідає 1 місце) та має індекс 4,7 з 10 можливих. А за результатами рейтингу складності податкових систем, який складено Світовим банком та оприлюднено у 2011 році, Україна посідає 181 місце із 183 держав-учасників рейтингу.

На фоні цього виникає необхідність більш ефективного використання інвестиційних важелів з метою стимулювання технічного переозброєння виробництв та їх виведення на нові конкурентноздатні рівні.

Основним завданням державної політики є комплексне вдосконалення системи оподаткування з метою забезпечення балансу інтересів держави та бізнесу, паритетності прав контролюючих органів та платників податків, створення більш прозорих механізмів адміністрування податків і зборів, сприяння розвитку бізнес-середовища, в тому числі шляхом застосування пільгових механізмів для тих галузей економіки, що переживають часи занепаду та потребують відновлення їх виробничого ресурсу, збільшення інвестиційної привабливості деяких сфер промислового виробництва [4].

Основним механізмом реалізації цієї мети є спрощення та уточнення процедур адміністрування податків, які направлені на унеможливлення вільного застосування норм Податкового кодексу України, скасування підстав для їх неоднозначного тлумачення, виникнення конфліктів між платниками податків і контролюючими органами.

Крім цього, важливим є наближення податкового і бухгалтерського обліків, що дозволить уникнути штучної капіталізації необоротних активів, частково вирішить питання впровадження методу податкового обліку з податку на прибуток з використанням податкових різниць, що відповідає загальній концепції реформування податкової системи України.

Внесення змін до Податкового кодексу України є необхідним кроком для підтримання вітчизняних товаровиробників, надаючи їм можливість за рахунок вивільнених від оподаткування коштів проводити модернізацію виробництв, купувати сучасне технологічне обладнання, впроваджувати новітні технології, налагоджувати випуск нових видів продукції. Удосконалення чинних норм Податкового кодексу дозволить вивести вітчизняні виробництва на новий конкурентоспроможний рівень, розширити ринки збуту та забезпечити внутрішні та зовнішні ринки високоякісною продукцією.

Поряд з цим використання міжнародного досвіду в напрямі покращення податкового законодавства є важливим і потребує всебічного розгляду та використання на практиці та має базуватися створені сприятливих податкових умов для вітчизняних товаровиробників, стимулювання вкладення коштів у інвестиційні програми.

Виконання цих та інших завдань призведе до успішного досягнення поставленої мети реформування податкової системи держави – формування максимально досконалої системи оподаткування в Україні і, як наслідок, економічного зростання загалом.

Примітки:

1. Гега П.Т., Доля Л.М. / Основи податкового права: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 302 с.
2. Ісаченкова, О. Г. Шляхи удосконалення податкової системи України / О.Г.Ісаченкова, Г.О.Шунькіна // Матеріали наукової Інтернет-конференції «Простір і час сучасної науки. Економіка». – 2009. / [Електронний ресурс. – Режим доступу : http://intkonf.org/isachenkova-og-shunkina-go-shlyahiudoskonalennya-podatkovoyi-sistemi-ukrayini/
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua
4. Пояснювальна записка до проекту закону України «Про внесення змін до податкового кодексу України» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uspp.org.ua/laws/14.zakonoproekt-pro-vnesennya-zmin-do-podatkovogo-kodeksu-ukraini.htm
5. Doing business 2010 (2011). The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. Washington, 2009 (2010). / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.doingbusiness.org
6. Paying Taxes 2010 (2011) The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. Washington, 2009 (2010). / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org.

Olga Fenchyn
Ivan Franko National University of L'viv

THE SYSTEM OF TAXATION IN UKRAINE: PROBLEMS AND DIRECTIONS OF THEIR DECISION

Tax system of our country is far from perfect ness and needs to be reformed and modernized. The article analyzes the problems of tax system of Ukraine are considered. Defects of the Tax code of Ukraine are certain. The ways of perfection of system of the taxation of Ukraine are offered.

Софія Форись
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДУ БРАУНА ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

При короткостроковому прогнозуванні зазвичай важливіша динаміка розвитку досліджуваного показника на кінці періоду спостережень, а не тенденція його розвитку, що склалася в середньому на всьому періоді передісторії. Властивість динамічності розвитку фінансово-економічних процесів часто переважає над властивістю інерційності. Тому ефективнішими є адаптивні методи, що враховують інформаційну нерівнозначність даних.

Адаптивні моделі і методи мають механізм автоматичного налаштування на зміну досліджуваного показника. Інструментом прогнозу є модель, первинна оцінка параметрів якої проводиться за декількома першими спостереженнями. На її основі робиться прогноз, який порівнюється з фактичними спостереженнями. Далі модель корегується відповідно до величини помилки прогнозу і знов використовується для прогнозування наступного рівня, аж до вичерпання всіх спостережень. Таким чином, модель постійно «вбирає» нову інформацію, пристосовується до неї і до кінця періоду спостереження відображає тенденцію, що склалася на даний момент [3, с.181]. Прогноз виходить як екстраполяція останньої тенденції. У різних методах прогнозування процес налаштування (адаптації) моделі здійснюється по-різному. Базовими адаптивними моделями є: модель Брауна; модель Хольта-Вінтера; модель авторегресії.

Перші дві моделі відносяться до схеми ковзаючого середнього, остання – до схеми авторегресії. Численні адаптивні методи ґрунтуються на цих моделях і розрізняються між собою способом числової оцінки параметрів, визначення параметрів адаптації і компонуванням.

Згідно із схемою ковзаючого середнього, оцінкою поточного рівня є зважене середнє всіх попередніх рівнів, причому ваги при спостереженнях зменшуються в міру віддалення від останнього (поточного) рівня, тобто інформаційна цінність спостережень тим більша, чим ближче вони до кінця періоду спостережень.

Згідно із схемою авторегресії, оцінкою поточного рівня є зважена сума «p» попередніх рівнів (їх кількість називається порядком моделі). Інформаційна цінність спостережень визначається не їх близькістю до модельованого рівня, а тіснотою зв'язку між ними.

Точність моделі характеризує наближення розрахункових спостережень до фактичних на періоді апроксимації. Вважається, що моделі з меншою розбіжністю між фактичними та розрахунковими значеннями краще відображають досліджуваний процес.

Для характеристики рівня близькості використовуються [2]:

- середнє квадратичне відхилення (або дисперсія), що враховує складність моделі;
- коефіцієнт детермінації (чим ближче до 1, тим точніша модель);
- середня відносна похибка апроксимації (чим ближче до 0, тим точніша модель);
- середнє значення (має бути близьке до нуля);
- максимальне відхилення.

Статистично точність прогнозів можна оцінити тільки використовуючи ретропрогноз, суть якого полягає в побудові моделі за усіченим обсягом даних (*N-k*) точок з подальшим порівнянням прогнозних оцінок з відомими (фактичними), але навмисно «забутими» *k* рівнями ряду.

За результатами порівняння обчислюються наступні показники точності [2]:

- середнє значення;
- середньоквадратичне відхилення;
- середній модуль похибок прогнозування (%);
- максимальне і мінімальне відхилення.

Чим менше значення цих величин, тим вища якість ретропрогнозу. Цей підхід дає гарні результати, якщо на періоді ретропрогнозу не містяться принципово нові закономірності.

Модель Брауна може відображати розвиток у вигляді лінійної тенденції, а також у вигляді випадкового процесу, що не має тенденцій, у вигляді параболічної тенденції, що змінюється.

Відповідно розрізняють наступні моделі Брауна [1, 4]:

- Нульового порядку, що описує процеси, які не мають тенденцій розвитку. Параметр A_0 – оцінка поточного рівня;
- Першого порядку. Коефіцієнт A_0 – значення близьке до останнього рівня і представляє як би закономірну складову цього рівня. Коефіцієнт A_1 визначає приріст, що сформувався в основному до кінця періоду спостереження, але відображає також швидкість росту на більш ранніх етапах;
- Другого порядку, що відбиває розвиток у виді параболічної тенденції. Вона має три прогнози A_0, A_1, A_2. Прогноз здійснюється по формулі $Y(t+k) = A_0 + A_1 * k + A_2 * k^2$.

Етапи побудови лінійної моделі Брауна [1, 4].

При побудові моделі скористуємося даною формулою:

$$Y_p = A_{0(t-1)} + A_{1(t-1)} * k, \tag{1}$$

де A_0 – значення, близьке до останнього рівня, і представляє складову цього рівня;

A_1 – визначає приріст, що сформувався в основному до кінця періоду спостережень, але відображаючи також швидкість росту на більше ранніх етапах.

Етап 1. По першим п'ятьом точкам тимчасового ряду, оцінимо початкові значення A_0 й A_1 параметрів моделі за допомогою методу найменших квадратів для лінійної апроксимації:

$$A_1 = \frac{\sum[(t - t_{cp}) * (Y(t) - Y(t)_{cp}]}{\sum(t - t_{cp})^2}, \tag{2}$$

$$A_0 = Y(t)_{cp} - A_1 * t_{cp}.$$

де t_{cp} – середнє значення часу;

$Y(t)_{cp}$ – середнє значення досліджуваного показника;

A_0 – значення, близьке до останнього рівня, і представляє складову цього рівня.

A_1 – визначає приріст, що сформувався в основному до кінця періоду спостережень.

Етап 2. З використанням параметрів A_0 й A_1 по моделі Брауна знаходимо прогноз на один крок (*k*=1) за формулою:

$$Y_{p(t,k)} = A_{0(t)} + A_{1(t)} * k, \tag{3}$$

де A_0 – значення, близьке до останнього рівня, і представляє складову цього рівня.

A_1 – визначає приріст, що сформувався в основному до кінця періоду спостережень.

Етап 3. Розрахункове значення економічного показника порівнюють із фактичним й обчислюється величина їхньої розбіжності (похибки) за формулою:

$$e(t) = Y_{(t+1)} - Y_{p(t,1)}, \tag{4}$$

де $e(t+1)$ – відхилення $Y_{p(t,1)}$ від $Y_{(t+1)}$

$Y_{(t+1)}$ – фактичне значення Y

$Y_{p(t,1)}$ – розрахункове значення Y .

Етап 4. Відповідно до цієї величини коректуються параметри моделі. У моделі Брауна модифікація здійснюється в такий спосіб:

$$A_{0(t)} = A_{0(t-1)} + A_{1(t-1)} + a^2 e(t),$$

$$A_{1(t)} = A_{1(t-1)} + a^2 e(t) \quad (5)$$

де $e(t)$ – похибка прогнозування рівня, обчислена в момент часу ($t = 1$) на один крок уперед.

α – коефіцієнт згладжування даних і розраховується за формулою:

$$\alpha = 1 - \beta$$

β – коефіцієнт дисконтування даних, що характеризує знецінення даних за одиницю часу й відображає ступінь довіри на більш пізніх спостереженнях.

Оптимальне значення розраховується за формулою:

$$\beta = \frac{(N-3)}{(N-1)} \quad (6)$$

де N – довжина тимчасового ряду.

Етап 5. По моделі зі скоректованими параметрами A_0 й A_1 знаходять прогноз на наступний момент часу. Якщо $t < N$, то повертаємось на етап 3,

Якщо $t \le N$, то побудована модель є достатньо надійною. Дана модель може бути використана для прогнозу, але при прогнозуванні слід пам'ятати, що термін випередження не повинен перевищувати третини бази дослідження.

Етап 6. Інтервальний прогноз будується як для лінійної моделі кривої росту і розраховується за формулою:

$$U(k) = \bar{\varepsilon} t_\alpha \sqrt{1 + \frac{1}{N} + \{(N + k - t_{cp}) / \sum (t - t_{cp})^2\}}, \quad (7)$$

де $\bar{\varepsilon}$ – середньоквадратичне відхилення апроксимації;

t_α – табличне значення критерію Стьюдента;

t_{cp} – середнє значення фактору часу;

N – довжина тимчасового ряду;

t – значення фактору часу.

Примітки:

1. Геєць В.М. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: Підручник.-2 вид., виправ. / [В.М.Геєць, Т.С.Клебанова, О.І.Черняк, А.В.Ставицький та інші]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 396 с.
2. Здрок В.В. Економетрія: Підручник / В.В.Здрок, Т.Я.Лагоцький. – К.: Знання, 2010. – 514 с.
3. Кильдишев Г.С. Анализ временных рядов и прогнозирование / Г.С.Кильдишев, А.А.Френзель. – М.: Статистика, 1973. – 104 с.; 22
4. Присенко Г.В. Прогнозування соціально-економічних процесів: Навч. Посібник / Г.В.Присенко, Є.І.Равікович. – Издательство: КНЕУГод: 2005. – 187 с.

Sofia Forys
Ivan Franko National University of L'viv

SPECIFIC METHODS IN PREDICTING BROWN DEVELOPMENT COMPANY

When short-term forecasting is important dynamics of the studied parameter at the end of the period of observation. So effective are adaptive methods that take into account information inequivalent data. Base model is a model of adaptive Brown. Vonamozhe display development as a linear trend, as well as a random process with no trends in the form of a parabolic trend that is changing. We consider several models of Brown and its solution algorithm.

Василина Хар
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ

Інфляційне таргетування (ІТ) – монетарна стратегія, яка передбачає публічне оголошення центральним банком (ЦБ) середньострокового цільового показника інфляції і регулювання короткострокових процентних ставок, якщо його інфляційні прогнози відрізняються від визначеного таргету. Оскільки, в Україні вже відбувся перехід до режиму ІТ, актуальним, на нашу думку, є дослідження інструментарію монетарної політики в умовах ІТ.

Вивченню теоретичних і методологічних аспектів реалізації монетарної політики в умовах інфляційного таргетування присвячені праці відомих зарубіжних та вітчизняних учених: Б.Бернанке, А. Бліндера, Д. Ваври, А. Гоша, Дж. Епштейна, Г. Кальво, М. Кінга, Р. Лукаса, Р. Манделла, Ф. Мишкіна, С. Фішера, Ю. Бажала, О. Береславської, А. Гальчинського, В. Гейця, Н. Гребеника, А. Гриценка, А.Даниленка, І. Лютого, В. Міщенка, А. Мороза, О. Петрика та ін.

Однак в більшості наукових праць розглядаються загальні положення функціонування режиму ІТ. Дослідники грошово-кредитної сфери не достатню увагу приділяють операційним механізмам ІТ.

Проаналізувавши зарубіжний досвід, можна зробити висновок, що операційні процедури ІТ реалізуються за допомогою активного і пасивного підходів. Пасивний означає, що ЦБ орієнтується на коридор процентних ставок на міжбанківському ринку, сформований в результаті операцій постійної дії (європейський підхід). Пасивний підхід включає три елементи:

1. Вузький коридор процентних ставок на міжбанківському ринку.
2. Проведення нерегулярних операцій на відкритому ринку (РЕПО).
3. Використання обов'язкових резервів для регулювання ліквідності.

Активний підхід полягає у тому, що ЦБ не чекає ініціативи банків для проведення операцій постійної дії, а активно формує кон'юнктуру грошового ринку. Його часто називають стилем ручного управління або стилем Федеральної резервної системи (ФРС) США. Він передбачає:

1. Широкий коридор процентних ставок чи його відсутність (операції постійної дії підтримують тільки верхній рівень ставок міжбанківського ринку).
2. Регулярні операції на відкритому ринку.
3. Мінімальне використання чи взагалі відсутність обов'язкових резервів.

Отже, головна відмінність активного підходу полягає в тому, що при його застосуванні операції на відкритому ринку стають основним інструментом ЦБ. Операції постійної дії (надання/вилучення ліквідності в режимі овернайт) слугують охоронним клапаном і не використовуються щодня, як при пасивному підході.

Якщо ЦБ буде застосовувати пасивний підхід і підтримувати коридор процентних ставок, то операції на відкритому ринку будуть використовуватися як механізм тонкого настроювання.

У розвинутих країнах операційною ціллю центрального банку є процентна ставка овернайт. В умовах недостатньо розвинутого фінансового ринку, в якості операційної цілі грошово-кредитної політики виступає процентна ставка на термін більший, ніж доба. Це може бути трьохмісячна ставка на міжбанківському ринку (Угорщина), ефективна місячна ставка (SELIC в Бразилії), чи двотижнева ставка РЕПО (Чехія) (Таблиця 1).

Таблиця 1

Операційна ціль центральних банків, що застосовують ІТ*

Країна	Операційна ціль	%
США	Ставка по федеральним фондам (Federal funds rate)	0.25
Австралія	Ставка овернайт (Official cash rate)	4.25
Канада	Ставка овернайт (Overnight rate target)	1.00
Нова Зеландія	Ставка овернайт (Official cash rate)	2.5
Великобританія	Ставка за операціями РЕПО (Repo rate)	0.5
Швеція	Ставка РЕПО (7 days Repo rate)	1.75
Норвегія	Депозитна ставка в Національному банку Норвегії	1.75
Чехія	Двотижнева ставка РЕПО (2 W repo rate)	0.75
Таїланд	Ставка РЕПО (1-day repurchase rate)	3.00
Румунія	Однотижнева ставка РЕПО (1-day repurchase rate)	5.50
Бразилія	Ставка SELIK за міжбанківськими кредитами	10.50
Угорщина	Тримісячна ставка BUBOR	7.00

*Складено автором за даними веб-сайтів центральних банків станом на лютий 2012 р.

На нашу думку, ставка овернайт має всі необхідні властивості, щоб бути операційною ціллю центрального банку. По-перше, вона обчислюються щодня, має простий алгоритм розрахунку, що робить операційну ціль транспарентною. По-друге, вона є ефективним об'єктом регулювання з боку ЦБ. По-третє, за її допомогою ЦБ може впливати на процеси, що відбуваються в нефінансовому секторі економіки.

Отже, характерною особливістю інфляційного таргетування є використання центральним банком процентних ставок в якості операційних цілей грошово-кредитної політики. Це можливе при виконанні декількох умов.

По-перше, грошовий ринок (насамперед міжбанківського кредитування) повинен бути досить ліквідним не тільки в сегменті овернайт, але й при використанні інших інструментів кредитування й на більш довгих відрізках часу. Ефективність грошового ринку визначається тим, наскільки маніпуляції регулятора з короткостроковою процентною ставкою відображаються на їх довгостроковій структурі.

По-друге, грошовий ринок повинен мати тісний зв'язок з ринком кредитів нефінансового сектора. Через управління ліквідністю банки мають проектувати кон'юнктуру грошового ринку на кредитний ринок. В іншому випадку управління центральним банком процентною ставкою не дасть бажаних результатів в реальній економіці.

По-третє, грошово-кредитний інструментарій ЦБ повинен бути налаштований, щоб регулювання його параметрів призводило до синхронної зміни умов грошового ринку. У той же час банки необхідно захистити від процентних ризиків шляхом створення можливості їхнього хеджування.

Отже, перед Національним банком України (НБУ) стоїть низка тактичних завдань модернізації операційних процедур грошово-кредитної політики. Це – підвищення ефективності процентної політики; удосконалення управління ліквідністю банківського сектора; розвиток системи аналізу, прогнозування монетарної політики; запровадження процентних деривативів (насамперед свопів на короткострокові процентні ставки). В процесі запровадження в Україні режиму ІТ необхідною є реалізація комплексу заходів зі створення участі НБУ у валютному курсоутворенні і перетворення процентної ставки на основний інструмент монетарної політики, здатний впливати на інфляційні очікування економічних агентів.

Vasylyna Khar
Ivan Franko National University of L'viv

THE OPERATING MECHANISM OF MONETARY POLICY UNDER INFLATION TARGETING

In the article the operating mechanism of monetary policy under inflation targeting is analyzed. Two approaches of the realization of inflation targeting operating procedures are considered.

Ольга Химка
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Світова фінансова криза 2008 – 2009 рр. засвідчила про фіскальну нестійкість багатьох країн. У період спаду та посткризового відновлення в Україні ускладнились умови наповнення бюджету країни та фінансування видатків.

Дійсно, у 2009 р. рівень ВВП країни значно знизився (на 15% порівняно з попереднім періодом). І хоча у 2010-2011 рр. уже спостерігалось його зростання (приріст склав 4,2% та 5,2% до попереднього року відповідно), динаміка національного виробництва характеризувалась значною волатильністю (наприклад, у І кварталі 2011 р. приріст ВВП становив 5,3 % до

відповідного періоду попереднього року, у ІІ кварталі – знизився до 3,8 %, а у ІІІ кварталі знову зріс на 6,6 % до аналогічного періоду попереднього року), що свідчило про нестабільність тенденції до економічного зростання [1].

Однією з основних проблем фіскальної політики України у посткризовий період була проблема наповнення державної казни. У 2009 р. до державного бюджету надійшло на 2,7% менше коштів ніж у попередньому (225,4 млрд. грн. із запланованих 255,3 млрд. грн.). Подібна ситуація мала місце і в 2010 р., коли виконання дохідної частини державного бюджету становило 94,3% річного плану. Вперше за чотири роки відбулося значне зниження частки податкових надходжень у загальній структурі надходжень державного бюджету, їх частка зменшилася до 66% (2009 р.), коли в розвинутих країнах ця частка становить 85-95% доходів держави. В той час як обсяг неподаткових надходжень у 2009 р. збільшився на 13,48 млрд. грн., або на 25,5% порівняно з відповідним показником 2008 року. У 2009 р. було прийнято 6 законодавчих актів, які передбачали зростання податкових ставок, але закони переважно спрямовувалися на підвищення споживчих податків та акцизного збору. Але, незважаючи на спроби уряду підвищити надходження до бюджету за рахунок підвищення акцизних ставок з таких товарів, як алкоголь та тютюн, пиво та імпортовані авто, та підвищення ставки транспортного податку для дорогих автомобілів, податкові надходження продовжували зменшуватися. Тенденція до зниження надходжень пояснюється впливом певних кризових явищ, таких як зниження обсягів внутрішнього споживання товарів та послуг, соціально-економічна нестабільність, зростання заборгованості з ПДВ, ухилення від сплати податкових зобов'язань, збільшення рівня безробіття тощо. Ситуація дещо покращилася у 2011 р., плановий показник надходжень до державного бюджету було перевиконано на 3,6%. Основними складовими наповнення бюджету у 2011 році, на відміну від попередніх років, де домінував акцизний збір, стали податок на прибуток (річний план перевиконано на 15,1%) та ПДВ (річний план перевиконано на 1,3%). Причинами зростання податкових надходжень може слугувати зростання ВВП та доходів населення, підвищення ставок окремих податків, згідно нового Податкового кодексу.

Щодо витрат державного бюджету, то у 2009 р. вони становили 242,4 млрд. грн., але їх обсяг був на 11,6% нижчим від запланованого рівня. Основними статтями витрат у цьому періоді були видатки на обслуговування державного боргу (де частка цих витрат у загальній структурі видатків державного бюджету зросла до 3,7%, для порівняння у 2008 р. вона становила 1,6%, 2007 р. - 1,9%), поточні трансферти населенню, трансферти пенсійному фонду, видатки на оплату праці працівників бюджетних установ (зросли на 4,2%) [2]. У 2010 р. видатки державного бюджету становили 303,6 млрд. грн., що на 25,3% більше відповідного показника минулого року. Упродовж року зафіксовано зростання видатків за всіма галузями: на загальнодержавні функції – 39,6%, соціальний захист – 34,5% тощо. Видатки державного бюджету у 2011 р. було виконано на 93,8% річного плану, вони становили 333,41 млрд. грн. Видатки на економічну діяльність знизились, рівень їх планового виконання становив 93,5%, знизилися видатки на духовний та фізичний розвиток (недовиконано на 7,6%), капітальні видатки (недовиконано на 28,6%). Частина понадпланових коштів до бюджету була спрямована на збільшення соціальних виплат. Згідно Бюджетного кодексу України такі кошти повинні були б спрямовуватися на реалізацію пріоритетних інвестиційних програм та здійснення соціальних реформ.

Частка видатків держави на інвестиційні цілі була незначною, становлячи у 2009 р. 3,3% від обсягу загальних видатків, що майже в 2,5 рази менше ніж у попередньому році. У 2010-2011 рр. ця частка складала 4,2% та 4,4% відповідно, в той час як для країн Центрально-Східної Європи цей показник складає близько 20-25 %. Фінансування соціальної сфери відбувалося за рахунок зниження видатків на економічну діяльність. Такі тенденції не характеризують структуру видатків як таку, що орієнтована на економічне зростання. Якщо ситуація не зміниться, то економіка відновлюватиметься лише екстенсивним методом, шляхом підвищенням рівня завантаженості існуючих потужностей [3].

За даними Міністерства фінансів України дефіцит бюджету у 2009 р. становив майже 20 млрд. грн., або 2,2% ВВП, при річному плані 3,6%. Але Міжнародний валютний фонд (МВФ) оцінює фактичний дефіцит державних фінансів України за підсумками 2009 року на рівні 11,5% ВВП. Такий розмір дефіциту востаннє було зафіксовано у 1993 р. Дефіцит державного бюджету у 2010 р. склав 4,2% ВВП. Але до поточного державного дефіциту даного року долучаються витрати на випуск ОВДП, для погашення заборгованості з відшкодування ПДВ та поповнення статутного фонду Державної іпотечної установи. Тобто фактичний дефіцит 2010 року, враховуючи необхідність покриття дефіцитів попередніх років, становив 64,4 млрд. грн., або 5,9% ВВП. У 2011 р. дефіцит державного бюджету зменшився приблизно в 2 рази щодо попереднього року. Навмисне заниження рівня дефіциту бюджету країни загрожує погіршенням макроекономічного становища країни та надає неточні дані для прогнозів на майбутні періоди.

Отже, в Україні використання податків як інструменту державного регулювання економіки сьогодні є недостатньо ефективним. Податкове навантаження в Україні (38,1% ВВП) залишається вищим, ніж у середньому в країнах-членах ЄС, що спотворює економічну конкуренцію та є однією з причин зростання частки тіньової економіки, а, отже, й втрат бюджетних коштів. Видаткова частина бюджету характеризується структурною розбалансованістю та неефективністю використання коштів, що, у свою чергу, призводить до зростання дефіциту державного бюджету. Разом з цим короткострокове планування, спонтанні зміни у плані доходів і видатків та загальна мінливість фінансових пріоритетів держави також знижують ефективність фіскальної політики в Україні.

Примітки:

1. Післякризовий розвиток економіки України: Засади стратегії модернізації // Національний інститут стратегічних досліджень, 2011, [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_nauk_an_rozrobku/postkryz_moder_new.pdf
2. Виконання державного бюджету України // Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.treasury.gov.ua
3. Молдаван О., Ризики фіскальної політики у 2010 році: чинники та механізми подолання/ Національний інститут стратегічних досліджень/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/March2010/17.htm

Olga Khymka
Ivan Franko National University of L'viv

FISCAL POLICY IN UKRAINE AFTER THE CRISIS

The financial crisis has caused negative effect on Ukraine's economy. The main role in implementing the necessary measures to counter this impact lays on government that uses fiscal instruments to control the economic conditions in the country. The main directions of fiscal policy in post crisis period are analyzed in this article. The data about government budget, its revenues and expenditures during years 2009-2011 are compared.

Наталія Хлян
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Сучасний стан економічної ситуації в Україні, що супроводжується негативними тенденціями зростання кількості фінансових правопорушень у різних галузях економіки, вимагає проведення " інвентаризації " окремих положень чинного законодавства у сфері здійснення державного фінансового контролю. Одним із ефективних інструментів профілактики та попередження протиправних діянь у сфері фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі бюджетних установ, є саме аудит. [2]

Нецільове використання, неповернення державних коштів, малоефективне управління і відчуження державної власності залишаються значними. Функціонує велика кількість контролюючих і перевіряючи органів різної підлеглості, відсутня чітка регламентація їх функцій і повноважень. [4]

Згідно Господарського Кодексу України, *державний аудит* визначається як різновид державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю. [1]

Досліджуючи питання правового закріплення видів державного фінансового аудиту та проаналізувавши чинне законодавство, можна зробити висновок про виділення таких його видів :

- фінансовий аудит виконання бюджетних програм (аудит ефективності);
- державний фінансовий аудит діяльності бюджетних установ;
- державний фінансовий аудит діяльності суб'єктів господарювання;
- державний фінансовий аудит виконання місцевих; [2]

Серед названих видів варто відмітити, що нині одним із найважливіших напрямів діяльності вищих органів фінансового контролю розвинених зарубіжних країн є саме аудит ефективності, основною метою якого є визначення соціально-економічного ефекту використання коштів держави, а також розробка рекомендацій із підвищення результативності, економності і продуктивності використання бюджетних коштів та управління державними фінансовими ресурсами в цілому. В Україні такий вид контролю також набуває поступового розвитку, особливо у контрольно-ревізійній діяльності Рахункової палати при проведенні перевірок виконання державних програм. [2]

Об'єктами державного фінансового аудиту є суб'єкти господарювання державного сектора економіки, а також інші суб'єкти, що отримують (отримували в період який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів та державних фондів або використовують державне майно, а також цільове і законне використання коштів, необхідність і ефективність управлінських рішень, що приймаються державними органами.

Основними завданнями державного фінансового аудиту є: сприяння у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, достовірності фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього контролю.

У більшості країн світу державний аудит здійснюють незалежні органи, відокремлені від уряду: рахункові палати, державні контрольні палати, незалежні контрольні управління, національні управління аудиту, аудиторські суди тощо. В Україні державний фінансовий контроль і аудит здійснюють Рахункова палата, контрольно-ревізійна служба, яка підпорядковується Міністерству фінансів, та підрозділи внутрішнього контролю й аудиту органів державного управління, а також Рахункова палата Верховної Ради Автономної Республіки Крим.

Аналіз нормативно-правової бази, виявляє, що уряд прагне взяти на себе функції відповідального та координуючого органу, котрий повинен забезпечувати функціонування єдиної державної системи фінансового контролю. [4]

Вітчизняне законодавство поки що не враховує повною мірою положень Лімської декларації: немає чіткого визначення статусу, повноважень і функцій контролюючих органів, що представляють законодавчу і виконавчу гілки влади; відсутнє розмежування зовнішнього і внутрішнього фінансового контролю; значна частина контрольних функцій щодо розпорядження фінансовими коштами належить саме органам виконавчої влади, які уповноважені розпоряджатися цими коштами. [4]

Ефективне використання бюджетних коштів залишається однією з важливих проблем виконання бюджету як для України, так і більшості країн світу. Реалізація ефективної політики у сфері державних фінансів посідає важливе місце у процесі регулювання економічного розвитку держави. Тільки належне застосування новітніх форм державного фінансового контролю, до яких відноситься державний фінансовий аудит, в управлінні фінансовими ресурсами надасть можливість створити необхідні передумови для здійснення в державі ефективної економічної політики. Необхідно розробити методику здійснення державного аудиту, яка передбачатиме системний підхід і базуватиметься на сучасних досягненнях науки. [3]

Отже, наукове обґрунтування та практичне застосування державного фінансового аудиту, як новітньої форми фінансового контролю є доцільним з позицій необхідності підвищення обґрунтованості бюджетних програм та покращення якості їх виконання, а також підвищення дієвості державного внутрішнього фінансового контролю, що сприятиме зміцненню фінансово-бюджетної дисципліни, забезпеченню ефективності, доцільності та економічності управління фінансовими та матеріальними ресурсами держави. Тим більше, що без ефективної системи контролю в системі державного управління неможлива побудова високорозвиненої, демократичної держави, аудит, в цьому плані, сприятиме підвищенню стабільності політичних інститутів і суспільно-політичної ситуації в цілому, адже виходить із інтересів громадськості, ставить державні органи і окремих чиновників під контроль суспільства.

Примітки:

1. Господарський кодекс України (ст.363) м. Київ, 16 січня 2003 року № 436-IV – Електронний ресурс – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.19747.0
2. Пивовар Ю. І. Нормативно-правове визначення поняття та видів державного фінансового аудиту - Електронний ресурс - Режим доступу: http://radnuk.info/statti/546-bezpeka/14576-2011-01-18-05-59-38.html
3. Процун К. С. Державний фінансовий аудит в Україні: теоретичні основи становлення і розвитку – Електронний ресурс – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_4/23.pdf
4. Слободяник Ю.Б. Концептуальні засади державного аудиту – Електронний ресурс – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/279/1/slobod7.pdf

Natalia Khlian
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND DIRECTIONS OF THE STATE FINANCIAL AUDIT IN UKRAINE

In this paper is analyzed the nature of the state financial audit, its basic types, objects and tasks. We've studied the basic theoretical principles of formation and development of public financial audit in Ukraine. There are defined basis of establishment and division into species. Also is described the development of its methodological basis by the introduction of the postulates of audit to ensure its reliability and efficiency. Are analyzed regulatory and legal framework of state financial audit in Ukraine.

Юстина Хмелярчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Актуальність теми. Проблема інвестицій в українські підприємства та інвестиційної політики України є дуже актуальною, оскільки збільшення інвестицій призводить до покращення стану економіки, розвитку конкурентоспроможності бізнесу в умовах динамічного середовища. Для вітчизняних підприємств вирішення проблеми інвестиційної привабливості ускладнюється наслідками невдалих реструктуризаційних процесів в період побудови ринкових відносин, численними внутрішніми та зовнішніми економічними кризами та недостатньо сприятливим інвестиційним кліматом в країні. Сьогодні попри колосальний природно-ресурсний потенціал, розвинуту транспортну інфраструктуру, наявність дешевої та одночасно кваліфікованої робочої сили, стратегічні інвестори проявляють досить слабкий інтерес до України. Натомість приходять інвестори, яких цікавлять сфери зі швидким обігом капіталу та швидкою віддачею від інвестицій. Інвестори бачать в українській економіці надмірно багато ризиків, тому вкладають кошти в галузі з високою нормою прибутку, яка б компенсувала ці ризики, та з яких можна оперативно вивести активи. Цінність інвесторів полягає не лише в їх фінансових можливостях, а, передусім, у здатності принести в Україну технології, високі стандарти ділової культури, якості та менеджменту .Нові реформи уряду у сфері економіки здавалося б мали покращити бізнес-середовище, однак помітні позитивні результати, на жаль, не простежуються.

Метою дослідження є привернення уваги до проблеми інвестицій в підприємства України шляхом аналізу місця України у світовому товаристві, її здобутків і прорахунків у сфері інвестицій та бізнесу для розробки методичних рекомендацій щодо покращення інвестиційного клімату.

Згідно з визначеною метою в роботі були поставлені такі завдання:

- оцінити місце України серед інших держав щодо інвестиційної діяльності;
- визначити проблеми, що потребують вирішення та їх причини;
- оцінити поточні заходи держави і відповідні тенденції щодо розвитку інвестиційної діяльності;
- надати методичні рекомендації.

Сучасний інвестиційний клімат оцінюється експертами чи не гірше ніж під час кризи 2008-2009 років. У доповіді Doing Business-2012 відображено результати дослідження інвестиційного клімату яке охоплювало 183 країни. [http://web.worldbank.org]. Досліджувались норми регулювання, які сприяють або перешкоджають розвитку бізнесу (створення організації, отримання кредитів, оподаткування і т.ін.). При цьому 183 місце Україна досягла хіба що завдяки 24 місцю щодо можливості отримання кредитів (майже всі банки іноземні) та 44 місце стану виконання контрактів. У той же час Україна впевнено займає 181 місце по кількості і складності сплати податків та 180 місце по умовах отримання дозволів на будівництво. Головні перешкоди для покращення розвитку підприємництва в Україні дослідники з IFC (Міжнародна фінансова корпорація) вважають обтяжливу систему дозволів, державний контроль та технічне регулювання з боку держави. На дотримання цих регуляторних процедур за оцінками IFC у 2010 році бізнес витратив біля 7,2 млрд. грн., що є еквівалентом вартості праці 195 тисяч осіб протягом року в Україні.

За кількістю різних податків Україна посіла перше місце у світі, повідомили у Світовому банку. Український бізнес у тій або іншій формі виплачує 135 різних податків. Це абсолютний світовий рекорд. [http://tsn.ua]

Проведення податкової реформи, метою якої було стимулювання економічної активності не привело до помітних результатів. Результати дослідження, проведеного Європейською бізнес асоціацією з 6 по 26 березня 2012 року свідчать про те, що 70% підприємців не помітили жодних позитивних змін в українській економіці. [http://tsn.ua/groshi/pidpriyemcyam-v-ukrayini-zaraz-vazhche-pracyuvati-nizh-pid-chas-krizi.html]

Важливою залишається проблема внутрішньої вмотивованості людей щодо податків. В українському суспільстві немає яскраво вираженого, широкого громадського осуду тих, хто ухиляється від сплати податків. Менше половини українців вважають неприпустимим ні за яких умов ухилятися від сплати податків. Це й не дивно, враховуючи що за нещодавніми дослідженнями було виявлено, що людей немає ні довіри, ні поваги до фіскальної політики держави. Крім того, більшість українців не вважають державу носієм моральних цінностей.

Не додає впевненості інвесторам і те, що Україна увійшла до п'ятірки найгірших економік світу. Такого висновку дійшов журнал Forbes, проаналізувавши макроекономічні показники більшості країн світу за останні роки і прогнози розвитку до 2012 року.

Крім того, широке поширення корупції і хабарництва в Україні визнали 91% підприємців, опитаних аудиторською компанією Ernst & Young. [http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinu-viznali-odniyeyu-z-naybilsh-korumpovanih-krayin-yevropi.html]

Ще одна проблема, на яку скаржаться закордонні інвестори - неповертання ПДВ. проблема з відшкодуванням ПДВ виникла через нечіткі норми і процедури, закладені у Податковому кодексі.

Цікавою є думка експертів щодо даного питання. Так, наприклад, деякі із них стверджують, що українська економіка зростає, але не розвивається (це доводить і галузева структура економіки, яка за 2010-2011 роки практично не змінилася). Без інвестицій зростання ВВП вичерпається, як тільки завантаженість вітчизняного господарського комплексу досягне рівня 2008 року (а це з урахуванням нинішніх тенденцій відбудеться в 2014 році). Як зазначає завідувач сектору грошово-фінансової стратегії Національного інституту стратегічних досліджень Олексій Молдован – «Влада начебто задекларувала комплекс реформ, які повинні бути спрямовані на вирішення ключових проблем, проте, реформи перетворилися в самоціль. Це обумовлено помилковим підходом щодо їх реалізації. Було би більш ефективно в центр уваги поставити не реформи, а перелік проблем, які необхідно вирішити, а вже потім окреслити коло заходів та реформ, які необхідно реалізувати для їх подолання. Тоді б і суспільству в цілому, і тим суб'єктам, котрі реалізують реформи, було б зрозуміло, для чого здійснюються реформи і яка їх мета.» [http://www.uspp.org.ua/interview/26.stimulyuvannya-investiciy-diniy-shlyakh-vikhodu-z-ekonomichnoi-depresii.htm]

Навряд чи репутацію країни врятує і проведення Євро-2012. Як вважає директор аналітичного департаменту інформаційно-аналітичного центру "Trends & Markets" Андрій Шеверьов, позитивні зміни в інфраструктурі можуть затьмарити величезні збитки, підготовка до чемпіонату фінансувалась інвесторами лише на 20%, а решта - 80% були витягнуті з бюджету. Це призведе до боргових проблем і додаткового навантаження на бюджет. Сума витрат на проведення чемпіонату невиправдано велика - більше 13 мільярдів доларів (105 мільярда гривень) з 2008 по 2012 рік. Наприклад, у футбольний чемпіонат Євро-2008, що пройшов в Австрії та Швейцарії, країни отримали близько 500 мільйонів євро, вклавши в його проведення близько 1 мільярда. Однак, Україна - не Швейцарія і не Австрія, і розраховувати на подібний дохід не доводиться. [http://tsn.ua/groshi/yevro-2012-mozhe-sprovokuvati-v-ukrayini-novu-krizu-i-navit-defolt.html]

Отже, серед ключових проблем є такі : бюрократизація ведення бізнесу, високий рівень корупції в органах державної влади, несприятливий фіскальний простір, обумовлений як високими номінальними ставками, так і недосконалим адмініструванням податків, політична нестабільність, непрогнозованість економічної політики уряду, непрозорість процесів приватизації, відсутність ефективних та дієвих механізмів забезпечення прав і свобод інвесторів, негативний міжнародний імідж України.

Варто зазначити, інвестиції є надзвичайно потрібні українським підприємствам враховуючи той факт, що Україна посіла третє місце з кінця у рейтингу конкурентоспроможності. Неспроможність українських товарів конкурувати на світовому ринку в умовах активізації євро інтеграційних процесів робить нашу державу лише постачальником ресурсів, сировинною базою для високо розвинутих країн, що негативно відображається на навколишньому середовищі. А, враховуючи, що ресурси є вичерпними, це неминуче призведе до низки вкрай негативних наслідків для нашої держави. Тому на даному етапі слід вжити певні заходи, поки ще не пізно.

Без створення сприятливого інвестиційного клімату, який стимулюватиме вітчизняних інвесторів вкладати кошти в розвиток бізнесу в Україні, а також забезпечить притік в економіку держави західних інвестицій в комплекті з імпортом західних стандартів сервісу, якості та менеджменту, Україна як держава, не має перспектив.

Проаналізувавши інвестиційну ситуацію України і думку експертів , можна запропонувати такі методичні рекомендації:

- забезпечити більш сприятливе середовище, аніж в сусідніх країнах, що забезпечить перетікання інвестицій в Україну
- здійснення заходів для стимулювання вітчизняних бізнесменів вкладати гроші у розвиток бізнесу в країні, а не до виведення прибутку за кордон;
- в реалізації реформ дедалі активнішу роль має відігравати співпраця держави і бізнесу, насамперед - в особі громадських ділових об'єднань
- Забезпечення зворотного зв'язку щодо адекватності, ефективності, доцільності, цілеспрямованості заходів державної політики. Необхідно проводити регулярні персональні зустрічі з підприємцями
- максимального поширення об'єктивної інформації про стан справ в економіці серед споживачів, інвесторів, підприємців, зміцнення упевненості у власних силах шляхом обміну позитивними досвідом і практиками, консолідації у вирішенні проблем, які постають через невиважену державну політику
- уряд повинен вирішити проблему з відшкодуванням ПДВ.

Justina Khmelyarchuk
Ivan Franko National University of L'viv

INVESTMENT UKRAINE CLIMATE IN THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

Theses reveals the essence of investment activity and investment policy of Ukraine and the way of increasing international investment partnerships and convince investors in favorable investment climate. Government policy plays the most important role in improving investment situation. Ukraine is rather resource base for highly developed countries. And this problem must be solved as quickly as possible.

Юлія Хома, Наталія Данюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА У ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У ринковій економіці будь-яке підприємство функціонує в певному конкурентному середовищі, а тому бере участь у конкурентній боротьбі. Роль конкурентного середовища у загальному розвитку ринкової економіки і його вплив на соціальні умови вимагають здійснення відповідного спостереження.

Проблеми діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища, аналізу конкурентних позицій підприємств і факторів впливу на конкурентне середовище знайшли відображення у наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених Базилевич В., Клименко С. М., Омельяненко Т. В., Барабась Д. О., Дуброва О. С., Вакуленко А. В., Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд III А. Дж.

Конкурентне середовище підприємства можна представити як взаємодію суб'єктів конкурентної боротьби і їх дії із забезпечення власних інтересів, в результаті чого формуються певні умови діяльності підприємств, а факторами, що системно здійснюють вплив на конкурентне середовище є ті чи інші причини, які або частково впливають на рівень та характер конкурентного середовища підприємства, або ж повністю визначають його.

Конкурентне середовище підприємства – це суб'єкти конкурентної боротьби (конкуренти) і їх дії із забезпечення власних інтересів, в результаті чого формуються певні умови діяльності підприємства.

У кожній галузі формується власне конкурентне середовище. Саме тому підприємство повинно правильно оцінити своїх конкурентів та їх інтереси, галузь (або галузі), в якій воно функціонує, щоб виробити найбільш ефективні конкурентні стратегії, які б забезпечували його високу конкурентоздатність та конкурентостійкість. Серед складових конкурентного середовища, на нашу думку, залежно від ролі, які вони виконують на ринку можна виділити такі основні групи учасників: конкуренти, постачальники, покупці (споживачі), виробники товарів-замінників та потенційно нові (можливі) конкуренти.

Для оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства використовуються різноманітні методи: критеріальні, експертні методи, графічні методи, математичні методи, логістичні методи, одномоментні, стратегічні методи, індикаторні методи та матричні методи.

Зазвичай, рівень конкурентоспроможності підприємства пропонують визначати на основі аналітичного та графічного способів її оцінки. Аналітичний спосіб оцінки конкурентоспроможності підприємства на ринку передбачає побудову матриці конкурентоспроможності в такому вигляді, як це представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця конкурентоспроможності діючих на ринку підприємств

Синтезуючий фактор конкурентоспроможності	Параметрична одинична оцінка підприємства-постачальника товару					Ранг фактора	Інтегрований (груповий) факторний показник підприємства – постачальника товару				
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
Положення на ринку	3,9	4,3	4,7	4,9	4	0,14	0,55	0,60	0,66	0,69	0,56
Товар	3,7	4,6	4,5	4,7	3,6	0,36	1,33	1,66	1,62	1,69	1,30
Виробничий потенціал	3,5	4,2	3,9	4,2	3,8	0,25	0,88	1,05	0,98	1,05	0,95
Методи товароруху	3,7	4,2	4,6	3,9	3,9	0,15	0,56	0,63	0,69	0,59	0,59
Можливості збуту	3,8	3,7	4,2	4,3	3,8	0,1	0,38	0,37	0,42	0,43	0,38
Сумарна оцінка						1	3,69	4,31	4,36	4,44	3,77
Коефіцієнт конкурентоспроможності							0,83	0,97	0,98	1,00	0,85

Одним із найпоширеніших графічних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства є «багатокутник конкурентоспроможності». Він являє собою графічне з'єднання оцінок стану підприємства і конкурентів по найбільш значущих напрямах діяльності і дозволяє порівняти можливості підприємств. Накладаючи один багатокутник на інший, можна виявити сильні і слабкі сторони підприємств відносно один одного. Наочність результату і зручність тлумачення є перевагою цього методу.

Підприємство, яке має найвищий рівень конкурентоспроможності, відповідає многокутник з максимальною площею (S_g).

На основі проведеного аналізу слід сформувати стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства:

– стратегія зниження собівартості продукту;
– стратегія диференціації;
– стратегія сегментування ринку;
– стратегія впровадження новинок;
– стратегія швидкого реагування на потреби ринку.

У сучасних умовах підприємства можуть застосовувати багато стратегій для підвищення їх конкурентоспроможності, які визначаються економічною ситуацією і конкурентною позицією фірми, ступенем охоплення ринку тощо.

Поступове насичення ринку України товарами та послугами при уповільненні темпів економічного зростання країни обумовлює збільшення інтенсивності конкуренції. Також одним з впливових чинників підвищення конкуренції є експансія іноземних компаній. Усе це вимагає нових підходів та загострення уваги на конкурентних стратегіях, пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Незалежно від позиції на ринку, компанія повинна: уважно стежити за своїми конкурентами, обираючи найбільш ефективну конкурентну стратегію і постійно коригуючи її відповідно до стрімких змін конкурентного середовища; спостерігати за споживачами і шукати новаторські методи підвищення споживчої цінності своїх товарів або послуг, порівняно з конкурентами.

Yulia Homa, Natalia Danyuk
Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE BUSINESS STRATEGY

This article describes the problems of enterprises in a competitive environment, analyzing the competitive position of enterprises and the factors influencing the competitive environment.

Ірина Хомин
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність реалізації стратегії залежить від вирішення багатьох проблем і завдань. Серед них виділяється проблема введення в цей процес персоналу, який безпосередньо працює над вирішенням поставлених завдань. Використання конкретних орієнтирів, тактика, політика, процедури та правила полегшують процес розуміння завдань, але водночас, ускладнюють його інформаційну базу. Формування мотиваційних чинників сприятиме спрощенню цього етапу і гарантуватимуть відносно сильний імпульс заохочення. Ця тема стає актуальнішою із посиленням конкуренції на споживчому ринку та ринку праці, коли управлінець повинен розуміти не лише закони ринкової рівноваги, але і сформувати достатньо сильну і орієнтовану на спільну ціль команду.

Мотивація є одним із основних важелів впливу на працівників і дозволяє виділяти головні проблемні місця. Цілями впливу виступають поведінка, світосприйняття та потреби працівників.

Теорії мотивацій поділяються на змістовні, які звертаються до людських потреб, і процесуальні, що враховують поведінку людей із їхнім сприйняттям і пізнанням. Механізми впливу можуть відрізнятися в залежності від складності реалізації стратегічного плану і ступеня невизначеності.

Потреба у самовираженні, задоволеності та безпечності розкриваються у теоріях Ф. Герцберга, А. Маслоу, Д. Мак Клеланда, М. Альдерфера. Вони аналізують вплив факторів на поведінку людини і її трудову діяльність.

Співвідношення власних сил до поставлених цілей і очікуваних результатів, фактори мотивації в цьому процесі знаходять своє відображення у працях М. Портера, Дж. Тобіна, В. Врума, С. Адамса. Вони розглядають мотивацію, як певний вибір між альтернативними варіантами.

Нові зрушення у цьому напрямі відбуваються в поведінковій економіці. Біхевіоральні економісти, провівши ряд експериментів, прийшли до висновку, що всі психологічні або неврологічні особливості змушують людину робити вибір, здається в шкоду її інтересам, лише через певне сприйняття і подання фактів та варіантів кінцевого результату. Головне завдання полягає у правильній подачі альтернативних варіантів. Особливість його застосування полягає у культурних особливостях окремих країн. Ми не можемо говорити про один набір методів, універсальний для всіх і для кожної ситуації.

Посилилось трактування і розгляд під різними ракурсами мотиваційного чинника «якщо-то», який дозволяє зовнішньо описати мету і результат, проте не враховує особистих факторів мотивації працівників. Цей метод з превагами і недоліками становить, на даний час, основу управлінського процесу.

Досить часто при реалізації стратегії використовуються методи реінжинірингу бізнес-процесів, ABC/ABM - методи, методии загального управління якістю, методи управління знаннями, що передбачають зміни у структурі організації і лише частково захоплюють область мотивації у процесі реалізації стратегії.

Системи мотивації, спрямовані на виконання стратегії, це ефективний механізм управління персоналом, який чітко пов'язує відповідальність і результати діяльності кожного співробітника.

При реалізації стратегії менеджери можуть застосовувати як позитивний, так і негативний вплив на підлеглих. Механізми мотивації персоналу достатньо різноманітні, включаючи визнання досягнень працівника, розширення повноважень, надання права самостійно приймати рішення, додаткові виплати, винагороди або призи. Система матеріального заохочення повинна проводити чіткий взаємозв'язок займаної посади з досягнутими результатами.

Завдання управління заключається у стимулюванні в працівників бажання використовувати на практиці їхню винахідливість та ініціативу для прогресивного покращення якості виконуваних завдань із врахуванням цінностей.

Введення найкращої практики і програм постійного вдосконалення включає в себе гнучкість корпоративної культури і зміну філософії бізнесу, націлюючи фірму на повне, якісне і постійне вдосконалення, охоплюючи організацію в цілому. Цілями в процесі роботи являються розвиток ентузіазму і відповідальності за правильне виконання роботи у всіх підрозділах організації. Це постійний пошук подальшого вдосконалення.

Мотиваційні системи прагнуть забезпечити оптимальне використання робочої сили, розкрити їхній потенціал, сформувати цілісну організацію з постійним вдосконаленням і покращенням якості роботи. Керівнику необхідно створити підґрунтя для ефективної роботи, сприятливу атмосферу із врахуванням особливостей організації та її стратегічної направленості. Якісна система мотивації дозволить забезпечити високу ефективність поставлених цілей та досягнутих результатів.

Iryna Homyn
Ivan Franko National University of L`viv

THE SYSTEM OF MOTIVATION AS AN INSTRUMENT OF REALIZATION COMPANY STRATEGY

In the article of theoretical and methodical problems of forming of the system of motivation of labor of personnel of enterprise. The influence of motivation on process of realization company strategy is researched by the author.

Марія Цимбалюк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

В умовах формування ринкових відносин та різноманітності форм власності виникла необхідність удосконалення функцій управління процесом виробництва, що викликало потребу створення господарсько-розрахункових органів фінансового контролю, тобто аудиту.

У світовій практиці аудит набув значного поширення. Основною передумовою аудиту є взаємна зацікавленість підприємства (фірми) в особі його власників (акціонерів), держави, в особі податкової адміністрації, і самого аудитора в забезпеченні реальності та достовірності обліку і звітності. Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни [1].

Аудит, як незалежну форму фінансово-господарського контролю, в своїх працях досліджували багато видатних економістів, зокрема: Р.Додж, Р.Монтгомері, Р.Адамс. У публікаціях українських науковців та фахівців (Дорош Н.І., Петрик О.А., Рудницький В.С., Жук В.М., Шевчук В.О., Редько О.Ю.) здебільшого висвітлюється питання організації аудиту в Україні. Проте ринкова економіка висуває нові завдання у сфері контролю, від правильного вирішення яких залежить його подальший розвиток та удосконалення.

Україна має порівняно невеликий досвід функціонування аудиторської діяльності, існує ціла низка проблемних питань, які потребують якнайшвидшого вирішення.

Основними проблемами сучасного професійного аудиту є розробка та впровадження економічного механізму регулювання аудиту, що включає в себе великі штрафні санкції за неякісні аудиторські перевірки, страхування аудиторської відповідальності, розвиток цивілізованої конкуренції на ринку аудиторських послуг тощо. На сьогоднішній день відсутні достатній законодавчий фундамент і досвід судового розгляду позовів щодо аудиторів (аудиторських фірм), немає методики оцінки розмірів збитку користувачів від не якісного аудиту, суди не завжди вирішують справи і впроваджують їх у життя, страхові фірми не здатні і не підготовлені до масового страхування аудиторської відповідальності.

По – друге, ряд положень МСА базується на західній загальноприйнятій системі бухгалтерських принципів, які часто суперечать діючим українським принципам обліку.

Потребують вирішення важливі проблеми нормативно – правового регулювання і технології проведення аудиту. В Україні відчувається недостатня кількість аудиторських фірм, висока вартість аудиторських послуг, відсутність необхідних регламентуючих положень про порядок проведення аудиту[2].

На сучасному етапі розвитку все більшої актуальності набуває питання впливу зовнішньо-економічних факторів на економіку країни та її розвиток. Тому не дивно, що в Україні з кожним роком все більшої популярності набуває незалежний аудит.

Розвиток аудиту значною мірою залежатиме від розвитку економіки, від політичної ситуації – це по-перше.

По-друге, від дій самої Аудиторської палати. Від неї буде залежати як розвиватиметься аудит. Якщо Аудиторська палата забезпечить моніторинг якості аудиту відповідно до європейських вимог, то це буде дуже суттєво впливати на аудит. На сьогодні у нас не має серйозного контролю якості, є Положення, але механізму, який би відслідковував чи дійсно аудитор проводить аудит, а не лише ставить печатку поки що немає. На мій погляд, для цього потрібні дуже і дуже серйозні зміни в самому аудиторському середовищі.

Ну й по-третє, це – загальний політичний і соціально-економічний розвиток, дії уряду, пожвавлення економічного життя зразу викликає попит на незалежний консалтинг, на незалежний аудит [3].

Примітки:

1. Аудит:Історія.Розвиток.Майбутнє.Голов С.Ф. . [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=18&ArtID=178
2. Усач Б.Ф. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. Його сутність, мета і завдання. [Електронний ресурс].– режим доступу: http://readbookz.com/book/17/757.html

Mariya Tsymbalyk
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF AUDIT ARE IN UKRAINE

The main problem of this article is an audit as part of the civilized functioning of market economy of every country. Ukraine has a small experience of functioning of public accountant activity comparatively, there is a whole package of problem questions which need the most rapid decision.

Христина Чавс
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Прийняття Податкового кодексу України усунуло частину недоліків, які були притаманні податковому механізму регулювання підприємницької діяльності, але залишається ряд суттєвих проблем, які мають бути вирішені у майбутньому. Саме тому питання оподаткування прибутку підприємств є актуальним.

Проблеми оподаткування прибутку підприємств досліджуються в багатьох наукових працях. Науковці вивчають внутрішню природу податку на прибуток, визначають його місце і значення в системі оподаткування, досліджують особливості порядку нарахування податку на прибуток і його сплати, аналізують обгрунтованість визначення обєкта оподаткування, діючі податкові ставки.

Вивченню цих питань присвячені дослідження таких вчених, як Бабіч В.В., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Вишневський В.П., Єфименко Т.І., Загорський В.С., Лондар С.Л., Очеретько Л.М., Поддєрьогін А.М., Юшко С.В., Ярошенко Ф.О. та ін.

Прибуток як фінансова категорія відіграє досить важливу роль як у життєдіяльності та фінансовій автономності підприємства, так і в системі державних фінансів. Чим вищий рівень прибутковості підприємства, тим ефективніше досягаються його тактичні та стратегічні цілі. Це сприяє покращенню умов функціонування підприємства в цілому, а з позиції держави — поліпшенню макроекономічної ситуації загалом. При цьому прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства і в умовах успішного господарювання отримується на розширеній основі. У свою чергу, для держави прибуток підприємств виступає основним об'єктом оподаткування та відіграє важливу роль у наповненні бюджету. Таким чином, оподаткування прибутку підприємств містить у собі внутрішню суперечність інтересів держави та господарюючих суб'єктів, яку неможливо розв'язати шляхом компромісу через полярну протилежність цих інтересів [3]. Підприємство, сплачуючи податок на прибуток, потерпає від зменшення рентабельності, а держава, зменшуючи ставки оподаткування, ставить під загрозу власну фінансову безпеку.

Механізм оподаткування прибутку підприємств визначений Розділом III Податкового кодексу України. Елементами механізму оподаткування прибутку підприємств, які визначені чинним законодавством, є: платники податку, об'єкт оподаткування, доходи, собівартість, інші витрати, амортизація, ставки податку, податковий звітний період по податку на прибуток, термін сплати податку [2].

Відповідно до Податкового кодексу платниками податку на прибуток є резиденти, нерезиденти та спеціальні платники. Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з території України та за її межами, який визначають шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного періоду. Доходи, що враховують при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються з доходу від операційної діяльності та інших доходів, які визначають відповідно до чинного законодавства. Витрати, які враховують при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються з витрат операційної діяльності та інших витрат визначених Податковим кодексом. Відповідно до чинного законодавства амортизація асоціюється саме зі складовою витрат, а не з відокремленою категорією податкового обліку, а основні засоби поділяють на 16 груп.

З ухваленням Податкового кодексу України передбачено окремий порядок оподаткування операцій особливого виду. До таких операцій відносять: розрахунки в іноземній валюті, відступлення права вимоги, операції з пов'язаними особами, торгівля цінними паперами, виплата дивідендів, лізинг, діяльність за договорами управління майном, діяльність окремих платників податку. Зокрема в сфері оподаткування операцій особливого виду відбулися такі зміни:

1) при обліку операцій в іноземній валюті виключено розрахунок умовного продажу непогашеної заборгованості в іноземній валюті на кінець кожного кварталу;

2) при виплаті дивідендів платниками фіксованого сільгоспподатку авансовий платіж не обчислюється і не вноситься до бюджету;

3) для стимулювання розвитку малого бізнесу з 1 квітня 2011 р. до 1 січня 2016 р. ставка податку на прибуток дорівнює 0 % на п'ять років для підприємств, величина доходів яких не перевищує 3 млн грн на рік і середня зарплата працівників не менше двох мінімальних, та які відповідають одному з критеріїв: утворені у законодавчо визначеному порядку після 1 квітня 2011 р.; існуючі підприємства, які протягом трьох останніх років, щорічно отримували дохід, обсяг якого не перевищував 3 млн грн, та у яких середньооблікова кількість робітників протягом цього періоду часу не перевищувала 20 чоловік; які зареєструвалися як платники єдиного податку в визначеному законодавством порядку до прийняття Податкового кодексу та у яких за останній рік обсяг виторгу від реалізації продукції не перевищував 1 млн грн та середньооблікова кількість працівиків становила не більше 50 чоловік;

4) прибуток від страхової діяльності (за виключенням страхування життя, яке оподатковується за ставкою 0 %) оподатковується за загальною ставкою.

Поетапне зниження ставки податку до 16 % відбувається таким чином: з 1 квітня і до кінця 2011 р. ставка податку становила 23 %; в 2012 р. вона дорівнює 21 %; протягом 2013 р. - 19 % і з 1 січня 2014 р. - 16 %.

Доходи нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їхнього походження з України оподатковуються за ставками 0, 4, 6, 12, 15 і 20 %.

Також, від оподаткування звільняється прибуток:

1) дошкільних і загальноосвітніх закладів недержавної форми власності, одержаний від надання послуг освіти;

2) підприємств енергетичної галузі в межах витрат, спрямованих на повернення кредитів у межах інвестиційних програм.

До 1 січня 2020 р. звільняються від оподаткування прибутки: виробників біопалива; виробників машин і устаткування, які споживають біопаливо; від готельних послуг готелів категорій “5”, “4” і “3” зірок; підприємств легкої промисловості; підприємств суднобудівної галузі; підприємств електроенергетики від продажу електроенергії, виробленої з поновлюваних джерел енергії; підприємств літакобудівної галузі; підприємств машинобудування для агропромислового комплексу.

Тимчасово до 1 січня 2015 р.звільняється від оподаткування прибуток від виготовлення книжкової продукції поліграфічних підприємств.

Отже, податок на прибуток підприємств зазнав і зазнаватиме певних “перетворень” у порядку визнання доходів та витрат, обчислення об'єкта оподаткування, класифікації груп основних засобів, а також у регулюванні ставки податку та порядку оподаткування операцій особливого виду. Податок на прибуток — один з бюджетоутворюючих податків, який відіграє винятково важливу роль у фінансовому житті країни. Він водночас є важливим фактором, що визначає умови функціонування державного бюджету та економічної системи в цілому. Національна економіка являє собою складну єдність протилежних інтересів держави та приватного підприємництва. Таким чином, покращення адміністрування прибуткового податку як основного напряму вдосконалення, сприятиме прозорості взаємовідносин між державою та підприємствами, внаслідок чого зростатиме добробут населення України.

Примітки:

1. Україна. Закони. Податковий Кодекс України.: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 9 лютого 2012 року: (Офіц.текст). - К.: Паливода А. В., 2012. - 616 с.;
2. Замасло О. Т. Податкова система: навч. посібник / О. Т. Замасло, І. І. Приймак, О. В. Грін. - Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2011. - 378 с.
3. Мельникова Л. О. Податок на прибуток підприємств: шляхи вдосконалення в умовах упровадження Податкового кодексу України / Л. О. Мельникова // Наукові праці: НДФІ. - 2011. - №1(54). - С. 16-24.;
4. Мельник В. М., Борзенкова О. Д. Еволюція поглядів на дохід і прибуток підприємства як потенційні об’єкти оподаткування / В. М. Мельник, О. Д. Борзенкова // Фінанси України. - 2011. - №10. - С. 32-43.;
5. Колупаєва І. В., Приходько Н. І. Пільгова ставка з податку на прибуток підприємств як стимул розвитку економіки / І. В. Колупаєва, Н. І. Приходько // Економіка розвитку. - 2011. - №4. - С. 98-101.;
6. Мельникова Л. О. Особливості гармонізації оподаткування прибутку із рівнем рентабельності підприємств в Україні / Л. О. Мельникова // Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів. - 2011. - №17(2). – С. 210 – 215.

Khrystyna Chavs
Ivan Franko National University of L’viv

TAXATION OF ENTERPRISES PROFIT IN UKRAINE

The contemporary condition of the taxation mechanism of enterprises profit in Ukraine has been characterized in the theses. The changes in the taxation sphere of enterprises profit connected with the implementation of the Tax Code of Ukraine have been analyzed. It has been concluded that the profit tax is the one of the budget making profit and it is extremely important in the country’s financial life.

Марта Черній
Львівський національний університет імені Івана Франка

РИНОК ЗОЛОТА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Запорука зростання цін на золото – світова економічна і політична нестабільність. Фінансові аналітики рекомендують інвестувати в золото з метою збереження коштів під час кризи. Тому зараз дуже актуальною стає потреба у всебічному та досконалому вивченні, розгляді та аналізі питань щодо купівлі-продажу та функціонування золота на світовому ринку, як засобу надійного зберігання своїх доходів у економічно неспокійні часи.

Об’єктом дослідження даної роботи є міжнародний ринок золота та особливості його функціонування в умовах глобальної економічної кризи. Основне завдання роботи - виявити який вплив мала економічна криза на ринок золота і проаналізувати його сучасний стан. Питання впливу економічної кризи на світовий ринок золота цікавить багатьох науковці. В Україні цій проблематиці присвячено праці Реверчука С.К., Чижа Л.М., Лук’яненка Д. Г., Губарського Б.В., Машкової Н.М., Шкодіної І.В., Буя Т.Г., Боринця С.Я., Козака Ю.Г., Михасюка І. М. та інших.

Світовий ринок золота – це система відносин купівлі-продажу золота і сукупність центрів, де здійснюються операції із золотом для промислових цілей, придбання необхідної іноземної валюти, приватного нагромадження, спекуляції. Суб’єктами світового ринку золота виступають комерційні банки, фірми, приватні особи, виконавчі валютні органи. Сьогодні функціонує понад 50 ринків золота: 11 з яких у Західній Європі (Цюріх, Париж, Лондон, Женева); 14 - в Америці, 5 - у США; 19 - в Азії; 8 - в Африці. Провідне місце належить ринкам золота в Лондоні та Цюріху. Найбільшими власниками золота є США, ФРН, Швейцарія, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди. На промислове розвинуті країни припадає близько 83 % світових централізованих запасів золота. Великим власником золота є МВФ.

На діяльність світових ринків золота впливає подвійний статус цього металу, який, будучи цінним стратегічним сировинним товаром, одночасно є реальним резервним і фінансовим активом. Сьогодні золотий запас існує в трьох формах: централізовані запаси в казначейських і державних банках; приватні накопичення фізичних та юридичних осіб (фірм, банків); метал використовується в галузях економіки.

Джерелом пропозиції золота на ринку служить: новий видобуток золота (основне джерело (до 80 %) пропозиції золота на ринку); державні резерви золота; приватні резерви золота; продаж золота інвесторів; продаж золота тезавраторів; продаж золота спекулянтами; контрабанда. Джерелом попиту на золото з економічного погляду є: промислово-побутове споживання; ювелірна промисловість; радіоелектроніка; атомно-ракетна техніка; зубопротезна галузь; приватна тезаврація; інвестиції; спекулятивні угоди; купівля золота центральними банками для поповнення своїх золотовалютних запасів.

Привабливість інвестування у золото пояснюється тим, що його ціна залежить на 50 % від пропозиції і на 50 % від макроекономічних чинників (25 % - від долара США, 10 % - інфляції, 10 % - монетарної політики та на 5 % - від процентної ставки). Причини інвестування грошових коштів у золото:

1. незалежність;
2. резервні засоби;
3. висока ліквідність;
4. диверсифікація активу;
5. надійність та стабільність;

Світова фінансова криза 2008 року - економічна криза, що проявився в 2008 році у формі погіршення основних економічних показників у більшості країн. Основними формами прояву світової кризи є:

1. звтрати і банкрутство іпотечних компаній, банків і хеджфондів.
2. зниження рівня життя населення, більшою мірою середнього класу та людей з низьким рівнем доходів.
3. масові скорочення працівників.
4. підвищення цін на товари споживання.

Існує багато думок з приводу причин світової кризи. Економісти активно висловлюють свою думку з цього питання. На думку деяких економістів основними причинами глобальної кризи є: саморуйнування фінансової піраміди боргових зобов'язань США; віртуалізація фінансових операцій, що призвела недооцінку фінансових ризиків і відрив фінансового ринку від реального сектора економіки; знецінення значної частини капіталу в умовах вичерпання можливостей економічного зростання на основі домінуючого технологічного укладу і пов'язаного з цим структурної кризи економіки провідних країн. Інші вважають, що основною причиною є деривативи, так звані похідні фінансові інструменти. Вони пов'язані із звичайними цінними паперами і, по суті, є віртуальними грошима. Сьогодні їх випущено величезну кількість. Банки США дали громадянам іпотечні кредити, під них "випустили" похідні папери. І віртуальні гроші, які продавали і перепродували, почали обертатися в усьому світі.

В періоди криз, як свідчить історія, попит на золото збільшується, а так як зростає попит – зростає і його ціна. За останні 40 років, золото було найкращим об’єктом для інвестування. З 1969 по 2009 рр. американський ринок акцій зріс лише в 12 разів, нафта подорожчала в 25 разів, а золото – в 35. Світова практика свідчить, як тільки надходить інформація про погіршення економічної ситуації в світі – ціна на золото досягає до нових вершин. Тут спрацьовують як інвестиційна, так і спекулятивна складові попиту. Головним фактором зростання ціни на дорогоцінний метал є очікування, страх за подальшу долю валюти, цінних паперів, нерухомості, економіки в цілому.

Першу економічну кризу «вільний» ринок золота пережив наприкінці 70-х рр. Середньорічна вартість тройської унції в 1980 р. склала $612. Тоді був досягнутий своєрідний історичний максимум, який було подолано лише в 2007 р. Відновлення світової економіки (1980-1985 рр.) спричинило зниження вартості золота з $612 до $317 за тройську унцію. Центральні банки всіх розвинених країн зберігають значну частку своїх резервів у вигляді золота. Світова криза 1997-1998 рр., а також сучасна фінансово-економічна кризи стали яскравим прикладом надійності золота при нестабільній макроекономічній ситуації. Жодна іноземна валюта не зможе зрівнятись у надійності із золотом.

Переведення грошових заощаджень у золото дає змогу абстрагуватись від поточної чи політичної ситуації у країні, надійно захистить від інфляції та всіх ризиків, притаманних паперовим грошам. Крім того, кон`юнктура світового ринку золота однозначно свідчить – попит на золото росте і постійно перевищує пропозицію.

З кожним роком золото дорожчає, у період з 2002-2006 рр. золото подорожчало вдвічі – з 320 до 640 дол. США за троїцьку унцію, в квітні 2008 р. ціна на золото склала 931,75 дол., а в грудні 2009 р. ціна сягнула 1218,25 дол. за троїцьку унцію, отже з 2006-2009 рр. золото подорожчало на 30,7%. Світові ціни на золото продовжують коливатися з тенденцією до зростання. Економічна нестабільність сприяла зростанню ціни золота до нових максимумів $ 1127 за унцію у листопаді 2009 року, вище $ 1200 рівня у червні 2010 року та понад $1800 у вересні 2011 року. Таким чином, після фінансової кризи 2007 року ціна на золото збільшилася майже вдвічі в номінальному виразі.

Отже, у період світової фінансово-економічної кризи золото на світових ринках подорожчало. Світова практика свідчить про те, що по мірі надходження інформації про погіршення економічної ситуації в світі – вартість золота збільшується.

Попит на золото залежить, в основному, від динаміки курсу доллара. Що ослабший доллар, то дорожче золото. При цьому, курс гривні жодним чином не впливає на вартість золота. Із закінченням світової економічної кризизолото не повернулося до своєї докризової вартості. Причина цього, на думку деяких економістів, – занадто багато доларової маси емітовано за 2009 р. Теоретично, лише вилучення цієї маси з обігу може знизити вартість дорогоцінного металу.

Золото традиційно вважається одним із найбільш надійних інструментів для заощадження інвестицій. Проте для тих інвесторів, хто повірив у метал за останні 10 років, вкладення в золото не тільки зберегли їх кошти від інфляції, але ще і дозволили дуже добре заробити. Так, за період з 2002 по 2009 рік ціна жовтого металу зросла на 408%,

Сьогоднішню ситуацію на ринку золота можна охарактеризувати висхідним трендом з деякими коливаннями.

18 липня 2011 року ціна на дорогоцінний метал на світовому ринку вперше в історії перевищила $1600 за тройську унцію. 23 серпня 2011 року був встановлений абсолютний рекорд – $1913, 5 за тройську унцію. Але вже наприкінці серпня жовтий метал трохи поступився своїми позиціями – 31 серпня ціна знизилася до $1813, 4. За підсумками торгової сесії 28 грудня .2011 року в Нью-Йорку ціни на дорогоцінні метали істотно знизилися, відновивши кілька мінімумів. 13 лютого 2012 року золото на COMEX торгувалося в діапазоні 1722,1-1733,5 дол./унція.

Історично склалося так, що ринки золота і долара мають протилежні траєкторії зростання. Зниження американської валюти на світових ринках призвело до зміцнення «золотих» позицій.

Економісти прогнозують, що протягом найближчих двох – трьох років дорогоцінний метал може подорожчати до $2500–3500 за тройську унцію, і коли інвестори повірять в те, що інфляційний тиск у США, як і друга хвиля кризи, залишилися позаду, тоді на ринку золота станеться різка корекція, яка напевно поверне його котирування до $1650–1850 за тройську унцію. Аналітики вірять у зростання цін на золото в 2012 р. до $2050, а максимальна ціна складе - в $2500.

На динаміку цін на світових ринках дорогоцінних металів, крім обсягів їх видобутку і рівнів споживання, суттєво впливають зміни курсів валют, фондових індексів і цін на нафту. Оцінювання динаміки цих чинників, визначення ступеня їхньої значущості й характеру взаємозв'язку дає змогу отримати ширше уявлення про тенденції і процеси, які спостерігаються на світових ринках, а також точніше прогнозувати майбутні ціни на дорогоцінні метали.

Примітки:

1. Реверчук С.К. Ринок банківських металів посібник – Київ: Видавничий дім «Слово», 2003. – 278 с.
2. Симчишин В.М. Ринок банківських металів: Підручник. – КНЕУ, 2004. – 623с.
3. Аналіз цінового тренда на ринку золота. Історія цінових злетів і падінь. - Режим доступу: http://www.dragmet.com.ua/uk/rynok-zolota-analiz-tsinovykh-tendentsiy-ta-rozvytku-infrastruktury.html.
4. Українська біржа дорогоцінних металів. – Режим доступу: http://www.gold9999.com.ua

Marta Chernii
Ivan Franko National University of L'viv

GOLD MARKET DURING THE GLOBAL FINANCIAL ECONOMIC CRISIS

During the global financial crisis the gold prices went up on the world markets. Worldwide experience shows that when people get the information about the worsening of economic situation in the world - the price of gold is going up to the new heights. The main factor of the growth of gold prices is the expectation, fear about instability of currency, securities and the real state of the economy.

Андріана Черній
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ДОЛАРИЗАЦІЇ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

У даній роботі розглядаються суть та види доларизації, її чинники, позитивні і негативні наслідки та їх вплив на ефективність економіки держави. Метою дослідження є пошук та аналіз основних шляхів зниження рівня доларизації економіки країни в умовах економічної нестабільності. Проблемам виникнення процесів доларизації економіки у країнах із незрілими ринковими відносинами, зростання її рівня та її наслідкам присвячено багато наукових досліджень як закордонних (Дж. Хансон, П. Хонохан, Дж. Маджони, С. Хейзен), так і вітчизняних (Радзієвський О., Береславська О., Зимовець В., Шелудько Н., Міщенко В., Сомик А., Дзюблюк О.) фахівців.

На сьогодні в наукових публікаціях відсутні теоретичні дослідження та практичні рекомендації стосовно стабілізаційної валютної політки за умов високого рівня доларизації економіки, що, у свою чергу, визначило напрям цього дослідження.

Ефективна грошово-кредитна політика можлива лише за умов існування розвиненої фінансової та банківської систем, стабільної національної грошової одиниці, високого ступеня довіри населення до заходів уряду, політики органів грошово-кредитного регулювання. Доларизація, зазвичай виникає у державах з високою інфляцією та слабо розвиненим ринком капіталів, де національна валюта перестає ефективно виконувати свої функції: міри вартості, засобу обміну та засобу нагромадження. Отже, доларизація — це економічне явище, суть якого полягає у витісненні національної грошової одиниці стабільнішою іноземною валютою, яка використовується резидентами країни паралельно або замість національної валюти.

В економічній теорії виділяють три види доларизації:

- офіційна (повна, формальна) доларизація - іноземна валюта має статус платіжного засобу на території певної країни й відіграє першочергову роль при здійсненні операцій; відмова від емісії національної грошової одиниці й використання лише іноземної, в обігу можуть перебувати тільки символічні знаки у формі монет невеликого номіналу. У таких країнах, як Мікронезія, Східний Тімор, Еквадор, Маршалові Острови, Ліберія, Сальвадор, Панама існує офіційна доларизація, де статус платіжного засобу належить долару США, у Чорногорії й Андоррі — євру.
- напівофіційна - іноземна валюта використовується на рівні з національною, як рівноцінний і законний платіжний засіб, проте відіграє вторинну роль при здійсненні операцій (іноземна валюта часто використовується як гроші банківських депозитів, а оплата праці, сплата податків, деякі витрати здійснюються тільки в національній): у Таджикистані — російський і таджицький рублі, Гаїті — гаїтський гурд і долар США, Ліберії — ліберійський долар і долар США, Брунеї — брунейський і сінгапурський долар.
- неофіційна (тіньова) доларизація існує в країнах, де іноземна валюта не є легальним платіжним засобом, проте становить значну питому вагу в грошовій масі, що перебуває в обігу в цій країні. Внутрішня валюта використовується тут головним чином для здійснення офіційних угод і платежів (податки, збори, мита), тоді як іноземна валюта відіграє першочергову роль під час проведення великих, масштабних операцій, нагромадженні капіталу та отриманні запозичень.

Останнім часом у країнах, що розвиваються, спостерігається доларизація пасивів у банківській системі. Якщо переведення активів у більш стійку валюту відображає наслідки високої інфляції і ризик її переходу в стадію гіперінфляції, то доларизація пасивів, у свою чергу, відображає інерційне збереження недовіри до монетарної політики центральних банків. Проте доларизація пасивів ще й демонструє якісні зміни у середовищі функціонування фінансових ринків.

Отже, до факторів, що зумовлюють проблему доларизації економіки належать:

- вища мінливість темпів інфляції, порівняно з курсовою динамікою, що визначає менш стабільний рівень реальної прибутковості фінансових інструментів в національній валюті, порівняно із прибутком на фінансові активи, деноміновані в іноземній валюті.
- стабільніші відсоткові ставки за кредитами й депозитами в іноземній валюті, ніж у національній валюті;
- прискорена лібералізація валютного регулювання, що розширює можливості доступу до глибшого і розвиненішого ринку позик у іноземній валюті та дозволяє розміщувати цінні папери на міжнародних ринках капіталу;
- недостатня глибина та ліквідність національного валютного ринку, низький рівень розвитку ринку фінансових інструментів і державних цінних паперів, деномінованих в національній валюті, високі ризики ліквідності і низький рівень довіри до національної валюти;
- недосконалість законодавчо-нормативної та методичної бази;
- державні позики у іноземній валюті.

Доларизація, як і будь-який інший економічний процес, має свої як позитивні, так і негативні аспекти. Негативними наслідками масштабного обігу іноземної валюти у країні є:

- створюється паралельний грошовий обіг в іноземній валюті і тим самим посилюється недовіра до національної валюти, яка не виконує всіх покладених на неї функцій;

- змінюється функція попиту на гроші шляхом підвищення його чутливості до динаміки валютного курсу та підвищення еластичності від процентної ставки;
- спрощуються процеси незаконного відпливу капіталу за кордон;
- грошові потоки переміщуються в тіньовий сектор економіки, зменшуючи податкові надходження до бюджету;
- зменшуються доходи від емісії національних грошей (тобто сеньйораж);
- скорочуються можливості національної грошово-кредитної політики, що ставить країну в залежність від монетарної політики країни-емітента іноземної валюти;
- збільшується волатильність валютного курсу, оскільки до попиту на іноземну валюту для зовнішньоекономічних угод додається внутрішній попит, який суттєво реагує на зміни очікувань економічних агентів;
- конфлікт інтересів: країна-емітент може дотримуватися зовсім інших економічних цілей, ніж доларизована країна;
- може призвести до погіршення якості балансів банківських установ при знеціненні національної валюти, в разі наявності в цих установах значних обсягів валютних запозичень.
- зростає ризик виникнення фінансових та валютних криз.

Серед переваг доларизації можна виділити такі:
- корисна для держави через близьку співпрацю з міжнародними ринками;
- забезпечує доступ населення до ширшого кола фінансових інструментів, максимальна інтеграція у світову фінансову систему й доступ до довгострокових ресурсів;
- сприяє розвитку фінансових посередників, наприклад банків чи небанківських фінансових установ;
- зниження темпів інфляції та рівня потенційних ризиків інфляційних чи процентних шоків;
- зростання можливостей хеджування угод із третіми країнами в новій валюті;
- сприяє більшій економічній відкритості та прозорості політики уряду.

Доларизація надає певний вплив і на країну-емітента іноземної валюти:
- ускладнюється проведення монетарної політики (внаслідок перебування значної частини валюти в обігу за межами країни), що може призвести до її знецінення, практично безконтрольне використання іноземної валюти за кордоном.
- зростає значення даної іноземної валюти як резервної валюти, збільшуються доходи від емісії (сеньйораж), зменшуються валютні та операційні ризики.

Основним фактором зниження рівня доларизації є сталий економічний розвиток країни, забезпечити який можливо лише в умовах злагодженої роботи всіх гілок й усунення публічного протистояння політичних сил. Разом із тим, для забезпечення комплексного підходу до вирішення проблеми доларизації велика увага має бути приділена реалізації таких невідкладних завдань, як:
- підвищення ліквідності й глибини національного валютного ринку;
- розширення можливостей капіталізації за рахунок розміщення банківських акцій серед юридичних і фізичних осіб;
- раціональне використання заходів прямого обмеження активно-пасивних операцій банків у іноземній валюті шляхом встановлення лімітів на позики та депозити в іноземній валюті;
- поширення інструментів хеджування валютних і кредитних ризиків;
- запровадження в обіг цінних паперів з плаваючою відсотковою ставкою, що забезпечить кращу індексацію валютних ризиків та стимулюватиме переорієнтацію позичальників на інструменти, деноміновані у національній валюті;
- удосконалення системи ризик-менеджменту в банках, що дозволить їм замінити дещо спрощений підхід до управління валютними ризиками більш складними й сучасними технологіями;
- зменшення розміру зовнішніх запозичень державою на міжнародних ринках позичкових капіталів;
- ліквідація дефіциту державного бюджету шляхом збалансування доходів і витрат при його прийнятті та виконанні, формування збалансованого державного бюджету;
- сприяння розвитку фінансових ринків;
- зниження і збереження низьких темпів інфляції у країні;
- зміна законодавчо-нормативної та методичної бази, що створює умови, сприятливі для розвитку доларизації;
- обмеження на здійснення розрахунків у валюті між резидентами і нерезидентами на внутрішньому ринку держави;
- введення карної відповідальності за здійснення незаконних валютних операцій (валютні спекуляції);
- сприяння розвитку інвестиційної сфери;
- становлення стабільних фінансових ринків;
- формування довіри до вітчизняної грошової одиниці.
- розвивання внутрішнього товарного ринку; ліквідування негативного сальдо зовнішньої торгівлі; стимулювання розвитку національного виробника;
- зменшення розміру зовнішнього боргу держави;
- поступове переведення гривні в режим повної конвертованості, тобто вільного обміну на іноземні валюти;

В умовах фінансової нестабільності потрібно спрямувати всі сили на врегулювання та стабілізацію економічної ситуації, яка має негативні тенденції у всіх сферах національного господарства.

Примітки:

1. Жмурко Н. В. Доларизація економіки країни в умовах фінансової нестабільності. – К.: Атіка, 2009. – 230с.
2. Манжос С. Б., Носенко М.С. Проблеми доларизації економіки та напрями її зниження: Навчальний посібник – К.: Знання, 2008. – 205с.
3. Семенов С. К. Процеси доларизації в світі: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2010. – 356с.
4. Шира Н. О. Проблема доларизації та шляхи її вирішення // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. - №39. с.154-157
5. Шморгай Н. М. Доларизація економіки України: причини, наслідки і шляхи подолання: Навчальний посібник – Київ, 2009. – 366с.

Andriana Chernii
Ivan Franko National University of L'viv

INFLUENCE OF DOLLARIZATION ON THE NATIONAL ECONOMY

Effective monetary policy is possible only in case of the existence of developed financial and banking systems, stable national currency, a high degree of confidence in the measures of the government policy. Dollarization usually occurs in countries with high inflation rate and poorly developed capital market, where the national currency ceases to perform its functions.

Христина Чернецька
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ

Економічний розвиток держави у сучасному світі значною мірою залежить від її участі в міжнародних відносинах. Світовий досвід свідчить: жодна країна не спромоглася створити ефективну економічну систему, ізолювавши себе від світової економічної системи. Саме взаємопроникнення окремих національних економік через механізми іноземних інвестицій, створення спільних підприємств або транснаціональних корпорацій становлять основу явища, яке прийнято вважати глобалізацією світової економіки.

Нині в Україні суттєво зросла участь іноземних інвесторів у роботі банківської системи. Присутність банків з іноземним капіталом з одного боку сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази банків, а з іншого – посилює вразливість вітчизняної економіки до світових фінансових криз та послаблює дієвість грошово-кредитної політики Національного банку України. Ці проблеми залишаються невирішеними, тому, питання функціонування банків з іноземним капіталом в Україні є особливо актуальним в сучасних умовах. За цих обставин наукове обґрунтування та практичне впровадження запобіжних заходів виступає невід'ємною передумовою ефективної та безпечної взаємодії України зі світовими фінансовими ринками.

Протягом останніх років вітчизняний банківський сектор суттєво змінився, передусім структурно – приплив іноземного капіталу значною мірою скоригував стратегії розвитку місцевих банків. За офіційними даними НБУ, станом на 01.01.2012 р. в Україні було зареєстровано 53 банки з іноземним капіталом (26,8 % від загальної кількості діючих), з них 22 (11,1 % від загальної кількості діючих) – зі 100-процентним іноземним капіталом (табл. 1).

Таблиця 1

Показники діяльності банків з іноземним капіталом в Україні у 2006-2012 рр. (станом на 01.01.) [1]

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість зареєстрованих банків	186	193	198	198	197	194	198
Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	165	170	175	184	182	176	176
Банки з іноземним капіталом	23	35	47	53	51	55	53
у т.ч. зі 100-% іноземним капіталом	9	13	17	17	18	20	22
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі діючих банків, %	19,5	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9

Як видно з таблиці 1 упродовж 2006-2012 рр. кількість банків з іноземним капіталом у банківській системі зросла у 2,3 рази, а зі 100-процентним капіталом – майже у 2,4 рази. Тобто за такої динаміки банки з іноземним капіталом орієнтуються не тільки на поступальне, а й інтенсивне зміцнення своїх ринкових позицій.

Відповідним чином суперечності між економічними інтересами резидентів і нерезидентів трансформуються в проблему економічної, у тому числі фінансової безпеки. Так, на думку більшості науковців, безпечним пороговим значенням частки іноземного капіталу в банківській системі, за якого не відбувається суттєвих негативних змін, може бути рівень у 30%. У той же час частка іноземців у статутному капіталі банківської системи на початку 2012 року становила 41,9% [1].

На рис. 1 представлена діаграма динаміки кількості банків з іноземним капіталом і частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків.

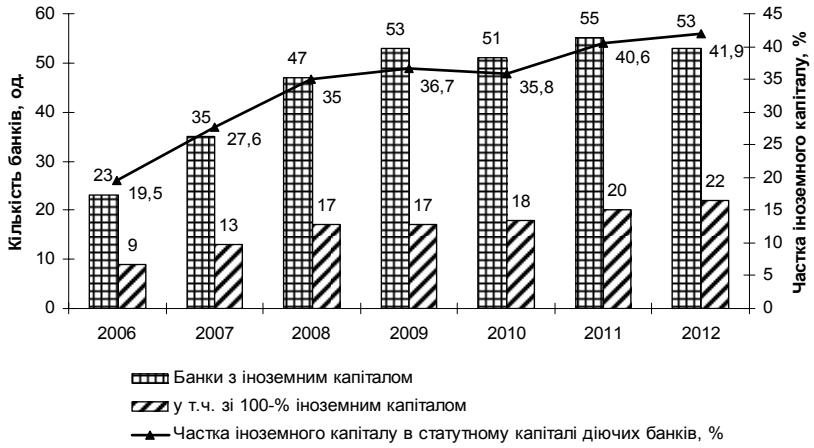


Рис. 1. Кількість банків з іноземним капіталом і частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків у 2006-2012 рр. [1]

Як видно з рис. 1, кількість банків зі 100-процентним іноземним капіталом зростала до 2008 року: з 9 банків у 2006 році і до 17 на початку 2008 року, до 2009 року не було зареєстровано жодного банку, станом на 01.01.2010 р. – лише один, і по два банки було зареєстровано у 2010 та 2011 роках. Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків України за період аналізу зросла на 2,15 п.п.

При аналізі варто брати до уваги і географічну структуру іноземного капіталу: найбільша частка іноземних активів контролюється інвесторами з Росії й Австрії, а також французькими, італійськими, угорськими, німецькими, шведськими інвесторами, що свідчить про зацікавленість у контролі над вітчизняним банківським бізнесом фінансових інститутів з Європейського Союзу (рис. 2).

Неактуальними є твердження, що вплив іноземного капіталу в банківському секторі не можна оцінити як значний [3]. За розмірами активів й зобов'язань іноземні банки охопили близько половини всіх активів й зобов'язань вітчизняної банківської системи. Можна сказати, що банківська система України стоїть на межі превалювання іноземного капіталу над національним.

Аналіз офіційних даних звітності НБУ станом на 01.01.2011 р. дозволив зробити такі висновки:

– рентабельність активів (-1,20 %) у банках з іноземним капіталом нижча, ніж у вітчизняних банках (-0,94 %);

– рентабельність капіталу (-8,29 %) в банках з іноземним капіталом нижча, ніж у вітчизняних банках (-5,26 %);

– за підсумками роботи першого півріччя 2010 р. банки з іноземним капіталом отримали 63,3 % сукупного збитку банківської системи України;

– банками з іноземним капіталом сформовано 56 % резервів заборгованості за кредитами від сукупних відповідних резервів банківської системи;

– кредити та заборгованість юридичних осіб становить 44 %, а фізичних – 71 % від загального розміру відповідних кредитів банківської системи.

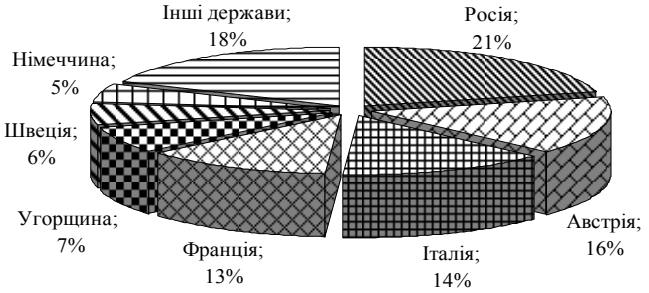


Рис. 2. Розподіл банківських активів України, що контролюються нерезидентами на 01.01.2011 р., % [1]

Крім того, низькі показники роботи іноземних банків порівняно з вітчизняними відображають їх неефективну роботу, тому що іноземному капіталу продали одні з найефективніших банків країни.

За висновками експертів, іноземні банки в Україні використовують стратегію рітейл-банкінгу (експансія споживчого та іпотечного кредитування), кредитні ресурси спрямовувалися переважно на споживчий (кредитування споживчого імпорту) і спекулятивний ринок (придбання нерухомості та землі). Стратегія російських банків подвійна – це політичний вплив і через кредитування найпривабливіших промислових активів, в т.ч. стратегічних, сприяти їх переходу під контроль російського капіталу або навіть держави (через російські державні банки).

Отже, не виправдовуються минулі сподівання відносно стабілізації національного грошового ринку за рахунок залучення іноземного капіталу до банківської системи України. Не спостерігається достатньо активної капіталізації банків, у тому числі шляхом злиття та поглинання невеликих банків. На ринку продовжують працювати економічно слабкі банки, у тому числі іноземні, що не сприяє підвищенню довіри до банківської системи.

У більшості випадків присутність іноземного банківського капіталу є потужнішою за низького рівня оподаткування й концентрації в банківській сфері. Тому Україні сьогодні потрібно активніше вживати заходів щодо підвищення рівня концентрації національного банківського капіталу. Таким чином, темпи опанування іноземними банками вітчизняних фінансових ринків доволі високі. Якщо приплив зарубіжного банківського капіталу належним чином регулюється і контролюється, структура банківської системи поліпшується, банки одержують більше стимулів для виходу на міжнародні ринки, динамічніше розвиваються місцеві ринки, стає ефективнішим трансмісійний механізм грошово-кредитної політики, а процентна ставка знижується. Важливим при цьому є розвиток ринку іноземної валюти (дозвіл банкам здійснювати форвардні операції і торгувати в обох напрямах в один день); удосконалення ризик-менеджменту в банках (використання інструментів хеджування розширення можливості кредитування надійних агентів в іноземній валюті тощо); посилення ролі монетарної політики (розвиток міжбанківського ринку, посилення ролі процентної ставки, взаємодії монетарної і фіскальної політик та ін.).

Примітки:

1. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2012 р. // Вісник НБУ. – 2012. – № 2. – С. 39.
2. Боровікова М. Інвестиційна діяльність і капіталізація комерційних банків у період дестабілізації економіки України / М. Боровікова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 4. – С. 18-21.
3. Васильченко З. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: монографія / З. Васильченко. – К.: Вид-во "Кондор". – 2004. – 528 с.

Khrystyna Chernetska
Ivan Franko National University of L'viv

TRENDS IN DEVELOPMENT OF BANKS WITH FOREIGN CAPITAL IN UKRAINE

Operation of foreign capital in the banking sector of Ukraine is consiered in the article. The tendencies of development of banks with foreign capital and their effectiveness are analyzed in the job.

Зоряна Чура
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Контроль витрат є невід'ємною, постійно діючою функцією системи управління. Існують різноманітні трактування його ролі та значення в діяльності підприємств і організацій. Проте всі вони єдині у тому, що контроль необхідний як функція управління взагалі, так і в частині формування собівартості продукції зокрема. Існують розходження у тому, який це повинен бути контроль з точки зору його ефективності: внутрішньовідомчий чи позавідомчий, залежний чи незалежний, який би здійснювався у формі ревізії чи перевірок і тощо [3, с.263].

Дослідження та контроль витрат підприємства проводиться з метою з'ясування:

- законності та доцільності здійснення витрат підприємства;
- достовірності бухгалтерського обліку витрат;
- динаміки витрат та фінансового результату підприємства [3, с.266].

Питання контролю витрат висвітлено у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема у Голова С., Друрі К., Бутинця Ф., Керімова В., Давидовича І. та інших.

Під загальною системою контролю на підприємстві розуміють комунікаційну сітку управлінського обліку, з допомогою якої забезпечується відповідність рішень, прийнятих на підприємстві чи в організації, з реалізацією їх на практиці, та основу правильних дій у майбутньому.

Ринкові умови господарювання вимагають здійснення перш за все оперативного контролю за формуванням фактичних витрат, який під силу працівникам того чи іншого підприємства (організації). Контроль дає змогу попередити витрати непродуктивного характеру, ліквідувати негативні моменти в частині формування як прямих (основних), так і непрямих (накладних) витрат [1, с.340-341].

На сьогоднішній час, час ринкових перетворень та суцільної конкуренції, для будь-якого підприємства зовнішнє середовище з часом стає все агресивнішим та складнішим. Щоб успішно конкурувати в таких умовах, необхідно розробляти свою стратегію управління, втілювати її в практику діяльності підприємства, своєчасно коригувати та планувати діяльність. Ефективність планування розглядається через призму оцінки фактичного виконання виробничих планів підприємства, що забезпечується внутрішнім контролем. В сучасних умовах господарювання він повинен бути використаний як засіб підвищення ефективності діяльності, одержання максимальної віддачі від вкладених коштів.

Правильно поставлений внутрішньогосподарський контроль сприяє вияву і мобілізації внутрішніх резервів виробництва, впровадженню всього нового та прогресивного і, як наслідок цього, веде до зниження собівартості та підвищення ефективності за рахунок інтенсифікації економіки підприємства.

Таким чином, внутрішній контроль - це інструмент управління діяльністю підприємства, що надає змогу керівництву перевірити стан виконання планів. Це процес, який здійснюється на самому підприємстві і не залежить від зовнішніх факторів, метою якого є забезпечення впевненості керівництва (власників), щодо досягнення в діяльності підприємства належних показників фінансових результатів, економії витрат, ефективності та результативності діяльності відповідно до поставлених завдань, достовірності управлінської звітності [2, с.104].

Метою контролю обліку витрат підприємства є встановлення достовірності первинних даних щодо накопичення та списання витрат, повноти і своєчасності відображення первинних даних в зведених документах та облікових регістрах, правильність ведення обліку витрат та його відповідності прийнятій обліковій політиці, достовірності інформації щодо витрат підприємства, наведеної у звітності господарюючого суб'єкта.

Завданням контролю операцій з обліку витрат підприємства є:

– встановлення правильності документального оформлення накопичення та списання витрат;
– перевірка правильності ведення обліку фактичних витрат та наступного включення їх до собівартості продукції (робіт, послуг) відповідно до прийнятого на підприємстві методу обліку витрат та калькулювання;
– підтвердження обґрунтованості обраного методу калькулювання;
– підтвердження правильності методу розподілу непрямих витрат, що використовуються, і закріплений в наказі про облікову політику;
– перевірка правильності та обґрунтованості планування розміру прямих витрат, які включаються до собівартості продукції (робіт, послуг), та визначення кошторисних ставок розподілу непрямих витрат;
– підтвердження законності і правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку витрат діяльності;
– перевірка повноти, правильності та достовірності відображення інформації про витрати підприємства в звітності.

Предметом контролю операцій з обліку витрат підприємства є господарські процеси та операції, пов'язані з накопиченням та списанням витрат діяльності, а також відносини, що виникають при цьому в середині підприємства і за його межами [2, с.56].

Отже, внутрішній контроль - це управлінський контроль метою якого є допомогти керівництву (власникам) в управлінні підприємством на постійній основі. Тобто це неодноразова подія, а ряд дій та видів діяльності, що проводяться на підприємстві певними відділами на постійній основі. Тому внутрішній контроль неповинен розглядатись як окрема система, в рамках підприємства. Внутрішній контроль в основну чергу має проводиться з метою підвищення ефективності і результативності діяльності, а з головною метою - зниження витрат виробництва та собівартості продукції [5, с.95].

Ефективний контроль може бути досягнений тільки шляхом порівняння фактичних витрат з відповідними плановими (нормативними) показниками – бюджетами, шляхом постійного дослідження поточних витрат, вмілого та детального їх аналізу.

Проведення чіткого та достовірного контролю операцій з обліку витрат діяльності на підприємстві рекомендується проводити наступним чином:

1. Здійснити перевірку дотримання умов визнання витрат підприємства згідно правил та принципів П(С)БО 16.

2.Перевірити правильність накопичення та списання адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Вивчаючи операції з обліку адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат необхідно пам'ятати, що вичерпний перелік таких витрат наведено в п. 18, 19, 20 П(С)БО 16 „Витрати". Тобто, контролер повинен перевірити правомірність віднесення витрат до адміністративних, витрат на збут, інших операційних витрат.

3. Перевірити правильність накопичення та списання фінансових витрат, надзвичайних витрат.

Детальний аналіз усіх витрат підприємства та контроль за їх здійсненням дозволяє підприємству досягати поставлених цілей. На сьогодні серед компаній, які прагнуть контролювати та мінімізувати витрати своєї діяльності, мають на меті постійно удосконалюватись та зростати, досить поширеним є запровадження системи контролінгу.

Основним девізом контролінгу можна виділити: "Контроль не заради контролю і пошуку винних, а заради досягнення цілей компанії" [3, с.263].

Контролінг – це сучасна концепція управління підприємством, основними інструментами якої є управлінський облік, планування, контроль і аналітична робота. А спеціалістів, які займаються контролінгом на підприємстві прийнято називати "контроллерами".

Цілі та завдання контролінгу є значно ширшими, ніж управлінського обліку: він являє собою так звану підтримку для менеджменту у сфері стратегічного і оперативного управління.

Контроль є одним із основних елементів контролінгу, який передбачає порівняння планових даних із фактичними, а також здійснення факторного аналізу [4, с.65].

На сучасному етапі контролінг формується як філософія мислення керівництва компанії, орієнтованої на активний тип управління, коли менеджмент визначає цільові показники, знаходить шляхи її досягнення, аналізує наскільки компанія близька до цілі, і постійно коригує її діяльність. Отже, контролінг – це система раціоналізації досягнення цілей в компанії, основним завданням якої є створення ефективної системи управління витратами підприємства.

Ціль контролінгу – створити систему своєчасного забезпечення менеджменту підприємства повноцінною та достовірною інформацією, необхідною для прийняття оптимального управлінського рішення.

Зацікавленість в контролінгу як в окремій функції виникає, як правило, у представників великого та середнього бізнесу. В основному це компанії, які пройшли період великого розквіту та усвідомили, що із обмежених ресурсів можна взяти дуже багато корисного, якщо діяти вміло та швидко[6, с.58-61].

Концепцію контролінгу можна подати у вигляді процесу управління, який передбачає:

- визначення цілей діяльності підприємства;
- відображення їх у системі показників;
- планування діяльності і визначення планових значень показників витрат;
- дослідження причин відхилення фактичних витрат від планових;
- розробка на цій основі варіантів управлінських дій по мінімізації відхилень.

Серед інструментів контролінгу, що забезпечують аналіз та управління витратами, виділяють: управлінський облік, бюджетне управління, управління витратами по процесах, управління витратами по життєвому циклу продукту, система збалансованих показників, складання звітності по міжнародних стандартах та ін [6, с.66].

Основна мета контролінгу - забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при зіставленні виручки від реалізації продукції, робіт, послуг та затрат, а також прийняття заходів з регулювання відхилень, що виникли, та оптимізації цього співвідношення (витрати-прибуток).

В цілому проведення контролю на підприємстві забезпечує:

1.Визначення вузьких або слабких місць для тактичного управління;
2.Розробку бюджетів, кошторисів;
3.Аналіз впливу відхилень на виконання поточних планів;
4.Визначення всієї сукупності підконтрольних показників у відповідності із встановленими поточними цілями;
5.Мотивацію і створення систематичної інформації для прийняття поточних управлінських рішень;
6.Порівняння планових та фактичних показників з метою виявлення причин, винуватців та наслідків відхилень.

Система контролінгу являє собою синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, реалізація яких забезпечує створення альтернативних підходів при здійсненні оперативного та стратегічного управління процесом досягнення кінцевих цілей та результатів діяльності підприємства.

Примітки:

1. Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П., Томашевська І.Л. Організація бухгалтерського обліку: Житомир: ПП «Рута», 2006. – 528 с.
2. Данилюк М.О., Лещій В.Р. Управління витратами на промислових підприємствах: Науково-практ. Посібник. – Івано-Франківськ: ПП Супрун, 2006. – 172 с.
3. Мельниченко Л.Ю. Системний підхід до управління витратами підприємства у ринковій економіці // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка". - 2001. - № 417. - С. 263-267.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Монографія. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. - 450 с.
5. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. Управління витратами підприємства: Навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 120 с.
6. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства:навчальний посіб. – К:ЦУЛ, 2002. – 556 с.

Zoriana Chura
Ivan Franko National University of L'viv

CONTROLLING IN THE SYSTEM OF EXPENDITURE MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Controlling of expenditure is integral, permanent function of the management. Controlling is a modern concept of management, basic tools which are management accounting, planning, monitoring and analytical work.

The main goal of controlling is to ensure profitability and liquidity enterprise, and adopting measures to control occurred deviations.

Альона Шара
Львівська комерційна академія

ЕКЗОГЕННІ ФАКТОРИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЇХ ПОДОЛАННЯ

У роботі проаналізовано основні екзогенні фактори банкрутства підприємств роздрібної торгівлі та запропоновано заходи щодо їх практичного подолання з метою покращення фінансово – господарського стану підприємств в сучасних умовах розвитку економіки.

В період становлення ринкових відносин в Україні, в умовах мінливих політичних, економічних та соціальних факторів система управління фінансовим станом підприємств потребує змін. Відсутність досвіду роботи у конкурентному середовищі призвела до виникнення та поглиблення кризових явищ на вітчизняних підприємствах роздрібної торгівлі, втрати ринкових позицій та конкурентних переваг. За таких умов, прийняття господарських рішень має бути цілком обґрунтованим і враховувати усю сукупність факторів впливу на діяльність суб'єктів господарювання.

Значний внесок у дослідження процесів впливу різних факторів на діяльність підприємницьких структур здійснили вчені-економісти Білик М., Брюховецька Н., Забродський В., Карпунь І., Коробов М., Крупка М., Лахтіонова А., Лігоненко Л., Поддєрьогін А., Скворцов М., Терещенко О., Череп А. та ін.

Метою роботи є визначення основних екзогенних факторів впливу на діяльність суб'єктів господарювання, що призводять до негативних результатів діяльності та зумовлюють банкрутство підприємств роздрібної торгівлі. А також визначення основних шляхів їх подолання.

Суб'єкти господарювання, як структурні елементи цілісного організму економіки, постійно піддаються впливу зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) факторів. Зовнішні фактори не залежать від конкретного підприємства; внутрішні ж – безпосередньо пов'язані з самим суб'єктом господарювання, його стратегією розвитку та конкурентними можливостями.

У класичній ринковій економіці, як стверджують зарубіжні дослідники, до банкрутства підприємства лише на одну третину причетні зовнішні чинники і на дві третини – внутрішні [2, с.264].

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності платника або визнання його банкрутом» банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Розпочнемо аналіз із зовнішніх факторів впливу. Аналізуючи економіку України, пропонуємо умовно розділити їх на успадковані та сформовані під впливом розвитку національної економіки і світових тенденцій. Успадковані – це фактори, притаманній конкретній економіці країни, які сформувалися з врахуванням історико-економічних етапів її розвитку та перейшли у спадок. Для України даний вид факторів впливу є досить актуальним, оскільки на стадії формування економіки незалежної держави, було відмічено низку проблем, що перейшли від СРСР. Умовно, їх можна назвати фактори «негативного спадку» це – успадкована від командно-адміністративної системи господарювання розбалансована економіка з великою кількістю негнучких підприємств-гігантів, зорієнтована на екстенсивне використання природних ресурсів, розвиток енергомістких підприємств; розрив у зв'язку з розпадом колишнього СРСР, існуючого економічного простору і господарських зв'язків без налагодження нових.

Наступним етапом аналізу є визначення екзогенних факторів, які сформувалися під впливом розвитку національної економіки і світових тенденцій. Пропонуємо розділити їх на умовні групи:

1. Політичні фактори: нестабільність влади; відсутність ефективного механізму державного регулювання економіки, науково обґрунтованої стратегії і планів соціально – економічних перетворень; неузгодженість дій законодавчої і виконавчої влади.

2. Економічні фактори: низький приріст ВВП; нестабільність грошової одиниці; низька інвестиційна привабливість; нерозвиненість фінансової системи; низька частка приватної власності у економіці країни.

3. Правові фактори: недосконалість та нестабільність господарського та фінансового законодавства.

4. Ринкові фактори: недосконала конкуренція; посилення монополізму; інфляційні процеси та фінансова нестабільність; негативна ринкова кон'юнктура; криза неплатежів та існування великої кількості взаємних заборгованостей; недорозвиненість ринкової інфраструктури.

5. Соціальні: наявність соціальних стресів у суспільстві; наростання негативних настроїв (страйки, мітинги, голодування); низький рівень життя; соціальний дисбаланс.

6.Інноваційні фактори: недостатній розвиток науки і техніки; незадовільна політика держави щодо інновацій та НТП.

7. Інші фактори: дефіцит ресурсів; природні катастрофи; надзвичайні ситуації; війни; катаклізми і т.д.

Узагальнені і систематизовані екзогенні фактори банкрутства підприємств дають змогу визначити відповідні заходи щодо їх подолання [1, с.268-269; 3, с.47; 4, с. 48; 5, с.69]:

1. Узгодження дій законодавчої та виконавчої влади.
2. Забезпечення стабільної політичної ситуації в країні.
3. Оптимізація організаційної структури перебудови економіки.
4. Уніфікація та систематизація законодавства.
5. Підвищення стимулів до здійснення підприємницької діяльності, усунення кризових явищ в економіці.
6. Вжиття заходів зі скорочення неплатежів і, у зв'язку з цим, неефективних форм розрахунків. Це допоможе підвищити фінансову дисципліну і значно посилити відповідальність керівництва підприємства за ухилення від здійснення платежів за зобов'язаннями.
7. Формування достатньо розвиненої ринкової інфраструктури, забезпечення добросовісної конкуренції.
8. Залучення вітчизняних та іноземних інвесторів до співпраці під конкретні проекти, підвищення з цією метою інвестиційної привабливості.
9. Забезпечення державної підтримки розвитку науки і техніки, фінансування окремих стратегічно важливих проектів, розвиток венчурного фінансування.
10. Удосконалення механізму банкрутства підприємств, а саме: правового регулювання та створення організаційно-методичного забезпечення процесу прийняття рішень про неспроможність; застосування заходів фінансової підтримки неплатоспроможних, але перспективних виробників; захист інтересів усіх учасників системи банкрутства; забезпечення загальнодоступності інформації про банкрутство.

Висновки. Отже, ми спробували узагальнити і систематизувати найвпливовіші, на наш погляд, екзогенні фактори банкрутства підприємств роздрібної торгівлі та запропонували деякі шляхи їх подолання. Звичайно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок неспроможності, можна виділити певні специфічні фактори банкрутства, але всі вони здебільшого зводяться до перелічених.

Примітки:

1.Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (введено в дію Законом України № 2343 – XII від 30 червня 1999 року «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство») // Відомості Верховної Ради України. – 1999. - № 42-43. – С.378.
2.Крупка М.І. Фінанси в трансформаційній економіці України: Навчальний посібник / Затверджено Міністерством освіти і науки України / за ред. д. е. н. , проф. М. І. Крупки. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2007. – 614 с.
3.Тертяк О. / Про проблему банкрутства підприємств // Економіка України. – 2000. – №2. – С. 46–49.
4.Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: Підручник / А.В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 380 с.

Alona Shara
Lviv commercial academy

EXOGENOUS FACTORS OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISES OF RETAIL BUSINESS AND MEASURES ARE ON THEIR OVERCOMING

The article analyzes the the basic exogenous factors of bankruptcy of enterprises of retail business are analysed and measures are offered in relation to their practical overcoming with the aim of improvement financially - the economic state of enterprises in the modern terms of development of economy.

Анастасія Шарко, Ольга Штогрин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

У соціально-економічному розвитку країни сільське господарство посідає особливе місце. Це одна з основних галузей народного господарства, яка забезпечує виробництво продуктів харчування і є найпершою умовою розвитку суспільства.

Сільське господарство України переживає затяжну економічну кризу. Про це свідчать зниження об'ємів виробництва сільськогосподарських підприємств і збільшення імпорту продукції сільського господарства. Крім цього, незадовільним є рівень ринкової інфраструктури, зношені виробничі фонди, ростуть ціни на основні, споживані галуззю, ресурси і послуги. Тому потрібно знайти варіанти рішень виявлених проблем.

Також необхідно виділити особливості аграрної господарської діяльності. Сільськогосподарське виробництво ґрунтується на використанні землі як основного засобу виробництва. В Україні має місце процес неефективного використання сільськогосподарських земель. Однією з причин є незадовільне матеріально-технічне забезпечення, а існуючі технічні засоби не відповідають сучасним технічним вимогам раціонального ведення землеробства через недостатню надійність і низьку продуктивність. Так більшість сільськогосподарських машин працюють понад амортизаційні терміни. Це знижує економічну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції.

На якісний стан земельних ресурсів та цілого ряду об'єктів галузей економіки істотно впливають гідрометеорологічні та небезпечні екзогенні геологічні процеси і явища (селі, зсуви, обвали, карсти, просідання ґрунту, абразія, руйнування берегів водосховищ тощо), які поширені більш як на 50 відсотках території. Основними причинами виникнення проблеми є: надзвичайно високий і економічно та екологічно необґрунтований рівень господарського (передусім сільськогосподарського) освоєння території; значна землеємність основних галузей економіки; відсутність у більшості сільськогосподарських підприємств науково-обґрунтованих сівозмін, ґрунтозахисних технологій вирощування сільськогосподарських культур, необхідної кількості органічних та мінеральних добрив, що призводять до виснаження та деградації земель, зменшення родючості ґрунтів; стихійне формування нових типів землекористування в ринкових умовах шляхом оренди земельних часток (паїв), які характеризуються нестабільністю, дрібноконтурністю, черезсмужжям тощо; інтенсивний розвиток деградаційних процесів та наявність значних площ деградованих земель, що є суттєвим фактором зниження продуктивності земельних ресурсів; наявність територій, що зазнають постійного впливу небезпечних стихійних явищ; високий рівень техногенного забруднення навколишнього природного середовища в багатьох регіонах, недостатній розвиток екологічної інфраструктури; недостатній обсяг фінансування робіт із використання та охорони земель за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; відсутність комплексного підходу до вирішення питань щодо використання та охорони земель.

Особливості сільського господарства як галузі народного господарства визначають структуру виробництва, рівень забезпеченості й використання техніки, склад робочої сили, характер поділу праці та форми її організації, зумовлюють нерівномірність надходження коштів від реалізації продукції тощо. Звідси своєрідний характер дії економічних законів у сільському господарстві, специфіка його відтворення і розвитку [2,3].

Сільськогосподарські підприємства стикаються з такими основними проблемами. По-перше, значна різниця між періодом виробництва і робочим періодом сільськогосподарського виробництва спричинює його сезонний характер. Сезонний характер сільськогосподарського виробництва зумовлює нерівномірність використання робочої сили, машин і знарядь, одержання продукції та надходження коштів від її реалізації.

По-друге, оскільки сільськогосподарська продукція не може бути повністю товарною, господарствам необхідно мати спеціалізовані приміщення і сховища для зберігання виробничих запасів.

По-третє, сільськогосподарське виробництво просторово розосереджене, що спричинює великі обсяги внутрішньогосподарських перевезень вантажів (зерна, кормів, добрив, пального тощо), а також витрат енергетичних ресурсів і засобів виробництва.

Вирішення даних проблем потребує значного фінансування, проте відсутність необхідних коштів зумовлено низькою інвестиційною привабливістю аграрного сектору. Серед основних причин дослідники відзначають: непередбачуваність адміністративного регулювання цін і обмежень експорту; неефективні механізми державної підтримки сільгоспвиробництва, що охоплюють захист внутрішнього ринку від імпорту низькоякісної продукції, систему стандартизації, а також санітарних і фітосанітарних заходів, систему субсидування та інших фінансових інструментів підтримки; відсутність ринку землі сільськогосподарського призначення [4].

Враховуючи важливість галузі для розвитку як економіки країни, так і соціальної сфери значної категорії сільського населення, потрібно значну увагу приділити формуванню механізмів державної підтримки сільськогосподарських виробників, які можна забезпечити шляхом:

- удосконалення системи субсидування для підвищення конкурентоспроможності сектору відповідно до угоди про сільське господарство у рамках СОТ (переорієнтація субсидування на напрями, що відповідають "зеленому ящику" за методологією СОТ);
- гармонізації системи стандартизації сільгосппродукції згідно з нормами ЄС;
- захисту українських товаровиробників від імпорту низькоякісної сільгосппродукції внаслідок використання технічного регулювання, дозволеного СОТ [4].

Основним інструментом вирішення аграрних проблем є реформування агропромислового комплексу, як складової частини економіки України, що охоплює перетворення його на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках сектор економіки держави та міцну економічну основу соціально-економічного розвитку.

Перетворення особистих селянських господарств в нові організаційно-правові структури слід здійснювати такими шляхами: особисті селянські господарства можуть трансформуватися у фермерські господарства або приватні підприємства; особисті селянські господарства (можливо разом із новоствореними фермерськими господарствами і приватними підприємствами) можуть об'єднуватися в асоціації, кооперативи (виробничі та обслуговуючі); особисті селянські господарства можуть інтегруватися із сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими господарствами з метою виробництва, переробки і збуту своєї продукції, одержання послуг від них і надання їм послуг робочою силою для виконання сезонних робіт [5].

Створення нових організаційно-правових структур на базі особистих селянських господарств дасть останнім можливість суттєво поліпшити умови виробництва і збуту своєї продукції, забезпечити концентрацію виробництва, що дозволить

застосувати міні-техніку, знизити затрати живої праці на виробництво одиниці продукції, поліпшити умови роботи і відпочинку селян, підвищити ефективність виробництва. Зрозуміло, що не останню роль в програмі розвитку сільських господарств відведено залученню додаткових інвестицій та кредитних ресурсів. Крім того, потрібно сприяти розвитку великих і дрібних форм сільськогосподарського виробництва в єдності. Вони повинні не протиставлятися, а взаємно доповнювати одна одну. Між особистими селянськими господарствами і сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими господарствами повинні існувати тісні економічні відносини, які необхідно розвивати і використовувати з максимальною ефективністю.

Примітки:

1 Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 років : Закон України від 18.01.2001 № 2238-III // К.: Парламентське видавництво, 2001. – 178 с.;
2. Збарський В.К. Економіка сільського господарства: Навч. Посібник. / В.К.Збарський, В.І.Мацибора, А.А.Чалий. − К.: Каравела, 2009. − 264 с.
3. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми використання та охорони земель на період до 2022 року: Проект розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] / Державне агентство земельних ресурсів. – 2011. Режим доступу: http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/publish/article;jsessionid=5CDC7131202D574E8822D352FC5F8340?art_id=128425&cat_id=38306
4. З Програми Економічних Реформ на 2010-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agroconf.org/content/z-programi-ekonomichnih-reform-na-2010-2014-rr-pro-rozvitok-silskogo-gospodarstva.
5. Булавка Л.В. Особисте селянське господарство як організаційно-правова форма господарювання, його суть та шляхи підвищення ефективності функціонування / Л.В. Булавка // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип.3(Том 1). – 2011. – с.53-58.

Anastasiya Sharko, Olga Shtogrin
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN UKRAINE

General features of agriculture of Ukraine is descripted in the article. The main problem lagging in this field and their solutions are considered.

Наталія Швед
Львівський національний університет імені Івана Франка

МВФ І УКРАЇНА: ІСТОРІЯ ТА РЕАЛІЇ

Втіленням підтримки, що надається нашій країні міжнародними фінансовими організаціями, є допомога у вигляді кредитів та позик. Вони використовуються, зокрема для реалізації ключових проектів розвитку вітчизняної економіки, технічної допомоги, прямих інвестицій в економіку України. Невпинне зростання зовнішнього боргу України на тлі значного спаду виробництва негативно впливає на економічну безпеку. Це спонукає детальніше розглянути питання щодо отримання Україною кредитів від міжнародних фінансових організацій, зокрема від Міжнародного валютного фонду .

Тісне співробітництво України і МВФ почалося березні 2004 року. Тоді рада директорів Міжнародного валютного фонду затвердила програму "попереджуючий stand by" для України терміном 12 місяців, згідно з якою країна може звертатися до організації з метою отримання кредиту на суму 605 мільйонів доларів у разі різкого погіршення платіжного балансу. Програма спрямована на забезпечення тривалої макроекономічної стабільності та підтримку сталого економічного зростання. 5 листопада 2008 року МВФ прийняв рішення про виділення Україні кредиту stand by на суму близько 16,4 мільярдів доларів для подолання проблем в економіці. Перший транш кредиту МВФ Україна мала отримати протягом найближчих 3-5 днів. Дані ресурси повинні були бути зараховані у валютні резерви Національного банку України. 10 листопада 2008 року Україна отримала перший транш кредиту stand by у розмірі 4,5 млрд. доларів.

8 травня 2009 року рада директорів МВФ схвалила виділення Україні другого траншу кредиту "stand by" , 14 травня 2009 року Україна отримала в своє розпорядження кошти в розмірі 2,625 мільярдів доларів.

Після довгих переговорів і внесення урядом необхідних змін до законодавства, в результаті яких Україні вдалося отримати другий транш кредиту від МВФ, на порядку денному постало питання про наступний, третій транші [1].

31 липня 2009 Міжнародний валютний фонд перерахував Україні 3,3 млрд. дол. третього траншу кредиту stand by.

Програма SBA затверджена 29 липня 2010 р. 15,8 млрд. дол. були виділені на підтримку програми уряду, що передбачає економічне врегулювання і реформи. Кредит більш ніж у сім разів перевищував квоту України, що розраховується на основі внесків до бюджету МВФ. Україна в 2010 році вже отримала перші транші нового кредиту МВФ у розмірі 1,89 млрд. дол. Умови кредиту передбачають цілий ряд економічних заходів, в тому числі скорочення дефіциту бюджету до 3,5% ВВП в 2011 р. і до 2,5% - в 2012 р .

Головними вимогами МВФ для України за період 2010-2011 рік є:

1) Реформи у соціальному секторі

- зменшення дефіциту Пенсіонного фонду шляхом проведення реформи у сфері пенсійного забезпечення;
- вирівнювання балансу НАК «Нафтогаз України» шляхом регулярного підвищення вартості житлово-комунальних послуг - залежно від вартості імпортного блакитного палива;
- скасування мораторію на стягнення пені за неплатежі по квартплаті;
- заморожування зарплат в державному секторі, також скорочення чисельності державних службовців.

2) Фінансово-економічний блок реформ

- прийняття оновленого Податкового кодексу з метою збільшення рівня податкового навантаження на малий і середній бізнес, зокрема, впровадження єдиного соціального внеску;
- зміцнення кредитно-банківської системи и посилення автономності НБУ;
- пом'якшення регулювання обмінного курсу гривні;
- скорочення бюджетного дефіциту;
- "трансформація" соціальних бюджетних витрат у капітальні інвестиції;
- ліквідація дефіциту НАК «Нафтогаз України» на протязі 2011 року;
- підвищення акцизу на бензин, тютюн і алкогольні напої;
- скасування 1%-ного збору з операцій купівлі та продажу безготівкової іноземної валюти;
- погашення боргів на ПДВ перед експортерами;

- зменшення ступеню державної підтримки для ключових галузей реального сектору економіки, і, зокрема, скасування - пільгових цін на газ для цукрової хімічної промисловості, а також металургії;
- скорочення надання державних "кредитних" гарантій;
- зниження бюджетних витрат на підтримку націоналізованих комерційних банків. [2]

Україна повинна була до кінця 2011 року отримати два транші МВФ по 1,5 млрд. дол. кожен. Кошти планувалося направити в резерви Нацбанку для підтримки курсу гривні. Умовою отримання грошей було подолання дефіциту Нафтогазу Україна, для чого фонд наполягає на підвищенні тарифів на газ для населення.

Загалом, Україна - третя в світі за величиною боргу Міжнародному валютному фонду. Борг України перед Міжнародним валютним фондом (МВФ) становить 14,25 млрд. дол. [3]

У 2011 році Україна втратила можливість отримати три нові транші кредиту МВФ у розмірі приблизно $1,5 млрд. кожен в рамках програми stand-by. У жовтні минулого року місія МВФ знову вирішила почекати з відновленням фінансової допомоги Україні. Оскільки Україна не дотримувалася раніше погоджених з фондом термінів проведення пенсійної реформи та підвищення тарифів на газ. Міжнародний валютний фонд наполягає на необхідності підвищення ціни на газ для населення на 30% і для підприємств комунальної теплової енергетики на 58%.

При цьому, на думку фінансової установи, навіть після такого підвищення ціни населення і ТКЕ будуть платити менше 25% вартості імпортованого газу, а отже, уряду необхідно буде проводити подальше підвищення тарифів.

У той же час МВФ рекомендує уряду України реформувати існуючу систему соціальної допомоги, при якій основна маса субсидій спрямовується на домогосподарства, що належать населенню з великими доходами. У зв'язку з цим Фонд пропонує уряду ініціювати зміну законодавчих норм з метою уніфікації та оптимізації системи надання субсидій, які орієнтувалися на найбільш незахищені верстви населення. [4]

Український уряд ж сподівався на розуміння Міжнародним валютним фондом ситуації з тарифоутворенням, що є в Україні. Однак в результаті переговорів української делегації з представниками МВФ 24 січня 2011 року у Вашингтоні Міжнародний валютний фонд не прийняв рішення про надання Україні чергового траншу кредиту. За підсумками візиту було досягнуто домовленості, що переговори продовжаться за два-три тижні. [5]

Обсяг виплат Україною Міжнародному валютному фонду (МВФ) в 2012 році складає $ 3,719млрд. дол. Основні платежі припадуть на період з 30 жовтня по 12 листопада - 926, 3 млн.дол і першу декаду серпня - 655, 7 млн. дол.

Платежі Києва в 2013 році повинні збільшитися до 3, 77 млрд, дол. тоді як в 2014 році вони скоротяться до 2, 418 млрд. дол. а в 2015 році - до 977 млрд. дол.

Майже 600 млн доларів повинна виплатити Україна 9 лютого 2012 року за обслуговування кредиту МВФ. Це буде перше погашення, після того як Україна взяла кредит в 2008-2009 роках.

Це найменша виплата з чотирьох майбутніх цього року. Всього Україна має повернути МВФ 3,5 млрд доларів тіла кредиту без урахування відсотків в 2012-му. Наступні виплати повинні пройти в травні, серпні та вересні-жовтні: по мільярду доларів кожен. [6]

Боргові проблеми України не є унікальними і мають зарубіжні аналоги. Але використання досвіду розвинутих країн щодо управління боргом є проблематичним, оскільки західна практика базується на засадах досконалої конкуренції, відповідності ціни грошей на боргових та інвестиційних ринках, передбачуваності темпу кругообігу капіталу тощо. Потрібна індикативна корекція такого досвіду відповідно до специфіки економічного розвитку різних країн з урахуванням поточної ситуації.

Сьогодні зрозуміло, що оздоровлення фінансової системи України не можливе без розробки науково обґрунтованої стратегії формування і обслуговування ринку державних запозичень. Проблеми державного боргу повинні стати окремим напрямом дослідження у сферах економічного аналізу, прогнозування, фінансового менеджменту, господарського права. Немає сумнівів, що державні запозичення не повинні використовуватися для вирішення поточних проблем.

Примітки:

1. МВФ и Украина: полная история кредитных отношений [Електронний ресурс] – режим доступу http://delo.ua/wiki/mvf-i-ukraina-istorija-kreditn-110921/
2. Україна та МВФ: від діалогу до співпраці чи навпаки?! [Електронний ресурс] – режим доступу http://www.uspp.org.ua/interview/11.ukraina-ta-mvf-vid-dialogu-do-spivpraci-chi-navpaki.htm&print
3. Україні не можна брати гроші МВФ, розраховуватися уже нічим [Електронний ресурс] – режим доступу http://tretya-sila.org.ua/2011-03-14-14-59-56/6054-2011-11-08-13-40-58
4. МВФ знову вимагає від Азарова підняти ціни на газ [Електронний ресурс] – режим доступу http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2012/02/09/268905
5. Розщедритися МВФ заважають вибори [Електронний ресурс] – режим доступу http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2012/01/30/267613
6. Украина должна выплатить МВФ в 2012 году $3,7 млрд. дол.[Електронний ресурс] – режим доступу http://korrespondent.net/business/financial/1309478-ukraina-dolzhna-vyplatit-mvf-v-2012-godu-37-mlrd

Natalia Shved
Ivan Franko National University of L'viv

IMF AND UKRAINE: HISTORY AND REALITY

Embodiment support provided by our country by international financial organizations is to help in the form of credits and loans. They are used in particular for the implementation of key projects of the national economy, technical assistance, direct investment in Ukraine. This encourages more to consider Ukraine a loan from international financial organizations, including International Monetary Fund. The history and current state of relations between Ukraine and IMF, the amount of debt International Monetary Fund, and amounts of payments in its favor.

Віра Швець
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНИХ ЗАХОДІВ ДЕМОГРАФІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Демографічна політика - це цілеспрямована діяльність державних органів і інших соціальних інститутів у сфері регулювання процесів відтворення населення, покликана зберігати або змінювати тенденції динаміки чисельності, структури, розселення і якості населення [1].

В Україні за останні роки прийнято низку державних документів, орієнтованих на поліпшення демографічної ситуації, зміцнення сімейно-шлюбних стосунків, формування усвідомленого батьківства. Це передусім національна програма «Планування сім'ї» (1994 р.), програма «Українська родина» (2001 р.), національна програма України «Репродуктивне здоров'я 2001—2005» (2001 р.), Концепція державної сімейної політики (2000 р.) тощо [4].

За останні десятиліття модель формування європейської родини зазнала фундаментальних змін. Щоб краще зрозуміти зміст цих змін і ставлення до них самих європейців, реалізується міжнародний проект «Population Policy Acceptance Study». Його мета – зробити порівняльний аналіз змін і ставлення населення до демографічних тенденцій, гендерних ролей і різних заходів демографічної політики. Для більшості країн-учасниць проекту характерний дуже низький рівень народжуваності – у середньому 1,2-1,4 народжень на одну жінку, за винятком Фінляндії і Нідерландів, де показник народжуваності вище (1,7). Дедалі більше народжується дітей у матерів, що не перебувають у зареєстрованому шлюбі. Зростає частка шлюбів, що закінчується розлученням. Усі ці тенденції загалом оцінюються населенням негативно. Зокрема, до зростання розлучуваності негативно ставляться 79% опитаних у середньому по всіх країнах, до зниження народжуваності – 75%, до зростаючої кількості самотніх батьків – 61%, до бездітних пар – 60%.

Здійснимо інтегральну оцінку європейських країн, громадяни яких негативно оцінюють такі демографічні тенденції як зниження кількості народжень та зареєстрованих шлюбів і зростання кількості розлучень, самотніх батьків, незареєстрованих союзів та народжень у незареєстрованому союзі (див. табл. 1).

Таблиця 1

Інтегральна оцінка опитувань громадської думки у європейських країнах щодо негативних демографічних тенденцій (зниження кількості народжень та зареєстрованих шлюбів і зростання кількості розлучень, самотніх батьків, незареєстрованих союзів та народжень у незареєстрованому союзі)

Країна	Інтегральна оцінка	Рейтинг
Австрія	52	10
Бельгія	56	11
Угорщина	14	1
Німеччина	48	9
Італія	25	5
Кіпр	19	3
Литва	16	2
Нідерланди	57	12
Польща	28	6
Словенія	24	4
Фінляндія	29	7
Чехія	37	8

Розраховано за[3].

Більшість респондентів у всіх країнах воліють жити в шлюбі і мати дітей. У Польщі, Італії, Литві таких понад 80%. Життя без дітей не підтримується, однак стає усе більш припустимим, особливо в Чехії (27% респондентів), Німеччині (28%) та Нідерландах (31%)

Таблиця 2

Зміни у політиці відпусток

Країна	**Захід політики**
Угорщина	Запровадження п'ятиденної оплачуваної відпустки для батька з 2003 року.
Словенія	Батько має право на 90 календарних днів відпустки для батька (частково оплачувана), а також може взяти половину батьківської відпустки з таким самим рівнем оплати як і для матері.
Португалія	П'ять днів відпустки для батька стали обов'язковими.
Велика Британія	Встановлення двотижневої оплачуваної відпустки для батька.
Латвія	З 1 грудня 2005 року 10 днів відпустки для батька (що може тривати від 10 днів до двох місяців) є оплачуваними.
Польща	З 2004 року батько має право на батьківську відпустку
Норвегія	Збільшення квоти батька у батьківській відпустці до 5 тижнів з 1 липня 2005 року

Політика сприяння поєднанню зайнятості і батьківства проводиться у розвинутих країнах з метою більшого залучення батьків з дітьми на ринок праці, зменшення бідності сімей. Головними інструментами політики сприяння поєднанню зайнятості і батьківства є:

- розбудова широкої мережі дошкільних дитячих закладів і підвищення їх доступності;
- посилення гнучкості у використанні декретних відпусток, запровадження додаткових можливостей для працюючих батьків на ринку праці;
- встановлення гендерної рівності на ринку праці, створення умов для реалізації прав батька на догляд за дитиною;
- фінансова підтримка працюючих батьків.

Так у багатьох країнах розроблена система відпусток, що стосуються реалізації права батька по догляду за дитиною.

Більшість змін у політиці відпусток, таких що вже відбулися в останні роки або заплановані на найближчий час, стосуються саме реалізації права батька на догляд за дитиною.

В сучасних умовах законодавство більшості країн дозволяє батькам самим вирішувати, хто з них буде піклуватися про дитину під час батьківської відпустки і отримувати за це гроші. На практиці це правило частіше використовують жінки.

Українське законодавство передбачає неоплачувану відпустку для батька у період після народження дитини тривалістю до двох тижнів (п. 2 Ст. 25 Закону України «Про відпустки»), тим же законом передбачена можливість для батька, що виховує без матері двох дітей віком до 15 років, мати додаткову оплачувану відпустку тривалістю 7 днів і неоплачувану тривалістю до 14 днів щорічно. Проте ці відпустки на є ефективними з точки зору встановленої гендерної рівності, оскільки перший вид відпустки не є оплачуваним, а інші два передбачають залучення батька тільки у разі , коли він сам виховує дітей [2].

Особливої уваги потребує допомога молодим сім'ям на початку життєвого шляху.

За останні десятиріччя в діяльності Української держави щодо сім'ї сформувалися певні позитивні тенденції. Суспільство усвідомлює необхідність глобальних заходів щодо зміцнення сім'ї і сімейної політики. Посилилась увага регіонів до проблеми сім'ї, створюються територіальні органи влади, що безпосередньо опікуються її проблемами. Розпочався процес формування громадських організацій, об'єднань, діяльність яких відображає інтереси сім'ї. Результатом реформи є збільшення одноразової допомоги при народженні дитини.

Примітки:

1. Вікіпедія. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/ %D0%94%D0%B5% D0%BC%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D0%BB% D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0;
2. Зкон України "Про відпустки»;
3. Інститут десографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/
4. Управління трудовим потенціалом. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. - Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005;

Vira Shvets
Ivan Franko National University of L'viv

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF EFFECTIVE MEASURES OF DEMOGRAPHIC POLICY

In this work presents the main demographic policy measures to implement the right of parents to child care. Also conducted an integrated assessment of attitude to the trends of population.

Борис Шевельов
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН

З розвитком та становленням економіки України все більшого використання знаходить франчайзинг як інструмент розширення підприємницької діяльності. На ринках різних галузей України сьогодні представлені як вітчизняні так і міжнародні франшизи. Тому, для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних компаній франчайзерів, важливим є розуміння розвитку франчайзингових відносин.

Розглянемо еволюцію франчайзингової моделі організації бізнесу. Загалом розрізняють такі види франчайзингу як комерційний, виробничий та франчайзинг бізнес-формату. Фактично виникнення і розвиток певного виду франчайзингу і відображає його еволюцію. Перший етап розвитку франчайзингу, а саме його зродження, заглиблюється в XVI – XVII століття. Перша згадка про франчайзинг знаходиться у оксфордському словнику англійської мови. Згідно із ним франчайзинг – це подаровані єпископам королівською короною в 1559 роки права і свободи. Ще у Лондонському Сіті в XVII столітті були засновані системи торговельних гільдій, віддалено схожих на сучасні системи франчайзингу. А на початку XIX століття була введена система так званих "зв'язаних будинків", суть якої полягала в наданні владою права на торгівлю спиртними напоями лише власникам заїжджих дворів за спеціальною ліцензією.

Подальша еволюція франчайзингу, а саме розвиток комерційних систем, відбулася у США в кінці XIX ст.

У 1851 році компанія з виробництва швейних машин "Зінгер" вперше використала комерційний франчайзинг. Створення власної збутової мережі на величезній території США вимагало значних витрат. Тому менеджмент компанії прийняв рішення продавати ексклюзивне право на продаж і обслуговування швейних машин "Зінгер" на певній території незалежним продавцям. Продавці платили франчайзеру за машину $60, а продавали її за $125. Аналогічну схему збуту з 1898 р. використовує компанія General Motors. Ця система збуту автомобілів збереглася і до сьогодні. Зараз система комерційного франчайзингу General Motors об'єднує 10900 франчайзі, та є основним каналом збуту компанії. Власне виникнення комерційного франчайзингу і є другим етапом його еволюції.

Початок третього етапу розвитку франчайзингу можна віднести на початок XX століття. Він характеризується подальшим бурхливим розвитком комерційного франчайзингу та виникненням виробничого франчайзингу. Свою діяльність розпочинають такі відомі у всьому світі франчайзингові мережі компаній-виробників безалкогольних напоїв, як "Coca-Cola", "Pepsi" і "Seven Up", які продовжують функціонувати і сьогодні. Суть роботи таких систем виробничого франчайзингу полягає в передачі незалежній фірмі частини прав щодо патенту на концентрат або сироп разом з правом на виробництво напою і його збут в певному регіоні під товарним знаком франчайзера.

Розвиток франчайзингу в Європі, на відміну від США, відбувався не так стрімко. Зокрема, у Франції перші зародки виробничого і комерційного франчайзингу з'явились у 1930–тих роках. Першими франчайзерами тут стали такі великі трикотажні компанії, як Phildar і Pingouin, які існують і сьогодні після численних перетворень. У Великобританії першими освоїли франчайзинг такі фірми, як Wimpy, ServiseMaster, Dyno–Rod і Kentucky Fried Chicken.

У Європі найбільшого системою комерційного франчайзингу стала "Мережа вільних бакалійників" DE SPAR, заснована в Голландії в 1932 році і відома сьогодні як просто SPAR. Мета цього франчайзера - допомогти незалежному торговцеві конкурувати з роздрібними мережами, зберігаючи автономію малого бізнесу. В першу чергу – за допомогою закупівель за тими ж цінами, що і мережеві компанії.

На зміну третьому етапу прийшов наступний, основною ознакою якого стала не дистрибуція, а продаж бізнес-системи, що встановлює правила ведення діяльності. Цей етап власне і поклав початок розвитку франчайзингу у сучасному форматі. Сьогодні цей вид франчайзингу прийнято називати діловим франчайзингом або франчайзингом бізнес-формату. Він передбачає передачу не лише товарного знаку але й всієї технології ведення бізнесу, зовнішні параметри і стиль оформлення, стандарти обслуговування тощо.

Класичним прикладом є - «McDonald's». Рэй Крок, відвідавши ресторан братів Макдональдів , був вражений новою оперативною системою в організації обслуговування та у 1955 році викупив права на франчайзинговий розвиток їхнього бізнесу. Компанія «McDonald's» - це перша компанія, яка добилася стрімкого захоплення ринків з використанням франчайзингу бізнес-формату. Проте вона була не першою, яка його застосувала.

В період відбудови економіки після другої світової війни в Америці зросла потреба в товарах і послугах. Франчайзинг виявився досконалою моделлю бізнесу для швидкого розвитку готельно-туристичного сектору та індустрії громадського харчування. Компанія "Баскін Роббінс" вперше застосувала франчайзинг бізнес-формату.

У 1945 році Ірвін Роббінс вирішив відкрити своє власне кафе, що відрізняється від інших тим, що в ньому були значно більше сортів морозива (як мінімум - 31), і відвідувачам пропонувалися спеціальні незвичайні ложечки. Підприємство мало успішний старт, і до 1948 року у братів в управлінні знаходилося вже 6 кафе. Окрім того, бізнес ідея мала такий успіх, що до Баскіна і Роббінса почали звертатись з проханням відкрити такі кафе в інших містах. Проте, оцінивши свої фінансові та організаційні можливості, брати зрозуміли, що не в стані повністю задовольнити все зростаючий попит. І вони почали продавати право відкрити кафе «Баскін Робінс» за певну плату з обов'язковим дотриманням всіх правил і стандартів компанії. Подальша практика довела перспективність такого підходу. До 1949 року в США було відкрито більше 40 кафе під цією маркою, а сьогодні мережа торговельної марки "Баскин Роббінс" працюють майже 4500 кафе в 54 країнах світу. Брати Робінс таким чином значно збільшили ціну власного бренду, та отримали значні суми коштів від продажу права на відкриття своїх кафе.

В 60-70 роках XX ст. в США розпочався справжній бум франчайзингу у розвитку малого і середнього бізнесу (прикладами компаній, що використовували таку форму розширення діяльності, є Coca-cola, Pepsi, McDonald's, Kentucky Fried Chicken). У країні відкривалася велика кількість туристичних агентств, готелів, хімчисток, СТО, салонів краси, ресторанів, кафе, розважальних клубів тощо [3, с.18].

У 70–х рр. починають формуватися не тільки фірми, що використовують франчайзингові схеми, а й цілі інституції, завданням яких стає дослідження і регулювання франчайзингу. Так були створені Міжнародна Асоціація Франчайзингу (1960 рік) і Європейська Асоціація Франчайзингу (1972 рік).

П'ятий етап це період найбільшого розвитку франчайзингу. Він припадає на 1980 р., коли у США кожні 6,5 хв відкривалося нове франчайзингове підприємство [2, с.97].

Компанія «McDonald's» довгий час, до 2011 року, була найбільшою франчайзинговою мережею закладів громадського харчування. На сьогоднішній день найбільшою мережею вважається американська компанія "Subway", яка обійшла «McDonald's» за розміром мережі завдяки захопленню азійських ринків збуту. "Subway" погодились відкривати ресторани меншого розміру та, відповідно, з меншими початковими інвестиціями, що було важливим для зростаючих ринків Азії.

Франчайзинг - це ефективний метод розширення та започаткування діяльності. Актуальність франчайзингу сьогодні обумовлена економічними умовами, а особливо загостренням конкурентної боротьби. За останні 50 років франчайзинг здобув таку популярність, що в США в обсязі роздрібного товарообігу він складає більше 40%, а в країнах Європи – від 5 до 30%. Це свідчить про те, що в нашій країні франчайзинг має великий потенціал.

Еволюція франчайзингу пояснює формування та розвиток цього механізму. Поступове розширення популярності франчайзингу свідчить про його ефективність та цінність в сучасних економічних відносинах.

Примітки:

1.Асоціація франчайзингу в Україні. http://www.franchising.org.ua/
2. Бедринець М. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. – 2001. – №2. – С.96-103
3. Кабакова Е. Особенности финансирования франчайзинга // Финансовая консультация. – 2004. – №23. – С.4-24.
4. Основні поняття та зміст формування франчайзингової системи. /Вісник Національного університету "Львівська політехніка" Вип. 606, 2007р. – С.97-102
5. Шинкаренко В. О. Поняття "франчайзингу", його еволюція та правова характеристика / Гілея. Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки . наук. вісник : зб. наук. праць. Вип. 37 - К. : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2010. - С .477-483

Boris Shevelov
Ivan Franko National University of L'viv

HISTORY OF ORIGIN AND DEVELOPMENT OF FRANCHISE RELATIONS

Annotation. The origin and spread of different types of franchising are described. Distinguished the basic stages in the evolution of franchise relations.

Мар'яна Шевчук
Національний університет харчових технологій

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах формування повної інформації про стан активів і пасивів підприємства практично неможливе без інформації про нематеріальні активи. Необхідною умовою функціонування підприємства в умовах сучасної економіки є ефективне використання його нематеріальних ресурсів. Нематеріальні ресурси здатні відігравати суттєву роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємств.

В обліковій практиці нематеріальні активи вважаються однією з найскладніших галузей бухгалтерського обліку. Це пов'язано насамперед з їх нематеріальністю: визначити вартість, строк служби і можливість отримання економічних вигод від використання того, що не має речової форми, дуже складно.

Незважаючи на те, що за роки незалежності в Україні проведено колосальну роботу з реформування системи бухгалтерського обліку, досі ще не створено чіткої системи організації обліку нематеріальних активів.

Тому розширення сфери використання нематеріальних активів, відсутність достатньо обгрунтованої з економічної точки зору їх класифікації, недостатня розробка методики оцінки, відсутність єдинопогодженої позиції спеціалістів про їх звітно-облікове відображення, зумовлює потребу в удосконаленні їх обліку.

Шляхом критичного аналізу існуючих класифікацій щодо нематеріальних активів, враховуючи всю їхню суть, а також те, що вони не є однорідними а ні за станом, ні за роллю в діяльності підприємства, бачимо, що великого значення в організації обліку нематеріальних активів заслуговує їх науково обґрунтована класифікація.

Виходячи з цього у пропонуємо класифікаційні ознаки нематеріальних активів відповідно до потреб бухгалтерського обліку з врахуванням вимог забезпечення аналітичних розрізів інформації:

1. За обліковими групами в залежності від їх призначення
2. За джерелами надходження
3. За видами та можливістю ідентифікації
4. За ступенем правового захисту

В умовах формування ринкової економіки зростає потреба реєстрації і формування конкретної інформації, необхідної для контролю за діяльністю підприємств як зовні, так і всередині. Для підвищення рівня інформаційного забезпечення потребують подальшого вдосконалення первинна облікова документація та регістри аналітичного обліку нематеріальних активів.

Тому нами запропоновано ввести додаткові показники до окремих первинних документів та регістрів аналітичного обліку нематеріальних активів, а саме: строк корисного використання нематеріальних активів, дата та сума дооцінки та уцінки, метод нарахування амортизації, ліквідаційна вартість.

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством самостійно при зарахуванні об'єкта на баланс. Нами обгрунтовано, що для нематеріальних активів доцільно застосовувати три методи для розрахунку амортизації, які поділяють залежно від методу нарахування амортизації, а не від виду підприємств. Розподіл форм розрахунків амортизації за видами підприємств не має сенсу, оскільки дія П(С)БО 8 [2] поширюється на всі підприємства та організації. Тому потрібно запропонувати три методи розрахунку амортизації нематеріальних активів, а саме: прямолінійний метод; виробничий метод та групи методів прискореної амортизації (зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного). Запропоновані методи, завдяки розподілу за принципово різними методами амортизації, дають змогу згрупувати в кожній з них тільки ті показники, які необхідні для нарахування амортизації за тим чи іншим методом.

Здійснений нами аналіз визначення нематеріальних активів дозволяє зробити висновок про те, що у визначення нематеріальних активів, яке наведене в П(С)БО 8 „Нематеріальні активи”[2], необхідно внести доповнення такого змісту: „нематеріальні активи - це введені в експлуатацію немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше ніж один рік (або один операційний цикл, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи для надання в оренду іншим особам”.

Аналіз змісту Інструкції по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій № 291 [1] щодо обліку нематеріальних активів виявив, що його доцільно розширити й більше конкретизувати, а саме виділити більше субрахунків другого і наступних порядків для обліку різних груп та окремих об’єктів нематеріальних активів.

Усі зазначені пропозиції допоможуть вирішити на практиці нагромаджені проблеми щодо обліку нематеріальних активів на підприємствах.

Примітки:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99р. №291.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 „Нематеріальні активи", затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99р. №242.

Maryana Shevchuk
National University of Food Technologies of L’viv

PROPOSALS TO IMPROVE THE ACCOUNTING FOR INTANGIBLE ASSETS OF THE COMPANY

The article contains suggestions for improvements to accounting for intangible assets, which will help solve accumulated problems in practice on accounting for intangible assets, such as: classification, definition, methods of depreciation, information in documents, additional accounts.

Олена Шелудько
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СКЛАДОВОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

З огляду на стрімкий розвиток «інформаційного» суспільства діяльність підприємств здійснюється в умовах невизначеності зовнішніх умов. Перед ними стоїть складне завдання адаптації свого внутрішнього потенціалу з метою створення умов безпечного розвитку. Саме це зумовлює актуальність для підприємств поняття економічної безпеки та заходів щодо забезпечення її необхідного рівня.

Категорія «економічна безпека підприємства» та її складові в межах України почали вивчатися досить недавно, а саме на початку 90-х років. Це пов’язано з отриманням країною незалежності, становленням ринкової економіки та розвитком приватного сектора. Немає чіткого однозначного визначення поняття «економічна безпека», оскільки воно пройшло тривалий шлях розвитку. В сучасні теорії можна виділити декілька підходів до трактування економічної безпеки підприємства, а саме: силовий, стратегічний, ресурсно-функціональний, гармонізаційний, ринковий, кримінальний. Але жоден з них повністю не висвітлює дане поняття. Найсучаснішим є гармонізацій ний підхід, згідно якого економічна безпека підприємства полягає у балансі інтересів суб’єкта та його зовнішнього середовища. Прибуток, отриманий в результаті взаємодії підприємства та його оточення, є основним критерієм його економічної безпеки. Але більшість вчених притримується саме ринкового підходу. В межах цього підходу конкурентоспроможність розглядається як головний інтегральний показник економічної безпеки підприємства. А основним механізмом її забезпечення є активізація зростання та підвищення конкурентоспроможності суб’єкта.

Запропонуємо наступне визначення поняття «економічна безпека підприємства», сформульоване Дубецькою С.П.:

Економічна безпека підприємства - стан об’єкта в системі його зв’язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, непередбачуваних дій та складно прогнозованих чинників.

Якщо розглядати складові економічної безпеки підприємства, то тут так само немає однозначного підходу. Найчастіше розглядають такі складові: фінансова, кадрова, правова, інформаційна, екологічна, силова, техніко-технологічна. Але більшість вчених погоджуються в тому, що формування системи економічної безпеки суб’єктів господарювання має базуватися на виділенні провідної ролі фінансової складової, оскільки саме фінансові ресурси визначають можливі обсяги виробничо-господарської діяльності, конкурентоспроможність та незалежність підприємства і, безперечно, є обмежуючими щодо функціонування інших складових.

Існує безліч підходів до оцінки та моделювання ступеню фінансової безпеки підприємства, всі вони базуються на прогнозуванні банкрутства як кризового стану фінансової складової економічної безпеки. Досить широким є клас методів

дискримінантного аналізу(Multiple-discriminant analysis, MDA), згідно якого за допомогою статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник ймовірності банкрутства суб'єкту господарювання.

Таблиця 1. Моделі прогнозування ймовірності банкрутства в межах дискримінантного аналізу

Назва моделі	Модель	Умовні позначення моделі
П'ятифакторна модель Е. Альтмана	$Z = 0{,}717K_1 + 0{,}847K_2 + 3{,}107K_3 + 0{,}42K_4 + 0{,}995K_5$ (1)	К1=Власний оборотний капітал/Загальна вартість активів; К2=Нерозподілений прибуток/Загальна вартість активів; К3=Прибуток до виплати відсотків/Загальна вартість активів; К4=Балансова вартість власного капіталу/Позиковий капітал; К5=Виторг від продажу/Загальна вартість активів
Модель Дж. Таффлера та Г. Тішоу	$Z = 0{,}53A + 0{,}13B + 0{,}18C + 0{,}16D$ (2)	A=Операційний прибуток/Короткострокові зобов'язання; B=Оборотні активи/загальна сума зобов'язань; C=Короткострокові зобов'язання/Загальна вартість активів; D=Виручка від реалізації/Загальна вартість активів
Модель Г. Спрінгейта	$Z = 1{,}03A + 3{,}07B + 0{,}66C + 0{,}4D$ (3)	A=Робочий капітал/Загальна вартість активів; B=Прибуток до сплати податків та процентів/Загальна вартість активів; C= Прибуток до сплати податків / Короткострокові зобов'язання; D=Обсяг продажу/Загальна вартість активів
Модель Р. Ліса	$Z = 0{,}53A + 0{,}13B + 0{,}18C + 0{,}16D$ (4)	A=Оборотні активи/ Загальна вартість активів; B=Оборотні активи/ Загальна вартість активів; C=Нерозподілений прибуток/ Загальна вартість активів; D=Власний капітал/Позиковий капітал

Наведені методики прогнозування мають низку недоліків, основним з яких є не адаптованість вагових коефіцієнтів до вітчизняної економіки. Врахувавши це була розроблені моделі, яка відповідає реаліям української економіки. Найвідомішою є модель Сайфулліна – Кадикова:

$$R = 2Кз + 0{,}1Кпл + 0{,}08Коа + 0{,}45Рп + Рвк \quad (5)$$

де Кз – коефіцієнт забезпеченості власними коштами, Кпл – коефіцієнт поточної ліквідності; Коа – коефіцієнт оборотності активів, Рп – рентабельність продажів (комерційна маржа); Рвк – рентабельність власного капіталу.

Крім моделей оцінки ймовірності банкрутства існують синергетичні методи, які розглядають банкрутство як катастрофу. Застосування теорії катастроф є раціональним у випадку, коли протягом одного періоду відбулася скачко подібна зміна значень показників. В таких випадках економіко-математичні методи можуть дати занадто велику помилку та неадекватно оцінити ситуацію. Для дослідження вибирається та будується найбільш підходящий вид елементарної катастрофи з описаних потенційно можливих, здійснюється прогноз факторних показників та біфуркацій ний аналіз стану суб'єкта.

Одним з поширених напрямків є застосування нечітко-множинних моделей до дослідження фінансової безпеки підприємства. Застосування цієї методики здійснюється в декілька етапів: вибір множини показників, оцінка їх значущості, введення лінгвістичних змінних, побудова функції приналежності, оцінювання значень кінцевої лінгвістичної змінної.

Адекватні математичні моделі для управління фінансовою безпекою вимагають всебічного врахування факторів невизначеності, пов'язаних з особливостями функціонування підприємств у сучасних ринкових умовах. Згідно цієї вимоги та після проведеного аналізу існуючих методик оцінки можна зробити висновок про відсутність єдиного алгоритму управління фінансовою складовою. Отже даний напрям досліджень є одним з перспективних для економіко-математичного моделювання.

Примітки:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування / О.І.Барановський. - К.: Фенікс, 1999.
2. Портер М.Е. «Конкуренція» – Москва: Видавничий дім «Вільямс», 2005. – 608 с.
3. Кім Ю. Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб`єктів господарської діяльності» / Ю. Г. Кім. – К., 2009. – 23 с.
4. Ковальов Д. І. Плєтникова. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства // Економіка України. — 2001. — № 4. — С. 35—39.
5. Быстрай Г. П. «Аналитическая макроэкономика. Динамика неравновесных макроэкономических процессов»:. Свердловск, 2000.

Olena Sheludko
Ivan Franko National University of L'viv

MODELING OF THE FINANCIAL COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY

Given the rapid development of "information" society business activities carried outunder uncertainty environment. Before them is a challenge adapting its internal capacityto create safe conditions for development. That is what makes the urgency for companies notion of economic security and measures to ensure its required level.

Adequate mathematical models to manage financial security requires a comprehensiveconsideration of uncertainty associated with the peculiarities of functioning of enterprisesin today's market conditions. Under this requirement, and after analysis of existingmethods of evaluation can be concluded that there is no single algorithm of the financialcomponent. So this line of research is a promising economic-mathematical modeling.

Віра Шітик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах ринкових відносин головною умовою розвитку кожного підприємства є його здатність ефективно вести виробництво, що врешті-решт зводиться до вміння отримувати необхідний прибуток. В економічній теорії в різні періоди розвитку країни категорія фінансових результатів була об'єктом глибокого вивчення економічної науки.

Господарська діяльність будь-якого підприємства характеризується її фінансовим результатом – прибутком. Можливий і негативний результат – збиток, коли засоби підприємства не тільки не збільшуються на величину прибутку, а зменшуються на суму збитку. Це означає, що підприємство не компенсує засоби, затрачені на господарську діяльність, а поступово витрачає ті, що вкладені в нього. Така тенденція веде до його економічного самознищення [1, 29], тому вкрай важливим для підприємства є досягнення позитивного фінансового результату – прибутку.

В умовах командно-адміністративної економіки прибуток був одним із директивно-планових показників для оцінки ефективності роботи підприємства. В ринкових умовах господарювання його розмір планується кожним підприємством самостійно. Таким чином, прибуток – це показник, який був і залишається об'єктом планування, проте змінилась його роль: за ринкових відносин прибуток – це матеріальна основа руху економічних інтересів підприємства та держави [5].

Дослідженням питань з теорії та методології обліку фінансових результатів операційної діяльності займалися вітчизняні вчені Ф. Бутинець, С. Голов,О.В. Гаращенко, Я.В. Лебедзевич, Г.В. Нашкерська , Л.М. Янчева, І.Б. Чернікова, І.О. Гладій та ін. Зокрема предметом вивчення О.В. Гаращенко, С.Л. Червінської, Є.Ю. Шари є облік і аналіз формування результатів діяльності підприємств, Я.В. Лебедзевич – їх контроль в системі обліку.

Відчинянні вчені зробили багато при дослідженні даного питання, проте низка проблем залишається не вирішеною, оскільки становлення нормативної та теоретичної бази обліку і звітності перебуває на стадії формування й розвитку.

Сучасний етап реформування системи бухгалтерського обліку в Україні характеризується рядом проблем фінансового результату від операційної діяльності:

1)Неузгодженість синтетичного, аналітичного і податкового обліку фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Існуючі недоліки методології бухгалтерського обліку доходів і витрат зумовлюють те, що фактично ні в фінансовій, ні в податковій звітності не відображається реальна сума прибутку чи збитку. Адже нормативні документи щодо їх визначення розробляються різними державними структурами: нормативні документи, що регулюють фінансовий облік розробляє Міністерство фінансів України, а рекомендації та інструкції з організації податкового обліку – державна податкова адміністрація. У зв'язку з неузгодженістю їх методичних підходів до організації обліку існують методичні розбіжності щодо відображення операцій з формування фінансових результатів, які зумовлюють різні значення цих показників на одному і тому ж підприємстві для різних користувачів фінансової звітності [2, 107].

2) Немає чіткого розмежування результатів за видами діяльності.

Основним джерелом отримання прибутку більшості вітчизняних підприємств є їхня операційна діяльність, в тому числі реалізація товарної продукції, що окреслює основні завдання організації обліку фінансових результатів, а саме:

- визначення фінансових результатів кожного структурного підрозділу;
- правильне визначення фінансових результатів загалом по підприємству, ґрунтуючись на достовірній оцінці витрат і доходів;
- надання повної та достовірної інформації про отримані фінансові результати кожного структурного підрозділу та підприємства в цілому для потреб управління [5].

Для виконання поставлених завдань важливим є розмежування фінансових результатів для різних цілей. Так, Я.В. Лебедзевич доводить, що фінансові результати діяльності підприємств слід визначати в такому розрізі:

- фінансовий результат для загального кола зовнішніх користувачів інформації, що знаходить своє відображення у відкритій звітності;
- фінансовий результат з виведенням його в розрізі виробничих підрозділів, видів продукції і призначений для цілей управління підприємством;
- фінансовий результат, визначений для цілей оподаткування [4].

Чітке розмежування результатів за видами діяльності, як зазначає О.В. Гаращенко, має принципове значення для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства. Використання методики розподілу фінансових результатів за видами діяльності є перспективним напрямом розвитку системи обліку, оскільки дасть змогу отримувати оперативну інформацію про результативність діяльності підприємства в розрізі її окремих видів [3, 10].

3) Проблема формування, обліку та відображення у звітності фінансових результатів господарюючих суб'єктів з урахуванням інтересів різних категорій споживачів інформації.

З вище розглянутих проблем можна виділити мету написання даної роботи, яка полягає в дослідження ключових проблем фінансових результатів від операційної діяльності та розроблення практичних рекомендацій щодо вирішення даних проблем.

Вирішення наведених проблем, є досить актуальним в наш час. Тому й ми запропонуємо певні шляхи вирішення цих проблем.

Для того щоб розв'язати поставлену проблему неузгодженості обліку потрібно, насамперед, належним чином розробити методику обліку доходів та витрат, за якою буде відображена в звітності реальна сума фінансових результатів підприємства.

Узгодити методику організації податкового, аналітичного та синтетичного обліку, для уникнення розбіжностей при визначенні фінансового результату.

Щодо розмежування фінансових результатів то для вітчизняних підприємств було б важливим розмежування результатів їхньої операційної діяльності з виділенням результатів основної (виробничо-збутової) діяльності та результатів іншої операційної діяльності. Обґрунтуванням такого твердження є той факт, що основним джерелом отримання прибутку підприємств є реалізація продукції(товарів, робіт, послуг).

Проблема пов'язана з задоволенням інформаційних потреб різних категорій споживачів знайде свій розв'язок з розробленням спеціальних форм звітів, одні з яких будуть містити загальну інформацію та можуть бути представлені зовнішнім користувачам, аналогом є фінансова звітність, а інші тільки акціонерам та власникам підприємства.

Отже, розглянувши та запропонувавши шляхи вирішення проблем обліку фінансового результату операційної діяльності можна зробити висновки про те, що з метою отримання оперативної та точної інформації про фінансові результати підприємств потрібно чітко розмежовувати їх за видами діяльності. Це зумовлює необхідність змін в організації та методиці їх обліку, а також змісту діючої форми Звіту про фінансові результати. Також потрібно покращити методологію обліку доходів і витрат, яка дасть змогу відображати реальні показники прибутку чи збитку підприємства.

Примітки:

1. Палий В.Ф. Бухгалтерский учет для менеджеров / В.Ф. Палий. Выпуск 2. М.: " Тарвер ", 1991. – 80 с.
2. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств / С.Л.Червінська // Облік і фінанси АПК. – 2006. - № 6, с. 107 – 110.
3. Гаращенко О.В. Облік і аналіз формування фінансових результатів та розподілу прибутку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 " Бухгалтерський облік, аналіз та аудит " / О.В. Гаращенко. – К., 2004. – 19с.
4. Лебедзевич Я.В. Фінансові результати та їх контроль в системі бухгалтерського обліку: методологія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 " Бухгалтерський облік, аналіз та аудит " / Я.В. Лебедзевич. - К., 2002. – 20.
5. Олійничук О.І. Організаційно-методичні аспекти обліку фінансового результату операційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_2/114.pdf

Vira Shityk
Ivan Franko National University of L'viv

ISSUES RELATED FINANCIAL RESULTS OPERATING ACTIVITIES

In a market economy the main condition of each company is its ability to effectively leadthe production, which ultimately reduces the ability to receive needed income. In economic theory in different periods of development category of financial results has been the subject of deep study of economics.

The current stage of reform of the accounting system in Ukraine is characterized by a number of issues of financial results by operating activities:

1) Inconsistency synthetic, analytical and taxation of financial results of operations of the enterprise.

2)There is no clear distinction results by activity.

3)The problem of the formation, registration and in the reporting of financial results of business entities, taking into account the interests of various categories of consumerinformation.

Андріяна Шкрамко
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ : ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗМІН

Серед усіх реформ держави податкова є чи не найважливіша, оскільки стосується як держави загалом, так і кожного громадянина зокрема. Саме тому прийняття Податкового кодексу (далі – ПКУ), внесення змін до нього та адаптація нових норм тривалий час залишаються в центрі уваги всього суспільства. Разом із реформуванням податкової системи України відбулися зміни і в порядку справляння податку на прибуток підприємств.

Податок на прибуток підприємств – прямий податок, який сплачують підприємства з прибутку, що, згідно з ПКУ, визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, тобто, обчислений шляхом вилучення із суми доходу, що враховується для визначення об'єкта оподаткування суми витрат підприємства, що враховуються у визначенні суми об'єкта оподаткування.

З прийняттям ПКУ набули чинності нові правила оподаткування податком на прибуток.

Найяскравішим гаслом на захист нового Податкового кодексу стало зменшення ставки податку і у фінальному варіанті вони є на такому рівні: 25% були до 1 квітня 2011; 23% – до 31 грудня 2011; 21% – до 31 грудня 2012; 19% – до 31 грудня 2012; 16% – з 1 січня 2014 [5].

Сумарне зменшення податку на 9% виглядає досить переконливим проте, варто пам'ятати про декілька положень Кодексу, згідно з якими оподатковуваний прибуток може відчутно зрости.

У першому випадку, через заборону відносити до витрат будь-які товари і послуги, придбані у платників єдиного податку (крім придбання робіт і послуг у фізичної особи-підприємця, який здійснює діяльність у галузі інформатизації). А також через заборону включення до витрат послуг у сфері консалтингу, реклами, маркетингу та інжинірингу, що були надані нерезидентами, які мають офшорний статус. Не включатимуть до витрат і роялті: на користь нерезидента (в обсязі, що перевищує 4% від виручки за рік, що передує звітному); на користь офшорних компаній; на користь особи, яка не є фактичним власником такої оплати за винятком випадків, коли фактичний власник надав право отримувати таку оплату іншим особам; якщо роялті виплачується щодо об'єктів, права інтелектуальної власності на які вперше виникли у резидента України.

Також відбулися зміни і у веденні малого бізнесу за спрощеною системою[4]:

1. Насамперед платники єдиного податку поділені на категорії. Зокрема, до першої категорії увійшли підприємці-спрощенці, у яких сума доходу не перевищуватиме 150 тис. грн.(для них ставка єдиного податку становить від 1% до 10% мінімальної заробітної плати). Ці "спрощенці" не повинні мати найманих працівників.

2. До другої категорії входять підприємці, дохід яких не перевищуватиме 1 млн. грн., а кількість найманих працівників – 10 осіб (ставка єдиного податку для них становить від 2% до 20% мінімальної заробітної плати).

3. До третьої категорії належать підприємці, у яких сума виручки не перевищуватиме 3 млн. грн., а кількість працюючих – 20 осіб. Ставки оподаткування цієї категорії встановлюються на рівні 5% без сплати податку на додану вартість (ПДВ) та на рівні 3% у випадку паралельної реєстрації платником ПДВ.

4. Четверту групу складають підприємці чи юридичні особи, обсяг доходів яких не перевищує 5 млн. грн. Вони зможуть наймати до 50 працівників і ставка податку для них встановлена на рівні 3% чи 5%.

Суб`єкти господарювання, які були платниками єдиного податку, а також юридичні і фізичні особи-підприємці, які були платниками інших податків і зборів, встановлених ПКУ, та вирішили з 1 січня перейти на спрощену систему оподаткування, повинні подати відповідну заяву не пізніше 25 січня 2012 року. Також не пізніше 25 січня 2012 року подається заява щодо вибору спрощеної системи оподаткування[4].

Крім того, вирішено тимчасово звільнити від оподаткування деякі види економічної діяльності. Зокрема це стосується виробників біопалива на період до 1 січня 2015 р., газовидобувних підприємств – до 1 січня 2020 р., готельного бізнесу (для готелів, введених в експлуатацію до 1 вересня 2012 р.), підприємств легкої промисловості, електроенергетики, суднобудування, літакобудування, машинобудування для агропромислового комплексу – з 1 січня 2011 р. до 2020 р., видавничої діяльності – до 1 січня 2015 р[2].

Такі підприємства повинні дотримуватися таких умов встановлених ПКУ: кошти, вивільнені від оподаткування, потрібно спрямовувати на збільшення обсягів виробництва (надання послуг), переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій.

Отож, можемо відзначити, що зміни у прибутковому оподаткуванні мають як переваги, так і недоліки.

До позитивних рис можна віднести невисоку, порівняно з іншими країнами світу, ставку податку та тенденцію до поступового зниження її в Україні. Також по цьому податку існують пільги, які можуть стимулювати розвиток окремих видів діяльності або збільшення обсягів діяльності підприємств і його важко, а в деяких випадках – неможливо, перекласти на споживача, тому що в цьому випадку зменшується конкурентоспроможність продукції за рахунок збільшення ціни виробу. Підприємства можуть розраховувати по цьому податку на отримання податкового кредиту.

За оптимальних умов господарювання та наявності чітких правил гри, необтяжених корупційною складовою, такі заходи могли б принести вагомий ефект. Податкові ставки зовні ніби виглядають привабливо. А з 2014 року в Україні податкове навантаження на підприємства буде взагалі на 1% меншим, ніж в Сінгапурі – одному з епіцентрів економічного розвитку сучасності[3].

Важливою ознакою недосконалого оподаткування є надто велика частка податку на прибуток підприємств у структурі ВВП та Зведеного бюджету країни. Його загальні обсяги, акумульовані в бюджет України, фактично дорівнюють податку з доходів фізичних осіб. А після введення пропорційного оподаткування доходів з 2004 р. податок на прибуток юридичних осіб навіть кілька років перевищував подохідний[2].

Також негативний вплив на розвиток економіки справляє незрозуміла і закулісна практика з надання податкових пільг окремим підприємствам. Політика влади мало пов'язана зі стимулюванням інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. Лідером в отриманні пільг при сплаті податку на прибуток упродовж останніх років стала сфера фінансової діяльності. У ній питома вага пільг взагалі перевищувала загальну суму сплаченого податку (у 2008 р. було сплачено 4846,5 млн грн, а пільг нараховано на суму 8244,6 млн грн). Готелі і ресторани також отримували серйозні пільгові преференції, а виробництво машин і устаткування разом з транспортом і зв'язком опинились в категорії аутсайдерів. Тобто основний акцент при наданні пільг було зроблено на сферу споживання. При чому, велику частку з них (67%) становили пільги неприбутковим підприємствам та банківським установам[1].

Ще однією проблемою податку є те, що ефективна ставка оподаткування нерідко суттєво перевищує базову номінальну ставку. В підсумку ми маємо факти, коли чимало видів економічної діяльності несуть більше податкове навантаження, ніж закріплено законодавством. Ефективна ставка залежить від визначення обсягу витрат бізнесу. Що більші витрати, то менший податок сплачують підприємства. Проблема у тому, що не встановлено чіткий перелік витрат. Це створює простір для маневру між податківцями та бізнесом. У результаті ефективна ставка податку на прибуток підприємств дуже часто перевищує номінальну, оскільки останнє слово залишається за податківцями.

Світовий досвід свідчить, що податок на прибуток можна використати як потужний механізм для інвестиційної діяльності та прискорення економічного розвитку. Однак, слід пам'ятати що саме по собі зменшення ставки оподаткування ще не означає гарантії пожвавлення у бізнес-середовищі. Тому основний акцент в Україні варто було б зробити не лише на номінальне зменшення податкового навантаження, а й на інші моменти.

На нашу думку, доцільніше було б використати для економічного зростання політику цільового стимулювання економіки з допомогою податків. До них належать: прискорена амортизація; відрахування з прибутку, що оподатковується; витрати на інвестиції (що пріоритетніші проекти для розвитку економіки, то вищий відсоток відрахувань); надання податкового інвестиційного кредиту; відрахування з оподатковуваного прибутку всіх витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність; цільові податкові пільги для підприємств, які здійснюють діяльність у депресивних районах та інші. Унікальність цих методів полягає у тому, що держава свідомо надає підприємцю додаткові кошти з отриманого ним прибутку, якщо зекономлені на оподаткуванні ресурси підуть у сферу інвестиційної діяльності.

На основі цього можна стверджувати, що саме по собі зменшення ставки податку на прибуток та сумнівна практика пільг, які мають місце в Україні, не є гарантіями економічного зростання. Для реального стимулювання інвестиційного клімату і відтак розвитку країни в цілому потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід.

Примітки:

1. Андрій Торкуляк // Про зміни у податку на прибуток підприємств // Газета про Сокаль і Сокальщину – Голос з-над Бугу. – №14 від 2012-04-05. / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://golossokal.com.ua/pro-podatky/ob-izmeneniyax-naloge-pribyl-predpriyatij.html
2. Гронська Н. Функціонування податку на прибуток підприємств в Україні / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://udau.edu.ua/library.php?pid=872
3. Клименко О. Платник податків є нашим клієнтом та роботодавцем // Урядовий Кур'єр / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/oleksandr-klimenko-platnik-podatkiv-ye-nashim-kliy/p/
4. Герасименко П. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки // Zaxid.net. – стаття від 19-04-11. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok_na_pributok_chinnik_stimulyuvannya_ekonomiki&objectId=1127412

5.Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Andrijana Shkramko
Ivan Franko National University of L'viv

CORPORATE INCOME TAX: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF CHANGE

Corporate income tax - a direct tax that is paid by companies with profits to be determined by reducing the amount of income of the reporting period, the cost of goods sold, work performed, services rendered and the amount of other expenses of the reporting tax time is calculated by removing from the amount of income counted to determine the object of taxation of the cost of enterprise taken into account in determining the object of taxation

Катерина Шмід
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА ДИНАМІКУ ВНУТРІШНІХ ЦІН В УКРАЇНІ

Забезпечення цінової стабільності всередині країни залишається актуальним питання для всіх країн, а особливо для країн з нерозвинутою ринковою економікою. Стримування інфляційних процесів слід розглядати через призму оцінки величини впливу зміни валютного курсу на рівень інфляції в країні. Актуальність такого підходу обумовлюється наявністю зв'язку між динамікою валютного курсу, величиною грошової маси та темпами інфляції.

Один із найважливіших напрямів дослідження в цій сфері пов'язаний з проблемою «ефекту переносу»: впливу зміни курсу національної валюти через різні механізми на рівень цін в країні. Динаміку індексу споживчих цін та індекс номінального курсу гривні за 2000-2011 рр. зображено на рис.1. Аналіз кривих показує, що з точки зору динаміки і характеру інфляційних процесів часовий інтервал, який розглядається, є неоднорідним. З 2000 р. до 2002 р. органам влади вдалося суттєво знизити зростання темпів інфляції, а у 2002 р. спостерігалась навіть дефляція. Проте з 2003 р. інфляція починає зростати, що зумовлено припливом іноземної валюти на внутрішній ринок. Протягом 1994-2001 рр. спостерігається високий ступінь кореляції (0,9363) між показниками інфляції та обмінного курсу, проте в різні періоди коефіцієнт кореляції був різним. Зокрема, в період 2000-2007 р. коефіцієнт кореляції був меншим і дорівнював 0,5097, а у 2008-2011 рр. спостерігається висока кореляція, яка становить 0,9284. Це можна пояснити тим, що ефект переносу курсових змін на споживчі ціни при девальвації та ревальвації має асиметричний характер. Так, зіставлення курсових змін при ревальвації курсу у 2005 р. та його девальвація у 2008-2009 рр. показує, що ціни в Україні суттєво реагували на знецінення гривні та практично зовсім не реагували на його зміцнення. Тому ревальвація не може бути ефективним методом боротьби з інфляцією, а різка девальвація може навіть призвести до негативних наслідків для цінової динаміки, і щодо припливу довгострокових інвестицій[2].

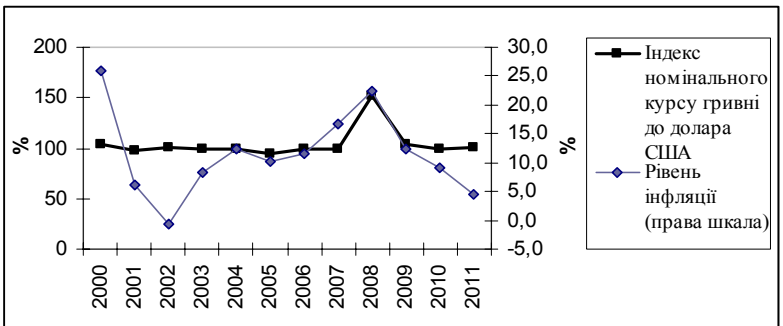


Рис. 1 Динаміка рівня інфляції та індексу номінального курсу грн./дол США

Оцінюючи вплив курсової політики на інфляцію, можна стверджувати, що вплив обмінного курсу на інфляційні процеси в Україні був незначним у 2007 – першій половині 2008 р. обмінний курс практично перестав стримувати динаміку споживчих цін. За 2007 р. порівняно з 2006 р. офіційний номінальний курс гривні був фіксованим, проте інфляція зросла до 16,6% з 11,6% за вказаний період. Таким чином, політика фіксованого курсу не призвела до уповільнення темпів зростання інфляції. При стабільній курсовій динаміці темпи інфляцій залишалися досить високими, але не набагато перевищували прогнозні показники. Це говорить про те, що монетарна складова в темпах інфляції у 2006 р. відігравала не провідну роль і поступалась бюджетним та немонетарним чинникам.

У 2007 р. ситуація дещо змінилася. Підтримка фіксованого курсу в умовах великого припливу капіталу збільшила присутність НБУ на валютному ринку і це позначилося на темпах інфляції. Аналогічна ситуація спостерігалася до середини 2008 р. Проте індекс інфляції різко знизився до 99,5% саме в липні 2008 р. коли простежувався найнижчий курс гривні відносно долара США.

Одним з визначальних факторів, що посилюють дію ефекту переносу в Україні, є інтервенційна політика НБУ, яку він здійснює на валютному ринку для підтримки стабільності курсу гривні. Через канал валютних інтервенцій, який донедавна залишався основним, регулюється кількість грошей в обігу, що прямо впливає на рівень інфляції в державі. За 1992-2005 рр. саме через канал валютного ринку в економічний оборот було спрямовано 60,6%. Починаючи з 2005 р. валютні інтервенції стали основним джерелом поповнення грошей в обігу, оскільки НБУ підтримував курс гривні від його різкого зміцнення. За 2005-2007 рр. в середньому 79,5% поповнення грошей в обігу відбувалося за рахунок купівлі валюти на внутрішньому ринку та випуску гривні в обіг. Лише у роки кризи ця частка значно зменшилась і поступилася частці операцій через кредитний канал, що було пов'язано з необхідністю підтримання ліквідності банків внаслідок відпливу коштів.

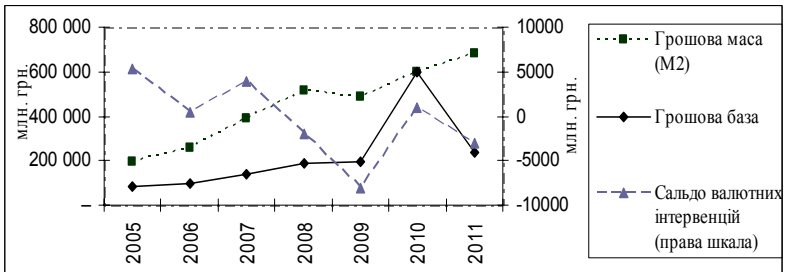


Рис.2 Динаміка грошових показників та сальдо валютних інтервенцій НБУ

Досить високі темпи зростання грошової пропозиції спостерігалися до кризи – в середньому 142,7% за рік, що в основному викликано збільшенням припливу іноземної валюти на внутрішній ринок[3]. На рисунку 2 видно, що динаміка руху

грошових показників відповідає динаміці руху валютних інтервенцій НБУ. Більш плавні лінії грошових агрегатів свідчать, що при проведенні інтервенцій НБУ здійснює також стерилізацію надлишкової маси грошей в обігу, і це зменшує монетарну складову у темпах зростання інфляції.

Користуючись розрахунками П. Бандури, можна оцінити ефект переносу в Україні. Неповний ефект переносу є меншим для споживчих цін (9,1%), ніж для промислових цін (14%). Для 22 категорій товарів, ціни яких враховують в обчисленні ІСЦ, ефект переносу є значнішим ніж для інших. Слід відразу взяти до уваги поштові послуги та природний газ, ефект переносу яких є найбільшим і складають 119% та 83% відповідно. Ціни на ці категорії встановлюються адміністративно, оскільки існує державна монополія у цих сферах. Підвищення цін на ці товари і послуги може співпадати з динамікою валютного курсу і таким чином посилювати ефект переносу[1].

Для фармацевтичної продукції, медичних товарів та охорони здоров'я загалом характерний високий процент ефекту переносу, що пояснюється значною частка імпортних продуктів, а також нееластичним попитом. Предмети домашнього вжитку, аудіотехніка, фотоапаратура, транспорт, домашній текстиль, для яких спостерігається значний ефект переносу, є продовольчими товарами і галузями з високою часткою імпортних продуктів. Незважаючи на те, що категорія одяг та взуття містить чимало імпортної продукції, ефект переносу є порівняно меншим (16%). Це може пояснюватися вищою еластичністю попиту та значною конкуренцією, тому виробники будуть неохоче змінювати ціни при зростанні іноземної валюти, щоб не втратити клієнтів. Таким чином коливання курсу будуть частково нейтралізовані змінами прибутку.

Аналізуючи вплив валютного курсу на індекс цін виробників промислової продукції, слід зазначити: значний ефект переносу виявили в текстильному виробництві, легкій промисловості, що пояснюється значною часткою імпортних сировинних матеріалів; найменшу перебудову цін спостерігали у будівництві та виробництві електричного та оптичного устаткування. Обернений зв'язок спостерігається у традиційно експортних галузях: добування паливно-енергетичних корисних копалин, добувна промисловість, хімічна промисловість, виробництво електроенергії[1]. Слід зазначити, що споживчі ціни реагують на зміни валютного курсу швидше, ніж ціни виробників промислової продукції.

Отже, поведінка валютних курсів суттєво обумовлює цінову динаміку на внутрішньому ринку, тому в Україні доцільно використовувати валютний курс як один із інструментів забезпечення цінової стабільності.

Примітки:

1. Bandura P. A study of exchange rate pass-through in Ukraine. – Kyiv School of economics. -2010.
2. Береславська О.І. Валютна політика України: теорія і практика. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 330 с.
3. Береславська О.І. Чинники курсової нестабільності в Україні// Вісник НБУ. - №2 – 2009.

Kateryna Shmid
Ivan Franko National University of L'viv

EFFECT OF EXCHANGE RATE ON THE DYNAMICS OF DOMESTIC PRICES IN UKRAINE

This thesis investigates the effect of exchange rate fluctuations on domestic prices. The effect of changes in the exchange rate of a domestic currency on the local prices is asymmetrical. Prices in Ukraine significantly reacted to devaluation of hryvnya and practically do not reacted to its strengthening. Different individual sectors of Ukrainian economy have different levels of exchange rate pass-through effect.

Марта Шпік
Національний університет харчових технологій

ОБЛІК АНАЛІЗ І АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

1. Відповідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата- винагорода,обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Закон України «Про оплату праці» визначає економічні та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах,на підставі трудового договору з підприємствами, установами,організаціями всіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірного регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної та стимулюючої функцій заробітної плати.

2.За видами заробітна плата у підприємствах ділиться на: Основна заробітна плата — це винагорода за виконану роботу згідно з встановленими нормами праці, тобто плата за фактично відпрацьований час, або вироблену продукцію, послуги, виконання посадових обов'язків. Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок. Додаткова заробітна плата — це винагорода за працю понад встановлені норми, за нові досягнення та винахідливість і особливі умови праці. Вона включає в себе доплати, надбавки, винагороди за безперервний стаж роботи, за фаховий рівень, гарантійні і компенсаційні надбавки, що передбачені чинним законодавством, а також виплати і премії за результатами колективної чи індивідуальної праці, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій. До інших заохочувальних та компенсаційних виплат належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсації та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

3. Держава здійснює регулювання оплати праці шляхом встановлення мінімального розміру заробітної плати і неоподаткованого податком мінімуму.Мінімальна заробітна плата - це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за календарний місяць за просту некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну норму праці (обсяг роботи).

До мінімальної заробітної плати не включаються доплати за роботу у надурочний час, у важких, шкідливих умовах праці на роботах з особливими природными географічними і геологічними умовами підвищеного ризику для здоров'я, з також премії до ювілейних дат, за винаходи та раціоналізаторські пропозиції, матеріальна допомога.

4.Розрахунки по оплаті праці ведуть на синтетичному рахунку 66 "Розрахунки за оплатами працівникам". На цьому рахунку ведеться облік та узагальнення інформації про розрахунки з персоналом з оплати праці за всіма її видами, а також розрахунки за одержану персоналом у встановлений термін суму оплати праці.

5.Аудит розрахунків з оплати праці відіграє важливу роль у системі як внутрішнього, так і зовнішнього аудиту. Це пов'язано з тим, що облік праці і заробітної плати є трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, оскільки пов'язаний з обробленням великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу.

Під час проведення аудиту розрахунків з оплати праці слід використовувати такі джерела інформації: трудове законодавство, Кодекс законів про працю, законодавчі акти про підприємство і підприємництво, розрахунково-платіжну відомість (форма № П-49, розрахункову відомість (форма № П-51), платіжну відомість (форма № П-53), особистий рахунок, нормативно-довідкову інформацію до обліку праці і заробітної плати, первинні документи, регістри бухгалтерського обліку, акти перевірок, накази, картки, особисті справи робітників, трудові договори і контракти, відомості обліку, нормативні документи для нарахування заробітної плати, відпускних та інші документи стосовно об'єкта дослідження, табелі, наряди, баланс. Головну книгу. Вивчаються всі документи, які додаються до журналу, відомості, на основі яких складається бухгалтерське проведення як за дебетом, так і за кредитом рахунку 66 "Розрахунки з оплати праці".

Основними завданнями аудиту розрахунків з оплати праці є:

-підтвердження достовірності нарахувань та виплат робітникам та службовцям, відображення даних процесів в обліку;

-з'ясування законності та повноти утримань із заробітної плати та інших виплат працівникам на користь підприємства, інших суб'єктів;\

-перевірка організації аналітичного обліку розрахунків з оплати праці та взаємозв'язку аналітичного та синтетичного обліку;

-оцінка заходів, яких вживає адміністрація з метою своєчасного стягнення заборгованості працівників, є важливими джерелами інформації для перевірки цих питань.

Martha Shpik
National University of Food Technologis

ACCOUNTING ANALYSIS AND AUDIT OF OPERATIONS OF THE PAYMENTS TO PAY

1. According to Article 1 of the Law of Ukraine "On labor" wages, remuneration, calculated usually in monetary terms, that under the labor contract owner or its authorized body shall pay the employee for the services it work. Law of Ukraine "On labor" determines economic and organizational principles of wage workers who are in labor relations on the basis of labor contract with the enterprises, institutions, organizations of all ownership and management, as well as individual citizens and public sector regulation and contract payment work and aims to provide reproductive and enabling functions wages.

2.Za kinds of wages in enterprises is divided into: Basic salary - a reward for their work in accordance with established norms of labor, that fees actually worked the time or their products, services, performance of official duties. It is set in the form of tariff rates (salaries) and travel costs. Additional wages - a compensation for work in excess of the norm for new achievements and ingenuity and special conditions. It includes bonuses, allowances, compensation for length of service, the professional level, guarantee and compensation allowances provided for by applicable law, as well as benefits and premiums as a result of collective or individual work related to the implementation of production tasks and functions. Other incentive and compensation payments are payments in the form of remuneration for the results of the year award for special systems and provisions for compensation and other monetary and material benefits that are not covered by existing legislation or regulations which are carried in excess of the specified acts normal.

3. The state regulation of wages by setting minimum wages and non-taxable tax minimumu.Minimalna wages - is legally set wages for the calendar month for simple unskilled labor, below which no payment can be done by the employee monthly rate of work (workload) .

Minimum wage does not include remuneration for work in overtime, in harmful working conditions in jobs with special pryrodnыmy geographical and geological conditions of increased health risk, with prizes also for anniversaries, for inventions and rationalization proposals, financial aid .

4.Rozrahunky to pay are on a synthetic account 66 "Settlements for payment of employees." This account keeps records and summarize the information about payments to staff on pay all its forms and payments received by staff in time the amount of wages.

5.Audyt payment of wages plays an important role in both internal and external audit. This is due to the fact that records of work and wages are time consuming, requires attention and concentration, as related to processing large numbers of primary data, has many similar operations, implementation of which requires a lot of time.

During the audit of payments to pay to use the following sources: labor law, Labor Code, laws on enterprise and entrepreneurship, cash and payroll (Form P-49 number, billing statement (form number P-51), payroll (Form number P-53), a personal account reference data to the accounting of labor and wages, primary documents, ledgers, acts of inspections, orders, cards, personal affairs of workers, labor agreements and contracts, accounting data, regulations for payroll, sales and other documents concerning the object of research, tables, clothes, balance. Ledger. studied all the documents attached to the magazine, information on which accounting consists of both the debit and beyond credited 66 "Payments to pay."

The main objectives of auditing payments to pay are:

-Authentication of charges and payments to workers and employees, the mapping of these processes in accounting;

-Determine the legality and completeness of deductions from wages and other employee benefits in favor of enterprises and other subjects;

-Test of analytical accounting calculations of remuneration and the relationship of analytical and synthetic accounting; Assessment of measures taken by the administration for timely collection of workers are important sources of information to verify these issues.

Катерина Шукатка
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ ТА ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ СВІДОМІСТЮ СПОЖИВАЧІВ В КОМУНІКАЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ .

Реклама – найбільш дієвий спосіб модифікувати поведінку споживача, привернути його увагу до товарів чи послуг, створити позитивний образ підприємства/установи/фірми, показати їх значимість та корисність. Рекламний ринок протягом останніх декількох років знаходиться у стані активного розвитку. З’являються нові технології та удосконалюються інструменти розповсюдження, що дозволяють у більшій мірі привернути увагу споживачів до рекламованих товарів (робіт, послуг), а отже з’являється більше ідей і потенціалу для виробників товарів (робіт, послуг) «продати» свою продукцію. Інтерес до дослідження її особливостей неї викликаний зростаючим значенням ролі окремої особистості в Україні та спробами „заволодіти” її свідомістю заради власних корисливих цілей шляхом використання засобів масової комунікації. У зв’язку з активними спробами маніпулювання свідомістю українських громадян стає

необхідним розпочати широке дослідження розв'язання проблеми щодо питань пов'язаних із запобіганням маніпулятивних впливів та посилення роботи з вищезазначеними негативними явищами у суспільстві та державі.

Загалом психологічно людина позитивно налаштована на сприйняття трансльованої інформації, окрім тих окремих випадків, коли ЗМІ набув негативної репутації. Саме таку позитивну налаштованість і намагаються використати творці реклами, маніпулювати емоціями, стереотипами, установками тощо. У даній роботі послуговуємося одним із визначень поняття „маніпуляція", яке запропонував Є. Доценко [2], оскільки воно найбільш релевантне саме для дослідження комерційної реклами. Отож *маніпуляція* – це вид психологічної дії, під час якої майстерність маніпулятора використовується для прихованого введення у психіку адресата цілей, бажань, намірів або установок, що збігаються з тими, які є в адресата на цей момент. Технологію розуміємо як послідовність/поетапність застосування різних способів для зміни „стартового матеріалу" в потрібному напрямі [3].

Наприкінці 30-х років XX століття в Інституті аналізу пропаганди США було сформовано сім основних прийомів інформаційно-психологічного впливу, в основі яких була маніпуляторська складова. Їх трактували як «**абетку пропаганди**»: «приклеювання або навішування ярликів» (name calling); «сяюче узагальнення», або «блискуча невизначеність» (glittering generality); «перенос», або «трансфер» (transfer); «посилання на авторитети», «за рекомендацією», «свідчення» (testimonial); «свої хлопці», або «гра в простонародність» (plain folks); перетасування», або «підтасування карт» (card stacking); «загальний вагон», «спільна платформа» або «фургон з оркестром» (band wagon)[4].

Суть «приклеювання або навішування ярликів» – у виборі образливих епітетів, метафор, назв, так званих ярликів, для характеристики людини, організації, ідеї, певного соціального явища з метою дискредитувати особистість, соціальну групу чи предмет обговорення в очах аудиторії.

«Сяюче узагальнення», або «блискуча невизначеність» – прийом, коли змінюють назву, визначення певного соціального явища, ідеї чи організації, соціальної групи або конкретної людини на більш узагальнене родове ім'я, яке має позитивне емоційне забарвлення та зумовлює доброзичливе ставлення навколишніх. Базується на експлуатації позитивних почуттів та емоцій людей до певних понять і слів, наприклад, «любов», «щастя», «свобода», «демократія», «успіх», «перемога» тощо. Ці слова мають позитивний психоемоційний вплив, тому їх використовують для підтасування рішень і поглядів, оцінок, що є вигідними для певних осіб чи організацій.

Прийом «перенос», або «трансфер» полягає в ненав'язливому та непомітному для більшості поширенні авторитету та престижу того, що вони цінують і поважають, на те, що подає джерело комунікації. Тобто ініціюють асоціації, формують асоціативні зв'язки поданого об'єкта з кимсь або чимось, що є цінним і значущим для навколишніх. Цей процес може бути зворотним, коли, спонукуючи до певних асоціацій з негативними поняттями і соціально осудливими явищами, подіями, фактами, людьми, дискредитують конкретних людей, ідеї, соціальні групи чи організації товари, послуги.

Суть «посилання на авторитети» полягає в наведенні висловлювань особистостей, які мають високий авторитет або навпаки – таких, що спричинюють негативну реакцію в категорії людей, на яких спрямовано маніпуляторський вплив. Як правило, вони містять оцінні судження стосовно людей, ідей, подій, програм, організацій тощо.

Метою прийому «свої хлопці» або «гра в простонародність» є спроба встановити довірливі відносини з аудиторією – як з близькими за духом людьми; формування асоціацій про народність або належність до народу комунікатора – «вихідця з народу».

«Перетасування», або «підтасування карт» – прийом, за допомогою якого тенденційно добирають та подають тільки позитивні або тільки негативні факти й докази, водночас замовчуючи протилежні. Його основна мета – використовуючи односторонній добір та подачу фактів, свідчень, доказів, продемонструвати привабливість або, навпаки, несприйнятливість певного товару (послуги, ідеї, програми).

«Загальний вагон», «спільна платформа» або «фургон з оркестром» як пропагандистський прийом полягає в доборі суджень, висловлювань, фраз, які створюють враження, ніби так роблять усі. Повідомлення, наприклад, може починатися зі слів: «Усі нормальні люди розуміють, що...» або «Жодна розсудлива людина не стане заперечувати...» тощо. «Спільна платформа» викликає в молодої людини почуття впевненості в тому, що більшість членів групи, певної соціальної спільноти, зокрема тієї, з якою вона себе ідентифікує, приймає конкретні цінності, ідеї, програми, поділяє запропонований погляд [4].

У сучасних умовах в інформаційно-комунікативних процесах використовують не просто окремі прийоми, а спеціальні маніпуляторські технології. Найбільш універсальною технологією, яку активно використовують у масових інформаційних процесах, є «формування та поширення образів». *Ле Бон стверджував, що натовп мислить образами, сприймає тільки образи. Тому тільки вони можуть захопити натовп, породити в ньому жах і змусити чинити певні дії.* Залежно від мети й завдань формують і поширюють завчасно «сконструйовані» образи або іміджі конкретних осіб, фірм, ідей, програм, товарів тощо, які, як правило, неадекватно відображають реальні їхні характеристики і в такий спосіб дезорганізовують людей, на яких було спрямовано інформаційно-психологічний вплив.

Політика маніпулювання тісно пов'язана з систематичною дезінформацією населення, суспільства, певних груп людей. Маніпулюючи фактами, приховуючи одні та інтерпретуючи інші, є змога формувати певну установку. Маніпуляторські можливості мас-медіа достатньо відомі дослідникам, політикам, фахівцям з реклами. Інформацію можна сфабрикувати, видаючи її за реальну; спотворити, неповно її подавши або приховавши, інтерпретувати факти у вигідному для себе ракурсі.

Як уже зазначено вище, так звана масова маніпуляція (пропаганда) замість міжособистісної, передбачає вплив на широкі маси. Волю меншості (тобто керівництва окремої корпораці) в завуальованій формі нав'язують більшості. Численними дослідженнями встановлено, що ефект пропагандистських кампаній, вплив будь-якої ідеї, яку інтенсивно поширюють мас-медіа, залежить від їхньої відповідності потребам, настроям, установкам, які раніше сформувалися у свідомості масової аудиторії.

До конкретних прикладів маніпулювання суспільною свідомістю, на думку А.Пароятнікової, у процесі мовного пропагандистського впливу належать:

- заміна реального змісту слів хибними стереотипами; наповнення слів потрібним для пропагандиста змістом через надання їм певних понятійних та експресивно-емоційних форм;
- посилення та підкріплення вже наявного негативного чи позитивного змісту з метою інтенсифікації пропагандистського впливу;
- зумисне вживання слів, що містять готові оцінні компоненти, для створення примусових трафаретів думки[5].

Метод фрагментації полягає в поданні інформації єдиним потоком, відтак будь-яку тенденцію вловити важко, а для масового споживача й практично неможливо. Максимальним вираженням цього методу є прийом «білий шум» – зниження

сприйняття фактів поданням такої кількості новин, коли стає неможливим їх сортування. «Шум» може створюватися великою кількістю протилежних за змістом коментарів, які не ґрунтуються на достеменних фактах. «Шум» може створюватися і через супровід фактів складними теоретичними викладками, «заумними» коментарями. Один з аспектів сучасної культури (в тому числі й інформаційної) полягає «у твердженні, що всі проблеми (економічні, політичні, моральні) надзвичайно складні і прості молодій людині їх просто не зрозуміти. Проблеми подаються як щось надзвичайно серйозне і складне лише для того, аби переконати людей, що в них може розібратися лише «спеціаліст». Це позбавляє молодих людей бажання вникнути в суть проблеми без сторонньої допомоги, розібратися в ній і допомогти розібратися іншим. Людина просто відмовляється мислити самостійно»[6]. В результаті в молоді, з одного боку, формується цинічне ставлення до друкованого чи ефірного слова, а з другого – наївна довіра до всього, що висловлено з достатньою впевненістю. Цим досить часто користуються рекламні компанії, подаючи у повідомленнях «думку незалежних компетентних експертів».

Метод створення фактів полягає у поєднанні питомих фактів з вигаданими правдоподібними фактами. Після того, як розвіяти сумніви аудиторії щодо фактів другої категорії, вона повірить «фактам» вигаданим.

Метод історичних аналогій ефективний, по-перше, інтелектуальністю (пропагандист лестить ерудованості аудиторії: «ви ж пам'ятаєте...»), а також тим, що в історії можна віднайти будь-який необхідний приклад. Цей метод допомагає конструювати метафори, які програмують об'єкт впливу.

Метод «закидання багном» полягає в підборі термінології, котрі дають предметові розмови негативну етичну оцінку Цей метод належить до найбільш грубих, але він часто використовується в конкурентній боротьбі.

Метод семантичного маніпулювання. Суть його в прискіпливому підбиранні слів, які викликають позитивні чи негативні асоціації, а відтак впливають на сприйняття інформації («наша» людина – розвідник, «їхня» – шпигун; ми – визволителі, вони – окупанти; ми – борці за незалежність, вони – бойовики; у нас – військо, у них – незаконні збройні формування)

Використання дезінформації. Сила цього прийому в тому, що дезінформація використовується, як правило, в момент прийняття якогось важливого рішення, і коли випливе правда – мета дезінформації буде вже досягнута. Спростування дезінформації на психологічне настановлення, що вже склалася, не впливає.

Зважаючи на численні маніпулятивні технології в українському медіапросторі, актуальним є питання захисту споживачів інформації. Першим кроком, на нашу думку, є підвищення медіа-грамотності глядачів, якому має передувати усвідомлення громадянами небезпеки мані-пуляційного впливу – порушення конститу-ційного права на достовірну інформацію. Досягти належного рівня культури споживання медіа-продукту можна такими шляхами: отримання інформації з різних джерел та вміння її порівняти; статистичний і фактологічний підхід до аналізу повідомлень; приділення більшої уваги змісту, а не формі подання інформації. Досить простим при-йомом психологічного захисту від пропаган-дистського впливу є свідоме переривання контактів із джерелом інформації. Але головним є підвищення загальної культури особистості. Це є підґрунтям розвитку громадянського суспільства та створення суспільного медіапростору, що дасть змогу звести до мінімуму факти маніпуляції свідомістю.

Отже, технології маніпуляції в рекламі використовуються з різною метою, але завжди обов'язковим є прихований вплив на свідомість і нав'язування певних думок. Слушною вважаємо думку, що в демократичному суспільстві ці технології в жодному разі не можуть бути виправдані навіть слугуванням суспільно корисним цілям, тому що кожна людина має право на правдиву, достовірну та об'єктивну інформацію, якою б вона не була.

Примітки:

1.Ольшанский Д. В. Политический PR / Д. В. Ольшанский. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
2.Доценко Е.Л. Психология манипуляции, механизмы и защита / Е.Л. Доценко – СПб.: Речь, 2004. - 243 с.
3.Бойко О. Анатомія політичного маніпулювання: навчальний посібник. / О.Бойко – Ніжин: ДС Міланік, 2007. - 223с.
4.Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / РАН. Ин-т философии. – М., 1999. – 235с.
5.Пароятникова А.Д. «Конденсированные символы» в буржуазной пропаганде // Язык и стиль буржуазной пропаганды. – М., 1988. – С.110.

Shukatka Kateryna
Ivan Franko National University of L'viv

METHODS AND RECEPTIONS OF MANIPULATION OF USERS CONSCIOUSNESS IN COMMUNICATION POLICY .

In this article is written about methods and receptions of manipulation that apply modern enterprises in their communication policy. Because of numerous manipulation technologies in Ukrainian mass-media, actual is a question of defence of users of information. Attaining the proper level of culture of consumption of mediaproduct is possible such ways: from different sources and ability of it to compare the receipt of information ; the statistical and faktologichniy going is near the analysis of reports; sparing of greater attention of maintenance, but not to the form of presentation of information.

Галина Шума
Львівський національний університет імені Івана Франка

БЮДЖЕТНА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Діяльність бюджетних установ є дуже різноманітною: соціальна сфера, управління державою та місцеве самоврядування, незалежне судочинство тощо.

Згідно Бюджетного кодексу України бюджетна установа – це орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа або організація, створена в установленому порядку органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок відповідного державного бюджету чи місцевих бюджетів [3].

Особливістю діяльності бюджетних установ є те, що метою їх діяльності не є створення прибутку, метою їх діяльності є досягнення передбачених планами та кошторисами показників, виконання поставлених в статуті або ж передбачених програмою фінансування завдань і функцій. Діяльність здійснюють за рахунок фінансування з державного чи місцевого бюджетів [1].

Аналіз наукових досліджень і публікацій підтверджує, що в Україні зростає інтерес вчених до теоретичних і практичних проблем щодо бюджетної класифікації доходів і видатків бюджетних установ. Окремі напрями згаданих досліджень відображені в роботах зокрема С.В. Свірка, Р.Т. Джоги, В.В. Собка, В.Т. Александрова, О.І. Ворони, В.Ф. Палія, П.К.

Германчука, П.Й. Атамаса, І.І. Поклада, М.Д. Врублевського, Л.В. Нападовської, Ю.В. Пасічника, В.І. Лемішовського, М.Г.Михайлова [1].

Питання щодо бюджетної класифікації доходів і видатків бюджетних установ набувають особливої актуальності з огляду на поширення ринкових відносин у бюджетну сферу України та реформування вітчизняної облікової системи.

Метою статті є розкрити поняття та сутність бюджетної класифікації доходів і видатків бюджетних установ. Обґрунтувати обов'язкове групування доходів і видатків бюджетів усіх рівнів за однорідними ознаками, закодованими у попередньо визначеному порядку, що забезпечує порівнянність, зіставність та можливість узагальнення показників бюджетів усіх рівнів.

З метою узагальнення доходів і видатків бюджету за різними ознаками розроблено бюджетну класифікацію.

Бюджетна класифікація — єдине систематизоване згрупування доходів, видатків та фінансування бюджету за ознаками економічної сутності, функціональної діяльності, організаційного устрою та іншими ознаками відповідно до законодавства України та міжнародних стандартів [2].

Бюджетна класифікація використовується для складання і виконання державного та місцевих бюджетів, звітування про їх виконання,здійснення контролю за фінансовою діяльністю бюджетних установ,а також для забезпечення загальнодержавної і міжнародної порівнянності бюджетних показників. Бюджетна класифікація є обов’язковою для застосування всіма учасниками бюджетного процесу в межах бюджетних повноважень.

Відповідно до Бюджетного кодексу класифікація складається з таких частин [3]:

— класифікація доходів бюджету;
— класифікація видатків та кредитування бюджету;
— класифікація фінансування;
— класифікація боргу.

Доходи бюджету — усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України [2].

Доходи бюджету класифікуються по таких розділах [3]:

— податкові надходження;
— неподаткові надходження;
— доходи від операцій з капіталом;
— трансферти.

Податкові надходження – це передбачені законами України загальнодержавні податки та місцеві податки, збори та обов’язкові платежі [2].

Неподаткові надходження – це адміністративні збори, надходження від штрафів та штрафних санкцій; інші неподаткові надходження,власні надходження бюджетних установ – плата за дітей в дитсадках, рентні платежі, від приватизації державного майна, державне мито та інше [3].

Доходи від операцій з капіталом – це надходження коштів від реалізації безгосподарного майна, від реалізації державних запасів держави, від операцій з дорогоцінними металами та камінням, тощо [2].

Трансферти – кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі [3].

Класифікація фінансування бюджету містить джерела отримання фінансових ресурсів, необхідних для покриття дефіциту бюджету,і напрями витрачання фінансових ресурсів, що утворилися в результаті профіциту бюджету. Витрати на погашення боргу належать до складу фінансування бюджету. Класифікація фінансування здійснюється по таких ознаках [2]:

— класифікація по типу кредитора;
— фінансування по типу боргового зобов’язання.

Класифікація боргу систематизує інформацію про всі боргові зобов’язання держави, Автономної Республіки Крим, територіальної громади міста.

Видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів [2].

Дещо ширшим поняттям є витрати бюджету.

Витрати бюджету – видатки бюджету, надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів [2]. Видатки та кредитування бюджету класифікуються за такими ознаками [2]:

За функціями, з виконанням яких пов’язані видатки та кредитування бюджету (функціональна класифікація видатків та кредитування бюджету).

Побудована за ознакою організаційного устрою держави і вона виділяє групи видатків на управління державою в цілому та управління на місцях.

Має такі рівні деталізації:

— розділи, в яких визначаються видатки бюджету на здійснення функцій держави, АРК чи місцевих органів;
— підрозділи та групи, в яких конкретизуються напрямки використання бюджетних коштів на здійснення функцій держави, АРК, місцевих органів.

За ознакою головного розпорядника бюджетних коштів (відомча класифікація видатків та кредитування бюджету) [2]. Відомча класифікація видатків та кредитування бюджету містить перелік головних розпорядників бюджетних коштів для систематизації видатків та кредитування бюджету за ознакою головного розпорядника бюджетних коштів.

На основі відомчої класифікації видатків та кредитування бюджету Державне казначейство України складає та веде єдиний реєстр розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів.

За бюджетними програмами (програмна класифікація видатків та кредитування бюджету). Використовується при формуванні бюджету по програмно-цільовому методу [2].

За економічною характеристикою операцій по видатках — економічна класифікація видатків (ЕКВ). За цією ознакою вони поділяються на поточні та капітальні видатки [2].

Класифікація кредитування бюджету систематизує кредитування бюджету за типом позичальника та поділяє операції з кредитування на надання кредитів з бюджету і повернення кредитів до бюджету.

У складі витрат бюджету виділяються витрати споживання і витрати розвитку відповідно до бюджетної класифікації.

Економічна класифікація видатків бюджету призначена для чіткого розмежування видатків бюджетних установ та одержувачів бюджетних коштів за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками. Такий розподіл дає можливість виділити захищені статті бюджету та забезпечити єдиний підхід до всіх отримувачів з точки зору виконання бюджету.

Ця класифікація є важливою для планування та організації обліку видатків кожної бюджетної установи. Адже всі видатки плануються в кошторисі і відображаються в бухгалтерському обліку та звітності за кодами економічної класифікації видатків.

При цьому кожному конкретному виду видатків (статті видатків) присвоєно 4-рівневий цифровий код, який скорочено позначають буквами: КЕКВ (код економічної класифікації видатків). Таке кодування дозволяє отримувати інформацію про конкретні видатки установи. Відповідно до економічної класифікації, видатки бюджетних установ поділяються на поточні та капітальні.

Поточні видатки – це видатки бюджетів, що спрямовуються на виконання бюджетних програм та які забезпечують поточне функціонування бюджетних установ, проведення досліджень, розробок, заходів та надання поточних трансфертів населенню та підприємствам [1].

Таким видаткам присвоєно код 1000.

В свою чергу ця група видатків конкретизується окремими видами видатків, що об'єднані в групи економічно однорідних видатків та мають свій код [3]. Зокрема це такі.

1100 – "Видатки на товари і послуги";

1200 – "Виплата процентів (доходу) за зобов'язаннями";

1300 – "Субсидії та поточні трансферти".

Під субсидіями розуміють всі невідплатні поточні виплати підприємствам, що не передбачають компенсації у вигляді спеціально обумовлених виплат чи товарів і послуг в обмін на проведені платежі, а також видатки, пов'язані з відшкодуванням збитків державних підприємств [2].

Трансфертні платежі — це невідплатні і безповоротні платежі, які не є при дбанням товарів чи послуг, наданням кредиту або виплатою непогашеного боргу [2].

Капітальні видатки – це платежі з метою придбання необоротних активів, стратегічних і надзвичайних запасів товарів, невідплатні платежі, що передаються одержувачам бюджетних коштів з метою придбання ними подібних активів, компенсації втрат, пов'язаних з руйнуванням чи пошкодженням необоротних активів. Такі видатки відображаються за кодом 2000 [3]. Зокрема це такі:

2100 – "Придбання основного капіталу.

2200 – "Створення державних запасів і резервів".

2300 – "Придбання землі і нематеріальних активів".

2400 – "Капітальні трансферти".

Капітальні трансферти – це безповоротні односторонні платежі органів управління, які не ведуть до виникнення чи погашення їх фінансових вимог. Вони передбачені на придбання капітальних активів, компенсації втрат і ін [2].

Класифікація видатків виділяє такі групи видатків як нерозподілені видатки та видатки на кредитування.

Нерозподілені видатки — це витрати із резервних фондів державного і місцевих бюджетів та фондів непередбачених видатків Ради міністрів Автономної республіки Крим, обласних і місцевих адміністрацій, виконкомів місцевих рад [2]. Вони мають код 3000.

В результаті надання кредитів за рахунок бюджетних коштів у позичальників виникають зобов'язання перед бюджетом і ці кошти мають бути повернені до бюджету. Тому сюди відносяться надання кредитів та їх повернення. Видатки цієї групи мають код 4000 [2]. Поділяються на підгрупи:

4100 – "Внутрішнє кредитування".

4200 – "Зовнішнє кредитування".

У процесі реформування бюджетної класифікації видатків необхідно враховувати як міжнародну практику обліку діяльності державного сектора, так і економічні реалії розвитку України.

Отже, бюджетна класифікація має організуюче і правове значення. Перше полягає у тому, що вона дає змогу однаково (за єдиною методикою) обраховувати доходи і витрати бюджету, складати звітність про виконання бюджету, здійснювати контроль і аналіз за кожним видом доходів і витрат, кодувати показники бюджетів при їх автоматизованій обробці з використанням ЕОМ. Правове значення бюджетної класифікації полягає в тому, що всі показники доходів і витрат, передбачені у бюджеті і вказані у відповідних підрозділах класифікації, фінансовими планами, обов'язковими для виконання на всіх рівнях управління.

Примітки:

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.
2. Михайлов М. Г., Телегунь М. І., Славкова О. П.Бухгалтерський облік у бюджетних установах. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
3. Бюджетний кодекс України http://zakon.rada.gov.ua.

Halyna Shuma
Ivan Franko National University of L'viv

BUDGET CLASSIFICATION OF INCOME AND EXPENDITURE OF BUDGETARY INSTITUTIONS

Activities of budgetary institutions are very diverse: social affairs, public administration and local self-government, independent judiciary and others. The peculiarity of budgetary institutions is that the purpose of their activity is not a profit for their business but to achieve the plan and estimates parameters of the set in statute or provided by the funding objectives and functions. Activities carried out with funding from the state or local budgets. The article aims to explain the concept and essence of the budget classification as the only systematic grouping of income, expenditure and financing of the budget on the basis of economic substance, functional activities, organizational structure. Thus, the value of budget classification is that all income and expenditure figures provided in the budget and specified in the relevant units of classification.

Ірина Шумська, Лариса Сотнікова
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, скоротити технічну та технологічну відсталість національного господарства, домогтися конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Крім того, продуктивне використання іноземних інвестицій є органічною частиною світового процесу руху капіталу [1].

Відповідно до ст. 1 Закону України „Про режим іноземного інвестування" іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [2].

Залучення іноземних інвестицій є однією з передумов для подолання наслідків економічної кризи, сприяє зростанню виробництва, підвищенню технологічного рівня підприємств, виходу на світові ринки. Безпосереднє сусідство Львівщини з країнами Євросоюзу обумовлює значний вплив зовнішньоекономічної діяльності на економіку регіону.

Метою даного дослідження є здійснення аналізу іноземного інвестування на Львівщині, а також з'ясування доцільності надходження прямих іноземних інвестицій в економіку даного регіону.

Здійснимо аналіз іноземного інвестування на Львівщині за такими напрямами:

- динаміка надходжень іноземних інвестицій у 2011 році;
- структура надходжень;
- країни-інвестори;
- напрями інвестування;
- регіони області;
- результати діяльності підприємств з іноземними інвестиціями;
- інвестиції в економіку країн світу.

Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій у Львівську область характеризується значними обсягами залучення капіталу в 2007-2009 роках та суттєвим зниженням інвестиційної активності іноземних інвесторів в останні два роки.

У 2011 році в підприємства та організації Львівщини іноземними інвесторами вкладено 146,5 млн.дол.США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 21,6% більше, ніж у попередньому році. Проте, відносно 2007 року надходження інвестицій торік скоротились у 2,4 раза.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), вкладених в економіку області з початку інвестування, станом на 31 грудня 2011 року становив 1358,2 млн.дол.США.

У 2011 році капітал нерезидентів в області зменшився на 26,7 млн.дол., що у 4,2 раза більше, ніж за попередній рік. Зменшення відбулося внаслідок вилучення нерезидентами капіталу, а також поступки нерезидентами свого капіталу резиденту. Утрати іноземного капіталу торік становили 1,1млн.дол.

У цілому з урахуванням переоцінки, утрат і курсової різниці за 2011р. в економіці області відбувся приріст сукупного обсягу іноземного акціонерного капіталу на 103,6 млн.дол., або на 8,3%. За темпом приросту Львівщина серед регіонів України посіла 13 місце.

Обсяг прямих іноземних інвестицій з розрахунку на одну особу у Львівській області становив 538 дол., що вдвічі менше від середньодержавного значення цього показника.

У зв'язку зі зменшенням залучення іноземного капіталу у реальний сектор економіки, суттєвих змін зазнала структура надходження прямих інвестицій. Дедалі більша частина іноземного капіталу надходить в область у вигляді грошових внесків, натомість, зменшується питома вага машин, обладнання та інших активів, які безпосередньо використовуються у виробничих процесах.

У вигляді грошових внесків торік залучено 91,3 млн.дол., або 62,3% усіх надходжень від іноземних інвесторів, у вигляді акцій – 2,6 млн.дол. Інші види здійснення інвестицій становили чверть усіх поступлень.

Інвестиції надійшли в область *з* 60 країн, у 2011 році *вкладення здійснили партнери з 32 країн світу.*

Географічне розташування Львівщини зумовило європейську спрямованість зовнішньоекономічної діяльності підприємств області. Серед львівських підприємств з залученим іноземним капіталом понад чверть співпрацює з Польщею (301), німецькі інвестори вклали капітал у 118 підприємств області. Також активно Львівщина співпрацює з *кіпрськими* партнерами (75 підприємств), американськими (57), *датськими (51), англійськими* (48), італійськими (46) *та* канадськими (41) інвесторами.

До вісімки основних країн-інвесторів Львівщини, на які припадає 87,1% усіх інвестицій, входять: Польща, Австрія, Кіпр, Велика Британія, Німеччина, Данія, Швейцарія і США.

За весь період інвестування найбільш привабливими для іноземних інвесторів є фінансова діяльність і промисловість Львівщини, на ці галузі припадає майже дві третини обсягу прямих іноземних інвестицій. Також значні обсяги залучено в операції з нерухомим майном, сільське господарство, торгівлю, а також транспорт і зв'язок.

Торік іноземні інвестори у порівнянні з 2010 роком значно скоротили надходження в охорону здоров'я (у 3,3 раза), будівельні підприємства (у 2,8 раза), сільське господарство (в 1,9 раза), фінансову діяльність (на 21,8%). Разом з тим, у 2011 році зросли інвестиції в операції з нерухомим майном, промисловість, діяльність транспорту, торгівлю.

Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій у 2011 році надійшли у ТзОВ "Кроно-Україна", ПАТ "Ідея Банк", ПАТ "Фольксбанк", ТзОВ "Універсальна бурова техніка", ТзОВ "Сіріуспроект Львів", ТзОВ "Ембавуд Україна", ТзОВ "Торговий Дім "Міст Експрес", ТзОВ "Агроторговий Дім "Волинь", ТзОВ "ОДВ-Електрик", ТзОВ "Італія-Джинс-Груп", ТзОВ "Технопарк ЛЗТА".

Спостерігаються диспропорції щодо надходження інвестицій за регіонами області. Так, майже дві третини іноземних інвестицій вкладено у Львові (873,1 млн.дол.), у той час як надходження у більшість районів області є мізерними.

Здебільшого, іноземних інвесторів приваблюють економічно розвинуті регіони Львівщини та ті, що знаходяться у санаторно-рекреаційній зоні. Серед регіонів області значними були обсяги іноземних інвестицій у Буський (80,4 млн.дол.), Кам'янка-Бузький (66,4 млн.дол.), Стрийський (65,3 млн.дол.), Жидачівський (39,3 млн.дол.), Яворівський (37,9 млн.дол.), Пустомитівський (26 млн.дол.) райони, міста Трускавець (25 млн.дол.) та Дрогобич (23,9 млн.дол).

Не надто вдалим за результатами діяльності виявився минулий рік для підприємств Львівщини, в які залучено іноземний капітал. У 2011 році кожне десяте підприємство з іноземними інвестиціями не проводило діяльність. Серед тих, що працювали, майже половина за підсумками минулого року одержала збитки. Загалом, підприємства з іноземними

інвестиціями отримали 1043,2 млн.грн. прибутку та 573,1 млн.грн. збитку. Таким чином, загальний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями за 2011 рік склав 470,1 млн.грн. прибутку, тоді як у 2010 році ці підприємства працювали збитково [3].

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з Львівської області в економіку країн світу на кінець 2011 року становив 21 млн.дол., що в 25 разів більше, ніж на початок року. Якщо у попередні роки вкладення львівських інвесторів за межі країни були незначними, то у 2011 році підприємства області інвестували в економіку інших країн 20,2 млн.дол.

Серед регіонів України Львівщина за обсягом прямих інвестицій в економіку країн світу на кінець 2011 року зайняла шосте місце.

Переважну частину вкладень (96,7%) в економіку інших країн здійснили торгові підприємства. За межі України також інвестували підприємства машинобудування, легкої промисловості, будівництва, готельного господарства, фінансові установи, а також організації, що здійснюють операції з нерухомим майном.

Науковою новизною даного дослідження виступає виокремлення шляхів активізації інвестиційної діяльності підприємств нашої держави, збільшення інвестиційної привабливості української економіки для іноземних інвесторів.

Загалом, для збільшення інвестиційної привабливості економіки України та її регіонів доцільно здійснити такі дії:

- забезпечити стабільність та передбачуваність політичної системи у державі;
- гарантувати прозорість законодавчих та нормативно-правових документів, що регулюють здійснення іноземного інвестування в Україні;
- надати інформаційну та консультативну допомогу іноземним інвесторам;
- створити сприятливий інвестиційний клімат;
- забезпечити підприємства новітньою технікою і технологією;
- гарантувати доступ до матеріально-технічних ресурсів;
- зменшити вплив корупції і криміналізації на залучення іноземних інвестицій;
- забезпечити участь іноземних інвесторів у приватизації;
- провести дієві заходи щодо прискорення залучення іноземних інвестицій у країні.

Отже, можна зробити висновок, що після суттєвого погіршення інвестиційної ситуації, зумовленої негативним впливом фінансово-економічної кризи, торік в області намітились деякі позитивні тенденції, проте до відновлення докризового рівня інвестування ще далеко.

Попереднього року зросли надходження від іноземних інвесторів в операції з нерухомим майном, промисловість, діяльність транспорту, торгівлю. Водночас, скоротились надходження в охорону здоров'я, будівельні підприємства, сільське господарство, фінансову діяльність.

До основних країн-інвесторів Львівської області входять Польща, Австрія, Кіпр, Велика Британія, Німеччина, Данія, Швейцарія і США.

Дві третини іноземних інвестицій вкладено у Львові, у той час як надходження у більшість районів області є мізерними.

Зросли обсяги інвестицій підприємств області в економіку інших країн.

Примітки:

1. Бутко М. П., Акименко О. Ю. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції. – Ніжин: видав. Аспект-Поліграф, 2009. – 144с.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - №47. – С. 646.
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності Львівської області у 2011 році: Комплексна економічна доповідь. – Львів, 2012. – 19с.

Iryna Shumska, Larysa Sotnikova
Ivan Franko National University of L'viv

THE STRUCTURAL ANALYSIS OF FOREIGN INVESTMENTS OF THE REGIONAL ENTERPRISES

The state of the foreign investment in Lviv region nowadays is considered in this investigation. The structural analysis of foreign investments of the regional enterprises is carried out. The authors suggest a series of activities, which aim at activating the investment into Ukrainian enterprises.

Мар'яна Щудлак
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ОФШОРНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ НА ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА РОСІЙСЬКІЙ ФЕДЕРАЦІЇ

Діяльність офшорних центрів та їх вплив на процеси інвестування у країнах, що розвиваються, є актуальним питанням в умовах глобалізації. На міжнародному рівні можна спостерігати конфлікт інтересів країн, з яких відбувається відплив фінансових ресурсів до офшорних центрів, що призводить до ухиляння від сплати податків та зниження економічної активності, з тими країнами, які мають на меті залучити кошти іноземних інвесторів, створивши умови, які характерні для офшорних центрів. Особливу увагу влада більшості держав приділяє розробці та реалізації заходів з протидії функціонуванню офшорів, боротьба з якими посилилася в умовах фінансової кризи.

Метою дослідження є з'ясування суті поняття «офшорний центр», причин виникнення і ролі офшорних фінансових центрів в умовах глобалізації, оцінка впливу офшорних зон на процеси інвестування в Україні та Російській Федерації та удосконалення системи ефективної боротьби з нелегальним вивезенням капіталу з цих країн за участі офшорних компаній.

Офшорні зони (від. англ. «off shore», що дослівно означає «поза берегом») складають особливий тип вільних економічних зон (ВЕЗ). Їх головна відмінність від ВЕЗ полягає в тому, що зареєстровані в них підприємства не мають права здійснювати виробничу й комерційну діяльність на території країни реєстрації. Основною ознакою офшорної зони є пільговий характер оподаткування або його відсутність взагалі [1]. Сьогодні налічується більше 40 податкових оазисів, які занесені у «чорний список». Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) звинувачує їх у заподіянні втрат своєю податковою політикою іншим державам.

Україною основним засобом боротьби із загрозою запобігання поширенню офшорних механізмів обрано додаткове оподаткування операцій, що здійснюються через офшорні структури. Відповідно до ст. 18 закону України «Про

оподаткування прибутку підприємств» на валові витрати можна віднести лише 85 % суми договору з компанією, що має офшорний статус. Крім того, Закон зобов'язує Кабінет Міністрів України щорічно затверджувати перелік офшорних зон [4].

Якщо за різними даними у світі налічується близько 70 офшорних та пільгових зон, то, незважаючи на низку заяв уряду, перелік офшорних зон 2012 року, затверджених КМУ, залишився без змін та налічує всього лише 36 офшорних зон. При цьому, такі загальновідомі «податкові гавані» у Європі як Кіпр, Швейцарія, Люксембург не включені до даного переліку. Це лише підтверджує небажання КМУ робити будь-які кроки у напрямку удосконалення боротьби з нелегальним вивезенням капіталу до офшорних центрів, оскільки, до прикладу, прямі іноземні інвестиції з України на Кіпр становлять 88,2 % до загального обсягу [2].

Аналіз динаміки обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України по країнах-інвесторах дозволяє зробити висновок про існування стійкої тенденції до зменшення частки інвестицій у вітчизняну економіку таких розвинених країн світу як Велика Британія, Німеччина і США за умов підвищення частки інвестицій із Кіпру, обсяг яких, починаючи з початку 2000 року, виріс більш ніж у 40 разів, та офіційно віднесених до переліку офшорних територій Британських Віргінських островів (у 9 разів за останні 10 років) [2].

За 9 місяців 2011 року найбільшим інвестором у вітчизняну економіку, як і у попередньому році, прогнозовано став Кіпр, що інвестував в Україну 18,237 млрд доларів США, що становить 32,3% від загального обсягу інвестицій в Україну. А за 12 місяців 2010 року Кіпр інвестував на 2,175 млн доларів менше [5].

Друге місце, зі значним відривом від лідера, посідає Німеччина – 7,287 млрд дол. США (12,9%), а третє місце – Австрія – 5,517 млрд (9,8%). Найбільший сусід України – Росія –опинилась лише на п'ятому місці (3,440 млрд дол. США, або 6,1%). Британські Віргінські острови, що також належать до офшорних центрів, інвестували в Україну 1,562 млрд дол. (2,8%), ця сума перевищує інвестиції США, сусідньої Польщі, Італії та Швейцарії. Серед офшорних інвесторів в Україну варто виділити Беліз (колишній Британський Гондурас), що інвестував 161 млн дол. Також 111 млн дол. надійшло із Сейшельських островів, навіть Ліберія інвестувала 2 млн дол. [5].

Аналогічна ситуація із впливу офшорних зон на процеси інвестування та, як наслідок, економіку країни простежується і у Російській Федерації. Нелегальний вивіз капіталу з Російської Федерації порушує функціонування держави та її найважливіших економічних інститутів.

За офіційними даними Банку Росії, відтік капіталу тільки з приватного нефінансового сектора в 1994 - 2009 роках склав близько 270 млрд. доларів. В офшорах або тісно пов'язаних з ними юрисдикціях зареєстровано від 70 до 90 відсотків усіх великих компаній Російської Федерації. Криза спровокувала відплив капіталу з країни, починаючи з серпня 2008 р. і в жовтні - вже близько 50 млрд доларів США.

Британські Віргінські острови (після Кіпру) є ключовим одержувачем інвестицій з Російської Федерації. Тільки за 2010 р. обсяг інвестицій з Росії до Британських Віргінських островів склав 3205,9 млн доларів США, тоді як, наприклад, в економіку Франції – 113,7 млн. доларів США, а в економіку США – 692,1 млн. доларів США [3].

Росія, на відміну від України, включила Кіпр до списку офшорів. За результатами переговорів міністерств фінансів Росії та Кіпру досягнута домовленість щодо надання податкової інформації, у тому числі і щодо кінцевих бенефіціарів конкретних компаній, навіть якщо це стосується банківської таємниці.

Отже, особливо важливим питання впливу офшорних центрів є для країн, що розвиваються, бо їхні національні економіки є більш вразливими до відпливу інвестицій за кордон. Для України та Російської Федерації офшорні центри і території можуть виступати як засобом легітимної мінімізації податкових зобов'язань суб'єктів господарювання, так і ухилення від оподаткування та виведення фінансових ресурсів з-під контролю державних органів, що є реальною загрозою національній економічній безпеці.

Високий рівень корупції та недосконалість податкової системи в Україні та Російській Федерації ускладнюють боротьбу з відпливом капіталу до офшорних зон та призводять до зловживання у підприємницькій діяльності. Заходи із протидії функціонуванню офшорних фінансових центрів є актуальними та потребують закріплення на законодавчому рівні.

Примітки:

1. Васенко В. К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку. — Суми: Довкілля, 2004. — 347 с.
2. Державна служба статистики–http://www.ukrstat.gov.ua/ 3. Федеральна служба статистики РФ – www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi
4. Череп А. В. Особливості розвитку офшорного бізнесу в Україні / А. В. Череп // Економіка та держава. —2006.— № 6. — С. 22.
5. Щербина С. Інвестиції по-українськи: влада - бюджет - офшор - приватизація -"Форбс"// Економічна правда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2012/01/18/313258/

Mariana Shchudlak
Ivan Franko National University of L'viv

THE INFLUENCE OF OFFSHORE FINANCIAL CENTRES ON INVESTMENT IN UKRAINE AND RUSSIAN FEDERATION

Activities of offshore centers and their influence on the processes of investment in developing countries is a key issue in the context of globalization. For Ukraine and Russian Federation offshore centers and territories have become both as means of legitimate minimization of tax obligations of bussinesses and as avoidance of taxation and withdrawal of financial resources from the control of public authorities, which is a real threat to the national economic security.

Василина Юрас, Зоряна Артим-Дрогомирецька
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОГРАМ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

З кожним роком споживче кредитування набуває все більшої актуальності. Цей процес обумовлюється тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, що неможливо без розвитку всіх напрямків банківської інфраструктури, насамперед споживчого кредитування. Без розвитку цієї сфери кредитних відносин неможливий ефективний розвиток суспільства [1].

Особливо актуально це питання стоїть перед молодим поколінням, для проживання якому одразу хотілося б мати власне житло та можливість його обладнати. Кажучи про це, маємо на увазі квартиру, телевізор, меблі, холодильник та інші речі тривалого користування, які необхідні для нормального існування в суспільстві. Якщо ми хочемо побудувати багату і

високо розвинуту країну, то це можливо лише за тієї умови, що кожен член нашого суспільства житиме в добробуті. Цю проблему в деякій мірі можна розв'язати за допомогою такого банківського продукту, як споживчий кредит.

Після періоду, який характеризувався суттєвим скороченням банківського кредитування в цілому, що було обумовлено економічною кризою, ситуація у сфері кредитування в Україні поступово покращується. Споживче кредитування населення в національній валюті починає відновлюватися, спостерігаються стабільні обсяги кредитування підприємств.

Тенденція до поступового збільшення числа активно кредитуючих банків є видимою досить чітко. Головною причиною сьогоднішньої активності банків є швидке збільшення депозитних портфелів банків, навіть після досить різкого зниження депозитних ставок. Банкіри просто вимушені шукати застосування цим грошам. Швидше за всіх відновлюється сегмент автокредитів. Оскільки цей продукт має достатню прибутковість і має попит в населення, сповна логічно, що багато банків виходять в сегмент автокредитування в першу чергу. Додатковою причиною для банкірів розвивати кредитування автомобілів є короткостроковий характер цих програм. У зв'язку з порівняно коротким терміном експлуатації автомобіля клієнти, як правило, зацікавлені в швидкому погашенні такої позики. Даний напрям кредитування характеризується адекватнішими можливостями повернення проблемної кредитної заборгованості і при вилученні заставного майна, і при його реалізації. За останній час кількість банків, що займаються автокредитами, лише з числа 50 лідерів збільшилася з 10 до 20. Середні реальні ставки впали на півтора-два процентні пункти, а за терміном кредитування один рік – і на три-чотири процентні пункти. Середні реальні ставки автокредитування іномарок сьогодні складають 15,7% реальних річних терміном один рік і 19,8% реальних річних терміном три роки.

Що стосується середніх реальних ставок по трирічному терміну кредитування, то нинішній рівень – 20,6% реальних річних – порівнянний з показниками гривневого автокредитування напередодні кризи влітку 2008 р. Середня реальна ставка трирічних автокредитів в гривні трималася рівня 17–18% річних.

Ще одним напрямом зростання ринку роздрібних позик є споживче кредитування. Причому ряд фінансових структур відновлює свої кредитні програми саме з цього сегменту. Короткострокові позики на товари популярні як серед банків, так і серед позичальників. Тому експерти прогнозують, що в недалекому майбутньому фінансових структур, що надають споживчі позики, буде у декілька разів більше, ніж банків, що пропонують іпотечні або автокредити.

Варто акцентувати увагу на реальній вартості кредитів в сегменті комісій, платежів і страховок. При цьому інформація про «0%» за кредит вказується на видному місці в розділі договору «Платежі по кредиту». А інформація про комісії, як правило, записана в розділі «Права і обов'язку позичальника». Крім того, інколи інформація про комісію і додаткові платежі може бути розміщена в додатковій угоді, яка підписується вже після договору про кредит, та інших документах. З нульовим авансом (при ставці 0,01% і щомісячній комісії 1,2%) кредитує товари Мегабанк, стягуючи відразу 20% вартостей кредиту в свою користь у вигляді одноразової комісії. З врахуванням цього реальна ставка складає 63,52% річних. Укрсиббанк видає кредити на товари ряду магазинів («Ашан», «Гарант», «Комп'ютерній всесвіт», «Мегамакс», «Орбіта», «Промелектроника», «Стінол», «Таїр», «Технополіс», «Техноярмарок», «Фокстрот», Foxmart, Comfy) з авансами 0% (реальні ставки 88–92%), 15%, 20% і 25% термінами один і два роки під ставки від 66,46% до 92,16% реальних річних. Мегабанк кредитує товари з 15% авансом і 5% одноразовою комісією, з врахуванням якої реальна ставка складає 87,69% річних. Термін – від півроку до року. Окрім того, кредити з ненульовим авансом видає Дельтабанк.

Ринок іпотечного кредитування, як і ринок нерухомості, поки знаходиться в стані стагнації. З врахуванням всіх ризиків банки сьогодні підвищують первинний внесок до 50–70%, що, звичайно ж, різко знижує привабливість іпотечних кредитів для позичальників. Сьогодні сферою кредитування вторинного ринку житла займаються офіційно 13 банків з числа 50 лідерів. Середні реальні ставки складають 24,64–24,82% реальних річних терміном п'ять-десять років. Первинний ринок житла під заставу квартири, що купується, кредитують лише шість фінустанов. При цьому чотири банки пропонують кредити на купівлю квартир лише в конкретних об'єктах, що будуються (один банк кредитує декілька будинків в Києві, три банки – в передмістях столиці). Лише деякі фінансові установи не мають обмежень по об'єктах кредитування на первинному ринку нерухомості [2].

Споживче кредитування є невід'ємною ланкою банківської системи, а тому налагодження справ у цій сфері сприятиме розвитку банківської системи. Головною причиною, що призвела до низки проблем, є криза останніх років, яка спостерігається не тільки в Україні, а й в усьому світі. Не менш важливими проблемами споживчого кредитування в Україні залишаються висока вартість кредитів для фізичних осіб та висока частка неповернення позик банкам, що може бути мінімізовано шляхом застосування активних методів впливу на ймовірність неповернення позик і відсотків за ними у бік зменшення. Головним завдання банків стає вдосконалення внутрішнього кредитного ризик-менеджменту [3].

Позитивний ефект у розвитку банківського споживчого кредитування можуть внести:

- покращення методичного забезпечення організації кредитування шляхом розробки відповідних внутрішньобанківських положень;
- посилення уваги до таких кредитів населенню на поточні потреби, як овердрафт, і кредити за пластиковим картками;
- проведення маркетингових досліджень банків з метою вияву потреб населення в нових видах кредитів;
- удосконалення діючого механізму здешевлення кредитів у напрямі подовження строків його дії;
- запровадження комерційними банками, які здійснюють операції на ринку „автокредитування" або іпотечного кредитування, програми підвищення прибутковості кредитного портфеля за рахунок збільшення обсягів кредитування;
- дозвіл комерційним банкам здійснювати операції з надання позик в одній валюті, а погашення – в іншій;
- запровадження супроводжуючих банківських продуктів по кожній програмі споживчого кредитування. Зразком є банківський продукт „Visa avtocard" Приватбанку, що супроводжує програму „Авто в кредит".

Примітки:

1. Харламов П. Как и у кого оформить кредитку во время кризиса / П. Харламов // Деньги. – 2009. – № 1. – С. 17–19.
2. Резніченко Є. Огляд ринку споживчого кредитування за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.prostobank.ua
3. Ачкасов М. Споживчі кредити [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. consumerinfo. org.ua

Vasylyna Iuras
Ivan Franko National University of L'viv

COMPARATIVE ANALYSIS OF CONSUMER CREDIT PROGRAMS

These abstracts the theoretical aspects of consumer credit and its organization in the banks. The analysis of the real state lending programs in the modern business environment is done. Also the prospects of this type of loan in the future is reviewed.

Ольга Андріяшина, А. Юрченко
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІЧНА ОБҐРУНТОВАНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ ОФШОРНОЇ ЗОНИ

В умовах уповільнення розвитку економічної ситуації в світі, враховуючи занепад розрахункових операцій в межах України, сучасні процеси у сфері банківської діяльності необхідним вбачається пошук нових ресурсів та систем, які б надали змогу позитивно вплинути на функціонування внутрішнього та зовнішнього економічного ринку та обігу інвестицій в Україні. Що, в свою чергу, забезпечить не лише економічний, а й соціальний розвиток держави, впровадження дієвого механізму захисту населення шляхом зміцнення національної валюти, зменшення податкового тиску на підприємства та зацікавлення зарубіжних інвесторів та підприємців у збереженні капіталів на території України. Таким засобом може бути впровадження офшорної зони на території України, економічній обґрунтованості такого впровадження буде присвячена дана публікація.

Термін «офшор» пішов від англійського вираження «off shore», дослівно значуще «поза берегом». Відповідно до термінології, прийнятої в економічній літературі, під офшорною діяльністю розуміється діяльність комерційної компанії поза юрисдикцією якої-небудь держави. Учасники міжнародних фінансових угод не є резидентами країни, на території якої відбуваються кредитно-фінансові операції [2; с.43].

У фундаментальній праці «Світові фінанси» М. Янга, Ф. Лисиця і Л. Мауера, офшорні банківські центри розглядаються як окрема категорія міжнародних фінансових центрів, які виконують посередницькі функції для позичальників і депонентів. Основною причиною їх привабливості є мінімальне офіційне регулювання, у тому числі практично повна відсутність податків та контролю за управлінням портфелями цінних паперів банків [6; с.20-21].

Під офшорною компанією розуміється підприємницька фірма, зареєстрована на особливих територіях, званих офшорними зонами. У свою чергу офшорна зона являє собою територіально відокремлений регіон, район, область або острів (півострів), в якому не діють деякі правила і норми країни юрисдикції, тобто тієї країни, в межах якої створюється даний офшор. А під «офшорною діяльністю» розуміється діяльність фірм і компаній поза юрисдикцією будь-якої держави (території). Найбільш повним є таке розуміння офшорного бізнесу і офшорної компанії: «офшорний бізнес» - це бізнес, що здійснюється за межами даної юрисдикції, який має закордонні по відношенню до неї джерела доходу і тому підлягає у ній пільговому оподаткуванню.

Досить важливим фактором привабливості офшора є стабільність цього режиму. Звичайно протягом 15–25 років з моменту реєстрації офшорної компанії інвестор гарантується від несприятливих для нього змін в офшорній зоні. Тут найбільш характерний приклад – Гонконг, що є досі офшорною юрисдикцією, незважаючи на перехід в 1997 році під юрисдикцію Китаю.

Серед переваг офшорних зон можна визначити наступні. У першу чергу вони залучають клієнтів тим, що мають вкрай сприятливий валютно-фінансовий режим, низький рівень оподатковування або практикується його повна заміна на фіксований платіж. Ще одна обставина: високий рівень таємності будь-якої банківської і комерційної діяльності [5; с.17].

Створюючи офшорні зони, держава переслідує стратегічні цілі, які можна об'єднати в такі три групи:

1. Економічні цілі:
- залучення іноземних інвестицій;
- зростання валютних надходжень в економіку всієї країни або її окремого регіону від реєстраційних засобів.

2. Соціальні цілі:
- прискорення розвитку країни в цілому чи конкретної її території;
- підвищення зайнятості та рівня доходів населення;
- створення висококваліфікованої робочої сили за рахунок вивчення і впровадження на практиці світового досвіду в сфері організації, управління, фінансів;
- орієнтація культури менеджменту на світові вимоги до технології управління.

3. Науково-технічні цілі:
- впровадження провідних закордонних технологій, насамперед інформаційних, у галузі сучасних засобів зв'язку і банківської справи.

Зрозуміло, що на практиці такі цілі можуть коригуватися в залежності від конкретної ситуації і типу офшорної юрисдикції. Наприклад, цілеспрямована податкова політика таких пільгових холдингових юрисдикцій як Нідерланди і Люксембург, привели до того, що вони не тільки залучили величезні додаткові кошти у свою економіку, а й самі стали найбільшими світовими інвесторами [3; с.12].

Хоча формування підприємств в офшорних зонах асоціюється з відмиванням тіньового капіталу, однак створення дочірніх компаній іноземними інвесторами в офшорних зонах є ефективним механізмом залучення значних іноземних інвестицій, створенням нових робочих місць, що сприяє розвитку національної економіки [4; с.120] .

Можна зробити висновок про те, що впровадження офшорної зони в Україні суттєво розвине її економічний рівень, адже буде максимально спрощена процедура реєстрації юридичних осіб та значно знижені податки на прибуток, отриманий поза межами країни — місця реєстрації, що приверне увагу міжнародних інвесторів, надасть змогу суттєво розвинути банківські операції через розвиток обігу коштів,

Негативні моменти роботи в офшорній зоні: податкова і митна служба розвинутих західних країн пильніше перевіряє фінансові та комерційні операції офшорних фірм. Досить складно отримати кредит у банках та знайти ділових партнерів на Заході.

Примітки:

1. Розпорядженя Кабінету Міністрів України від 14 березня 2001 р. N 79-р. зі змінами та доповненнями від 1 квітня 2005р № 82 та від 1 лютого 2006 р. № 44.
2 Волкова Ю. А. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №1. – С. 43-48.
3 Кумок С. І. Офшорні компанії. Обзори, коментарі, рекомендації – М. : 2010, – 256 с.
4 Струк О. Друга батьківщина // Галицькі контракти – http://kontrakty.com.ua/show/18200911746.html
5 Турчинов О. В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки. – К. , 2009. – 195 с.
6 Хейфец Б.А. Офшорні юрисдикції в глобальній та національній економіці – М.:ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 335с.

Olga Andriashyna, A. Yurchenko
Oles Honchar National University of Dnipropetrovs'k

ECONOMIC VALIDITY OF INTRODUCTION IN UKRAINE OF OFFSHORE AREA

Under an off-shore company is understood an enterprise firm, registered on the special territories, urgent offshore areas. Under «off-shore activity» is understood activity of firms and companies out of jurisdiction of any state. Although forming of enterprises in offshore areas is associated with washing of shadow capital, however much creation of daughter's companies foreign investors in offshore areas is by the effective mechanism of bringing in of considerable foreign investments.

Ірина Юськів
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ПРОЦЕСУ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Україна є однією з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі. Зовнішня трудова міграція стала об'єктивною реальністю сьогодення. Формування міграційних потоків відбувалося в кризових умовах перехідного періоду, пов'язаних з низькою заробітною платою в зареєстрованому секторі економіки, зростанням безробіття та вимушеної неповної зайнятості, поширенням бідності та високим рівнем майнового розшарування населення. З початком економічного зростання поліпшилася ситуація на ринку праці, підвищився рівень життя населення. Помітно знизилися рівні безробіття та вимушеної неповної зайнятості, різко зменшилася заборгованість із виплати заробітної плати, підвищився рівень забезпечення населення товарами довготривалого користування. Однак більшість показників соціально-економічного розвитку все ще далекі від європейських стандартів, значним залишається розрив у рівнях оплати праці в Україні й зарубіжних країнах (особливо в перерахунку на іноземну валюту за офіційним курсом), що спонукає українських громадян шукати роботу за кордоном.

Мета даного дослідження - оцінити масштаби, поширеність явища, географічну спрямованість міграційних процесів, соціально-демографічний склад мігрантів, види їх діяльності, частоту і тривалість поїздок тощо.

Об'єктом дослідження є мігрант, трудовий мігрант.

Причини міграції населення економічного характеру полягають у різному рівні економічного розвитку окремих країн, розходженні в умовах заробітної плати, наявності безробіття в деяких країнах, функціонуванні міжнародних корпорацій, що вивозять робочу силу для роботи в закордонних філіях.

Відповідно до інформації посольств України, за країнами призначення працівники-мігранти розподіляються таким чином: у Польщі на заробітках перебувають 300 тис. осіб, в Італії та Чехії – по 200 тис., у Португалії – 150 тис., Іспанії – 100 тис., Туреччині – 35 тис., у США – 20 тис. Чисельність українців, які працюють у Російській Федерації, оцінюється в 1 млн. В Російській Федерації перебували 48,4% від загальної кількості заробітчан і майже стільки ж у країнах Європейського Союзу (в Італії – 13,4%; Чехії – 12,8%, Польщі – 7,4%; Іспанії –3,9% та Португалії – 3,0%) [4].

Щодо зайнятості за кордоном, то українські мігранти зосереджують свою працю у таких видах діяльності: оптова та роздрібна торгівля (9%), прислуга (17%), сільське господарство (9%), промисловість (6%), будівництво (54%), інші види роботи (5%).

Склад трудових мігрантів, як і їх чисельність, упродовж останніх 20 років не залишалися незмінними. Як свідчать дані Держкомстату 2008 р., чоловіки становлять більшість заробітчан – 67,2 %, жінок серед них – 32,8 %. Однак частка жінок-мігранток помітно зросла порівняно з 2001 р. (24 %). Статева структура мігрантів відрізняється залежно від країни перебування та характеру робочих місць у ній. Так, на роботу до Росії виїжджали 57 % мігрантів-чоловіків (будівництво), тоді як чверть жінок-мігранток працювали в Італії (домашні господарства).

Більшість мігрантів – мешканці міст (55 %). Однак унаслідок того, що сільське працездатне населення в країні менш численне, міграцією охоплено 4 % працездатних городян, тоді як селян удвічі більше (7,9 % працездатних сільських мешканців). Хоча першими працювати за кордоном почали мешканці прикордоння, з часом міграція рівномірніше поширилася територією всієї держави. Однак регіональні диспропорції збереглися. Найвищими показниками щодо охоплення міграцією по країні відзначається Захід, де за кордоном працюють 13,2 % працездатного населення. З центру виїжджають на роботу до інших держав 3,8 %, зі Сходу – 3,2 %, з Південного регіону – 2,6 %, а з Північного – 1,4 % працездатних громадян [2].

Для визначення кількості еміграційних потоків за кордон на найближчі роки нами було обчислено регресійний аналіз і метод Хольта Вінтера.

На основі першого, результати прогнозу показали, що у 2012 і 2013 роках кількість вибулих осіб зменшуватиметься і вже у 2013 році їх число зменшиться до 5463 осіб.

За методом Хольта Вінтера визначено кількість осіб, які виїдуть за кордон у 2012 і 2013 роках. Можна сказати, що їх кількість буде у 2012 році коливатись у межах від 6994 осіб до 12392 осіб, а у 2013 році від 3599 осіб до 9297 осіб. Як бачимо за результатами обох прогнозів кількість мігрантів буде зменшуватись, що може бути причиною покращення умов життя в нашій країні.

Також нами були проведені дослідження щодо впливу певних чинників на виїзд населення за кордон. Такими чинниками є безробіття, обсягом викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, заробітна плата та злочинність.

При першому дослідженні було обчислено зв'язок між кількістю мігрантів та безробіттям. Дослідження показало, що існує тісний зв'язок і коефіцієнт кореляції є істотним. Це можна побачити при обчисленні наступних коефіцієнтів: коефіцієнт Спірмана дорівнює 0,66, (4,36>2,06) та кореляції Пірсона – 0,69 (4,72>2,06), тобто кількість вибулих осіб і безробіття є взаємопов'язані.

Наступним чинником є обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря. В даному випадку зв'язок прямопропорційний, коефіцієнт кореляції Фехнера дорівнює 0,33, коефіцієнту Спірмана – 0,14, кореляції Пірсона – 0,29, що свідчить про тісний зв'язок і кількість емігрантів зростатиме із погіршенням екологічної ситуації.

Третій чинник, який впливає на міграційні потоки за кордон є заробітна плата. Тут також простежується зв'язок, що свідчить про збільшення кількості мігрантів із зменшенням заробітної плати. На основі коефіціцієнту кореляції Пірсона визначено, що зв'язок є тісним і дорівнює 0,56, також істотним, оскільки t-розрахункове більше за t-табличне (3,34>2,06). Така ж ситуація простежується і з коефіцієнтом Фехнера 0,78 (6,18>2,06), а також коефіцієнт Спірмана 0,89 (9,5>2,06). В обох випадках також зв'зок є тісним та істотним.

Щодо злочинності, то коефіцієнт Спірмана -0,2, t-розрахункове є менше за t-табличне (0,41<2,78) та кореляції Пірсона -0,14, (0,27<2,78). Із цих проведених досліджень можна сказати, що зв'язок у всіх випадках є нетісний і коефіцієнт кореляції

неістотний. Тобто кількість вибулих осіб і злочинність у даному випадку не є взаємопов'язані.Що свідчить про те, що в нашій державі не є високий рівень злочинності через, що люди бажають виїхати з країни.

Наступними нашими дослідженнями були виявлення оцінки впливу міграційних процесів на ключові соціально-економічні індикатори. Серед них є такі як розлучення та народжуваність.

Щодо кількості емігрантів та розлучень, коефіцієнт кореляції Фехнера дорівнює 0,43, Така ж ситуація простежується щодо коефіцієнту Спірмана дорівнює 0,66, у даних випадках зв'язок є тісний. Адже, часто можна зустріти сім'ю в якої батько чи мати знаходяться за кордоном, сім'я при цьому є ніби неповноцінною. Якщо не буде створено належних умов для забезпечення сім'ї, то і найближчим часом українці будуть виїжджати за кордон для забезпечення кращих умов життя для своїх дітей, але це в свою чергу впливатиме на моральне становище сімей.

Щодо народжуваності, то зв'язок також прямо пропорційний. Коефіцієнт кореляції Фехнера дорівнює 0,7, а це засвідчує тісний зв'язок. Критерій істотності зв'язку t-розрахункове є більшим за t-табличне (4,95>2,06), отже коефіцієнт кореляції є істотним. Така ж ситуація простежується щодо коефіцієнту Спірмена , який дорівнює 0,78, (6,19>2,06) та кореляції Пірсона, який дорівнює 0,86 (9,5>2,06). Із цих проведених досліджень можна сказати, що зв'язок у всіх випадках є тісним і коефіцієнт кореляції істотний. Тобто кількість народжених і кількість вибулих осіб взаємопов'язані. Що свідчить про збільшення мігрантів та зменшення народжуваності.

Серед основних завдань, які визначені в стратегії регулювання міграційних процесів в Україні на сучасному етапі є:

- скорочення масштабів нелегальної трудової міграції населення за межі країни;
- забезпечення соціальної захищеності українських трудових мігрантів за кордоном;
- забезпечення зворотності зовнішніх трудових поїздок;
- якнайширше залучення фінансових коштів від закордонної трудової міграції в економіку України;
- запобігання зниженню кваліфікації високоосвічених спеціалістів внаслідок виконання ними за кордоном низькокваліфікованих робіт;
- недопущення нелегальної міграції і передусім транзиту нелегальних мігрантів через територію України;
- сприяння поверненню етнічних українців та представників раніше депортованих народів [3].

Примітки:

1. Звірід Н.В. Державне регулювання цін та конкурентна політика в Україні // Зовнішня торгівля:право та економіка. - №2(37) – 2008;
2. Зовнішня трудова міграція населення України. Обстеження проведено за підтримки: Фонду Арсенія Яценюка «Open Ukraine» спільно з Фондом Віктора Пінчука.
3. Петрова Т. П. Концепція державної міграційної політики України: цільова орієнтація і основні напрямки. – К., 1991. – С.27 .
4. Хомра О. Структура і напрямки міграційних потоків населення України / О. Хомра - К.: МОМ, 1998. – С. 26.
5. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Yuskiv Irina
Ivan Franko National University of L'viv

STATISTICAL EVALUATION PROCESS MIGRATION UKRAINE

In theses related to labor migration abroad was made forecasts for 2012 and 2013, and also the analysis of key factors influence the magnitude of migration flows and the impact of migration on key socio-economic indicators. The countries where most of Ukrainian migrants and what activities they are engaged.

Юлія Юхимик
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день актуальним є поглиблення процесів політичної, економічної та культурної інтеграції між країнами світу, та як результат – посилення взаємозалежності й взаємовпливу їх економік, політичної та культурної сфер. Україна зазнає впливу глобалізаційних процесів, тому змушена враховувати зовнішні міжнародні чинники у процесі розробки економічної стратегії, зокрема стратегії розвитку вітчизняної банківської системи та співпраці з транснаціональними банками.

Проблема діяльності банків та інтегрованість банківської системи із іноземними транснаціональними банками висвітлювалась у працях вітчизняних науковців, зокрема В. Міщенка, В. Стельмаха, М. Савлука. Дослідниками вивчаються негативні наслідки впливу глобалізації на становлення та розвиток вітчизняної банківської системи, аналізується вплив іноземного капіталу на ринок банківських послуг України, досліджуються механізми регулювання участі іноземного капіталу в банківській системі України, розробляються заходи підвищення стійкості та конкурентоспроможності представників вітчизняного банківського сектору на міжнародному фінансовому ринку.

Невід'ємною рисою сучасної банківської діяльності є активна діяльність транснаціональних банків, які створювались і розширювались починаючи з другої половини XX ст. Транснаціональні банки (ТНБ) - найбільші банківські установи універсального типу, що виконують посередницьку роль в міжнародному русі позикового капіталу. Спираються на мережу закордонних підприємств, контролюють за підтримки держави валютні і кредитні операції на світовому ринку.

Відмінність ТНБ від великого національного банку полягає у наявності зарубіжної інституційної мережі, перенесення за кордон активних операцій, частки власного капіталу та формування депозитної бази. У зв'язку з цим для отримання банківського прибутку використовується міжнародна мережа. Їхніми відмінними рисами є стабільна та висока питома вага доходів від операцій за кордоном у сукупному доході банку, наявність широкої мережі закордонних філій, відділень, представництв банку, значна питома вага міжнародних операцій в загальному обсязі операцій банку (понад 50 %), універсальність послуг.

Транснаціональні банки досягли такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який передбачає їх реальну участь в економічному розділі світового ринку позикових капіталів та кредитно-фінансових послуг завдяки злиттю з промисловими монополіями.

Із ростом дані міжнародні посередники розширюють список пропонованих операцій, послуг, представляють все складніші схеми кредитування, здійснюють кредитну діяльність у таких формах: надають кредитні ресурси безпосередньо позичальнику, переміщують капітали у кореспондентські національні банки на депозит; укладають контракти про надання

ресурсів протягом деякого майбутнього періоду з клієнтом; дають зобов'язання повернути кошти іншому кредитору (третій стороні), якщо клієнт не зможе цього зробити.

Транснаціональні банки забезпечують для ринкової економіки вільний рух між галузями різних країн капіталу. ТНБ кредитують найбільш розвинені галузі економіки, орієнтуючись на загально економічну ситуації в різних країнах. Транснаціональний банк виділяє пріоритетний напрямок діяльності - кредитування реального сектора, споживче кредитування чи позики кредитно-фінансовим установам у процесі формування кредитного портфеля. Також ТНБ реалізуючи кредитну політику щодо підприємств може орієнтуватись на: 1). кредитування промислових підприємств з рівномірним кругообігом капіталу; 2). надання кредитів промисловим підприємствам із сезонним характером виробництва, позики сільськогосподарським підприємствам і фермерським господарствам [1].

З кожним роком транснаціональні банки розширюють свою присутність у національних банківських системах. Наприклад, у країнах Латинської Америки значний вплив мають транснаціональні американські банки, у країнах Азії – транснаціональні банки США та Японії, у країнах Африки – транснаціональні банки колишніх Великобританії, Франції, Бельгії [2]. В Україні з 2005 р. теж спостерігається тенденція проникнення транснаціональних банків на вітчизняний ринок банківських послуг: якщо в 2005 р. в статутному капіталі діючих банків частка іноземного капіталу становила 9,6 %, то на 01.12.2011 р. цей показник склав 39,1%, тобто третя частина банківської системи України підпорядковується контролю транснаціональних банків (табл. 1).

Таблиця 1

Показники діяльності банків з іноземним капіталом в Україні у 2004-2011 рр.

Показники	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (на 01.12)
Кількість зареєстрованих банків	179	182	186	193	193	198	198	195
Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	157	158	160	165	170	175	184	175
Банки з іноземним капіталом	20	19	19	23	35	47	53	53
у т.ч. зі 100-відсотковим іноземним капіталом	7	7	7	9	13	17	17	20
Статутний капітал діючих банків, млн. грн.	6 003	8 116	11 648	16 144	26 266	42 873	82 454	141 081
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі діючих банків, %	13,7	11,3	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7	39,1

Джерело складено автором на основі [3].

Якщо порівнювати банки України з транснаціональними банками за обсягом контрольованих активів, як важливим індикатором ефективності діяльності банку, то зазначимо, що сукупний обсяг активів банківської системи України на 01.04.2011 р. склав 106 121 млн. дол. США, а в той же час величина активів банку Royal Bank of Scotland на 01.04.2011 р. становила 3 483 млрд. дол. США, тобто сукупні активи всіх банків України становили близько 3 % активів британського банку, що свідчить про пасивну позицію українських банків щодо участі у процесах глобалізації банківської діяльності, незначну вагу банківської системи України на міжнародному ринку банківських послуг. Все це вимагає впровадження спеціальних заходів з реформування вітчизняного банківського сектору.

Вважаємо, що удосконалення банківської системи України в умовах її інтеграції в світову фінансову систему можливе за умов припливу іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор через посилення ролі транснаціональних банківських структур в Україні.

Примітки:

1. Кириченко М.М. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в Україні / М.М. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С.132-140.
2. Чубар О.О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації /О.О. Чубар // Фінанси України. – 2008.– № 1. – С. 138-147.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index

Julia Yukhymyk
Ivan Franko National University of L'viv

PECULIARITIES OF TRANSNATIONAL BANKS ACTIVITIES IN UKRAINE

The author describes peculiar features of transnational banks activities in this paper, as major international mediators; analyzes its role in the globalization process, taking place in Ukraine. Transnational banks provide free movement between the areas of different countries capital for a market economy. Every year the transnational banks expand their presence in national banking systems. In order to improve the banking system of Ukraine in its integration into the global financial system, it is necessary to increase the inflow of foreign capital in the domestic banking sector by strengthening the role of transnational banking institutions in Ukraine.

Назарій Яремчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Контроль – це обов'язкова функція менеджменту, заключна стадія управлінського процесу, яка відіграє роль поєднувальної ланки між керуючою і керованою системами. Якщо відмежуватись від конкретної сфери контролю, то суть його полягає у вимірах і аналізі походження та здійснення певних операцій, пов'язаних з реалізацією планів і програм, використанні інформації для коригуючих дій. Що ж стосується поняття «функція контролю» - то її розглядають, як

характеристику управління, яка дозволяє виявити проблеми і скоригувати відповідно діяльність організації до того часу, коли ці проблеми стануть кризою. Один із важливих аспектів контролю полягає в тому, щоб визначити, який саме напрям діяльності організації найефективніше досягненню її загальної мети.

Внутрішній, або самоконтроль здійснюється керівниками та спеціалістами, а також виробничими органами управління та контролю. Він проводиться з метою підтримання організаційної стійкості суб'єктів господарювання, виявлення відхилень від установлених планів і програм діяльності та застосування певних коригувальних дій, усунення недоліків у роботі структурних підрозділів та окремих виконавців. Керівники здійснюють контроль безпосередньо на місцях виробництва, заслуховуючи доповіді підлеглих та інших працівників, ознайомлюючись із документованою інформацією.[2]

Головне завдання внутрішньофірмового контролю полягає в тому, щоб завчасно відслідковувати проблему і знаходити шляхи її вирішення. В таких умовах виконавці працюють легко і вільно, беруть активну участь у формулюванні цілей своєї діяльності й самі контролюють їх реалізацію. Оскільки умовою впровадження самоконтролю контролю є перевагою колективних форм праці та прийняття рішень, здоровий морально-психологічний клімати, демократичні форми керівництва, що на практиці зустрічаються далеко не всюди, внутрішній та звонішній контроль використовують у певній пропорції одночасно. Сама пропорція при цьому залежить від ряду обставин:

- *від стилю управління організацією* (при авторитарному, коли керівник ставить себе у відношенні до підлеглих деспотично, переважає зовнішній контроль; при демократичному – самоконтроль);
- *від можливості отримати надійну оцінку результатів діяльності працівників і спитати з них персонально за доручену справу* (якщо є така можливість, то слід віддати перевагу зовнішньому контролю; в протилежному випадку – внутрішньому);
- *від характеру підлеглих* (для недобросовісних, неохайних людей більш відповідає зовнішній контроль; для сумлінних і педантичних – внутрішній);
- *від мікроклімату в колективі* (при сприятливому – краще використовувати внутрішній контроль; при несприятливому – зовнішній, який дозволяє вольовим шляхом загладжувати або запобігати можливим конфліктам);
- *від прийнятої системи винагород за результати діяльності* (в умовах переважання індивідуальних форм на першому місці знаходиться зовнішній контроль; при колективних – внутрішній).

Перш ніж формувати підходи до системи контролю, необхідно отримати точні відповіді на поставлені питання, в іншому випадку результати можуть бути недоцільними.[3]

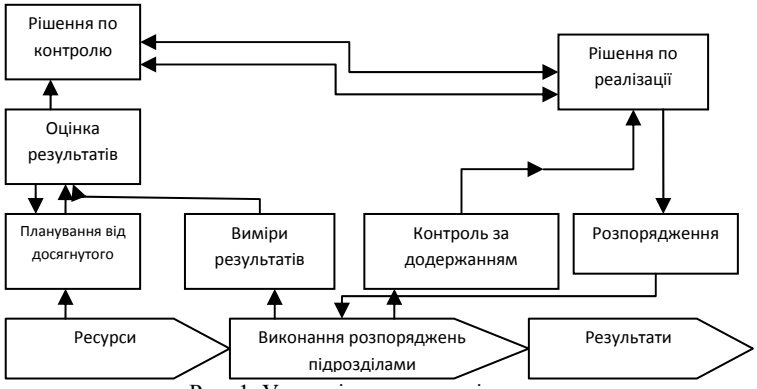


Рис. 1. Управління на основі контролю

Люди є невід'ємним елементом контролю на всіх стадіях упрвління. Тому менеджер, розробляючи процедури контролю, повинен брати до уваги поведінку людей.

Девід Ньюмен сформував кілька рекомендацій для менеджерів, які намагалися уникнути негативного впливу контролю на поведінку співробітників і таким чином підняти його ефективність. Основними із них є такі:

- *установлюйте усвідомлені стандарти, які сприймають співробітники* – люди повинні відчувати, що стандарти, які використову для оцінки їх діяльності, справді досить повно та об'єктивно відбивають їх роботу;
- *утановлюйте двостороннє спілкування* – якщо у підлеглого виникають певні проблеми із системою контролю, він повинен мати можливість відкрито обговорити їх, не боячись, що керівних його неправильно зрозуміє;
- *уникайте надмірного контролю* – керівництво не повинно перевантажувати своїх підлеглих численними формами контролю, інакше це поглинатиме всю їхню увагу та призведе до повного хаосу та безладу;
- *установлюйте жорсткі, але досяжні стандарти* – розробляючи заходи контролю, важливо брати до уваги мотивацію;
- *винагороджуйте за досягнення стандарту* – якщо керівництво хоче, щоб співробітники були мотивовані на повну самовідданість в інтересах організації, воно повинно справедливо винагороджувати досягнення встановлених стандартів і результативність.[2]

Контроль за індивідуальними результатами звичайний на всіх рівнях – вищі менеджери, збутовими і виробники. Однак коли існують певні ускладнення в оцінці діяльності (наприклад, у сфері НІОКР або при колективній роботі) дуже важко оцінити індивідуальну віддачу. Невідповідне використання контролю може призвести до негативних наслідків на всіх рівнях підприємства.[2]

Систему управління на основі контролю представлено на рис. 1. Вона дозволяє здійснити вимірювання ефективної роботи, виступає

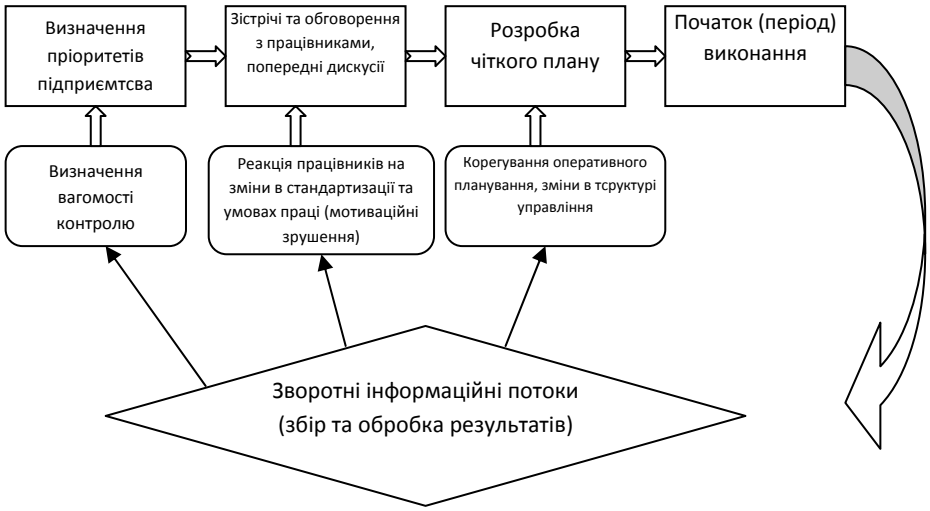


Рис. 2. Модель психологічного аспекту контролю

інструментом для визначення характеру і розміщення слабких місць, а також методом порівняння ефективності роботи різних підрозділів фірми.[4]

Враховуючи все вище сказане, нами запропоновано алгоритм впровадження системи самоконтролю з урахування саме психологічних факторів (рис. 2).

Отже, щоб бути ефективним, контроль має відповідати потребам і можливостям людей, які взаємодіють із системою контролю та реалізують її. Контроль потребує непропорційно великих витрат і зусиль, саме тому для того щоб визначити реальне співвідношення витрат і прибутку, необхідно розглядати як довгострокові так і короткострокові аспекти контролю.

Примітки:

1. Загорна Т.О. – Економічна діагностика. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 400 с.
2. Новіков Б.В., Сініок Г.Ф., Круш П.В. – Основи адміністративного менеджменту: Навч. Посіб. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 560 с.
3. Осовська Г.В., Копитова І.В. – Основи менеджменту. Практикум: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2005. – 581 с.
4. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства. – 2-ге вид., перероб. І доп. – Київ: Кондор, 2008 – 434 с.

Yaremchuk Nazariy
Ivan Franko National University of L'viv

THE PSYCHOLOGICAL ASPECT OF THE IMPLEMENTATION OF INTERNAL CONTROL IN ENTERPRISES

Control is a mandatory feature of management, the final stage of the management process, which plays the role of intermediate links between the managing and handling systems

Internal or self-control is held with the purpose of maintaining organizational stability of subjects of management, detection of deviations from established plans and programmes of action and application of certain adjustment, gaps in the work of departments and individual performers.

Назарій Яремчук
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ, МЕТОДІВ «КАНБАН» ТА «ТАРГЕТ-КОСТИНГ» В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Роками підприємства намагаються скоротити власні витрати, при цьому збільшити обсяг виробництва, або залишити його на рівні константи. Це правильно, адже досягаючи ефекту масштабу виробник отримує альтернативну можливість скоротити власні витрати і таким чином отримати додатковий прибуток у вигляді власної ж економії. Досягнути таких показників вдалося японським компаніям, які і стали основоположниками так званого «японського менеджменту», а саме методам «Канбан» і «Таргет-костинг».

Проблема у ефективному розподілі виробничих потужностей, правильна побудова виробничої програми, а також систематичне оперативне планування та контроль на підприємстві за для ефективного перерозподілу сировинних та фінансових ресурсів, для автоматичного скорочення витрат – основне питання яке напряму стосується в першу чергу підприємств виробників.

Проблема застосування системи бережливого виробництва на українських підприємствах, на нашу думку, полягає в тому, що немає спеціалізованих навчальних центрів, які б готували фахівців за абсолютно новими стандартами, більшість видань, на думку фахівців у цій сфері, занадто ідеалізують систему «канбан» і спрощують її застосування, тому що, за словами провідних фахівців компанії «Toyota Motor Corporation», яка є лідером у розробках і практичному застосуванні системи бережливого виробництва, не можна просто побачити систему в дії на якомусь підприємстві і точно перенести її на своє, тому що «канбан» потребує індивідуального підходу до особливостей діяльності і виробничих процесів фірми; також в Україні немає спеціалізованих комп'ютерних програм, які б дозволяли спрощувати паперову роботу й уникнути помилок у розрахунках і швидко вносити корективи при зміні виробничих планів підприємства. Взагалі, на нашу думку, використання даних методик потребує ретельної організації інформаційного підґрунтя. Основна проблематика полягає в тому, що економіка України певним чином виокремила галузі виробництва так, що вони потребували конкретних перетворень, які в свою чергу не мають нічого спільного з стандартними алгоритмами ринкової економіки. Це насамперед пов'язано з потребою пристосування до умов зовнішнього середовища, а точніше до політичної, економічної та соціальної сфери суспільства, яка нажаль на даний момент занадто нестабільна. В умовах високих ризиків, застосування провідних японських методик перекривається потребою звичайного існування.

Систему «канбан» розроблено на початку 70-х років в компанії «Тойота дзидося» як організаційний механізм внутрішньозаводських поставок деталей і матеріалів у контейнерах із спеціальними картами-заявками, в яких замовники вказували кількість необхідних деталей і точний термін їх доставки.

Загалом, ,сутність системи Канбан полягає у тому, всі виробничі підрозділи, включаючи лінії кінцевого складання, забезпечуються ресурсами в кількості і в строки, які необхідні для виконання заданого підрозділом-споживачем.

Характерними рисами системи Канбан є:

1. Раціональна організація і збалансованість виробництва.
2. Загальний контроль якості на всіх стадіях виробничого процесу і якості вихідних матеріальних ресурсів у постачальників.
3. Партнерство тільки з надійними постачальниками і перевізниками.
4. Підвищена професійна відповідальність і висока трудова дисципліна всього персоналу.[2]

Мікрологістична система Канбан являє собою систему організації безперервного виробничого потоку, здатного до швидкої перебудови і практично не потребує страхових запасів.

Концепція «Таргет-костинг» була вперше застосована в корпорації Toyota в т1965 р., хоча деякі ранні, більш примітивні її форми ще в 1947 р. використовувала компанія General Electric. Американці часто приписують винахід «таргет-костинг» Лоуренсу Майлзу з GE, хоча його система управління цільовими витратами (target cost management) була не більше ніж досить примітивною версією сучасної концепції, не отримала достатньо широкого поширення.

Сутність системи управління витратами «таргет-костинг» проявляється у цільовому калькулюванні. Разом з тим вона є дещо більшим, ніж банальний розрахунок витрат. На нашу думку, система «таргет-костинг» - це цілісна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій. Саме з такої позиції ми й будемо її розглядати в подальшому.

Сама ідея, покладена в основу концепції «Таргет-костинг», нескладна і революційна одночасно. І є ефективним інструментом превентивного контролю та економії витрат ще на стадії проектування.

Система «Таргет-костинг», на відміну від традиційних способів ціноутворення, передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту або послуги.

Для визначення цільової собівартості виробу (послуги) величина прибутку, яку хоче отримати фірма, віднімається від очікуваної ринкової ціни. Далі всі учасники виробничого процесу – від менеджера до простого робітника – працюють над тим, щоб спроектувати і виготовити виріб, відповідне цільової собівартості.

Загалом система «таргет кастинг» має цілий ряд переваг. По-перше, ітеративний підхід до розробки нового продукту забезпечує поетапне осмислення кожного нюансу, що стосується собівартості. Менеджери і службовці, прагнучи наблизитися до цільової собівартості, часто знаходять нові, нестандартні рішення в ситуаціях, що вимагають інноваційного мислення.

По-друге, необхідність постійно утримувати в голові цільову собівартість убезпечує інженерів від спокуси застосувати більш дорогу технологію або матеріал, оскільки це неминуче призведе лише до виходу на новий виток перепроектування продукту.[1]

Таким чином, весь виробничий процес, починаючи з задуму нового продукту, набуває інноваційний характер, не виходячи за рамки заздалегідь встановлених витратних обмежень.

Використання систем «канбан» і «таргет кастинг» дає можливість знизити витрати підприємства. Кількісне обчислення величини цільового скорочення витрат здійснюється в чотири етапи:

1. Визначення можливої ціни реалізації за одиницю (елемент) даної продукції або послуги.
2. Визначення цільової собівартості продукції (за одиницю і в цілому).
3. Порівняння цільової і кошторисної собівартості продукції для визначення величини необхідного (цільового) скорочення витрат.
4. Перепроектування продукту та одночасне внесення покращень у виробничий процес для досягнення цільового скорочення витрат.

В принципі, застосування системи «таргет-костинг» технічно не складне для використання на вітчизняних підприємствавх. Головна перешкода полягає в іншому: для успішного впровадження «Тагрет-костинг» в організації має бути налагоджена тісна взаємодія між різними підрозділами та працівниками; колектив повинен бути єдиною командою, обізнаною і повинен сприймати мету своєї спільної роботи, як єдине ціле. Розбалансованість внутрішнього механізму, амбітні дії сперечаються за вплив менеджерів «а-ля лебідь, рак і щука», неадекватна корпоративна культура – ось головні симптоми неблагополучної організації, в якій впровадження «таргет-костинг» практично з самого початку приречена на провал.

Загалом, для кожного підприємства необхідно розробляти індивідуальний процес впровадження проаналізованих систем. Нерозуміння їх переваг може спричинити опір змінам, які знизять ефективність застосування оптимізаційних моделей управління затратами. Подальшого розвитку потребує розробка процедур для використання методів «канбан» і «таргет кастинг» у вітчизняних умовах господарювання.

Примітки:

1. Детальнее см.: Monden, Y. and K. Hamada (1991), "Target Costing and Kaizen Costing in Japanese Automobile Companies", Journal of Management Accounting Research, Vol. 3, Fall, pp. 16-34.
2. Современный экономический словарьРайзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.

Nazariy Yaremchuk
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF THE APPLICATION, THE METHODS OF "KANBAN" AND "TARGET COSTING" IN MANUFACTURING ENTERPRISE COST MANAGEMENT

For businesses trying to reduce their own costs, increase output, or leave it at level constants.

The essence of the Kanban system is, all production units, including final assembly line, provided resources in quantities and in terms that are required to perform a given subdivision-consumer.

"Target-costing system, unlike traditional methods, pricing, calculation of the cost price of the product provides the basis of pre-installed price realization.

Ірина Ярославцева
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Підвищення рівня життя населення є головним завданням як для країни в цілому так і для її регіонів (зокрема, Львівської області). Для покращення життєвого рівня громадян необхідні чіткі та виважені кроки всіх гілок влади, які ґрунтувалися б на детальному і глибокому аналізі широкого спектру показників, що характеризують різні аспекти рівня життя населення. Комплексне статистичне оцінювання життєвого рівня населення надасть можливість об'єктивно охарактеризувати та проаналізувати фактори, що впливають на рівень життя, виявити тенденції на майбутнє з метою реалізації програм щодо підвищення та вирівнювання життєвого рівня населення різних регіонів країни. Разом з цим на сьогодні не існує єдиної системи показників рівня життя, залишаються невирішеними проблеми методологічного та методичного характеру щодо розрахунку окремих індикаторів та побудови узагальнюючого показника життєвого рівня[3,с.73].

Для характеристики рівня життя ООН використовує такий показник, як «індекс розвитку людського розвитку» (ІЛР). ІЛР розраховується як середня арифметична проста з трьох нормованих середніх показників: середньої очікуваної тривалості життя при народженні, середнього освітнього рівня, середнього рівня доходів [4. с.252].

ІЛР використовується в Україні також для порівняння людського розвитку в різних регіонах. Проте, загальна методологія оцінки ІЛР, прийнята ПРООН, виявилась недоречною для розроблення системи оцінювання людського розвитку в окремих регіонах України через ряд причин, зокрема:

– обчислення загального ІЛР грунтується на обмеженій кількості показників, наявних для всіх країн, тоді як українська база даних містить значно більше інформації.

– достовірна інформація, включена в деякі показники для країни в цілому, може бути недостовірною для окремих регіонів. Наприклад, частка студентів вищих навчальних закладів у загальній чисельності населення може бути завищена у регіонах із міцними освітніми установами через приплив студентів із інших регіонів.

– оскільки різні фактори спричиняють різний вплив на людський розвиток у цілому, видається доречнішим розраховувати загальний показник за зваженою формулою.

– оскільки розрахунки ІЛР грунтуються на вузькому наборі показників, то загальний індекс сильно залежить від якості даних із кожного складового показника (або від їхніх випадкових коливань). Класичний приклад - індекс рівня освіти: очевидно, базовий рівень письменності дорослого населення не надає достатню уяву про конкурентне становище особи на ринку праці або про її шанси знайти роботу з належною винагородою та прийнятними умовами праці.

Ці фактори сприяли тому, що Україна розробила власну методологію відстеження прогресу в людському розвитку на регіональному рівні. Ця методологія ґрунтується на трьох рівнях показників. Показник вищого рівня - це загальний індекс людського розвитку регіону (ІЛРР). Другий рівень складається з дев'яти загальних блоків показників розвитку, які представляють головні аспекти людського розвитку.

Показники третього рівня представляють окремі аспекти регіонального розвитку (приблизно 15 показників на кожний аспект). У цілому в українській методології вимірювання людського розвитку використовується 94 первинних показники й понад 20 допоміжних[1,с.896].

За загальною методологією ООН Львівська область у 2000-2006рр. за інтегральним показником людського розвитку серед регіонів України займала 5-9 рейтингові місця (у 2000р. - 5. 2005р. - 8. 2006р. - 5). проте у 2007-2008рр. знизила свій ранг до 10 місця, у 2009р. - до 16 місця. У 2010р. Львівщина покращила свої позиції і у загальному рейтингу зайняла 12 місце.

Рейтингову оцінку за індексом людського розвитку за власною українською методологією див. в табл.1.

Таблиця 1

Рейтингова оцінка індексу людського розвитку за його складовими у 2010 році[1]

№	Показник	Рейтинг
1	Демографічний розвиток	6
2	Розвиток ринку праці	24
3	Матеріальний добробут	16
4	Умови проживання населення	9
5	Стан та охорона здоров’я	18
6	Рівень освіти	20
7	Соціальне середовище	5
8	Фінансування людського розвитку	21
9	Екологічна ситуація	19

Область займає високі місця з показників демографічного розвитку (у 2010р. - 6 місце), що пов'язано з, порівняно, низьким коефіцієнтом смертності немовлят та відносно високими показниками середньої очікуваної тривалості життя населення, а також з показників соціального середовища (5 місце), завдяки відносно низьким рівням злочинності, захворюваності на так звані «соціальні хвороби» та усталеності шлюбів. Серед регіонів, що належать до відносно стабільної групи, область перебуває за умовами проживання населення (рівень урбанізації, забезпеченість житлом, зв'язком, благоустрій житлового фонду) - 9 місце (покрашення рейтингу на 2 позиції). Погіршилися показники розвитку ринку праці (на 9 позицій за цією складовою) та матеріального добробуту (на 5 позицій), відповідно за цими секторами Львівщина посідає 24 та 16 місця.

Резервами щодо підвищення загального індексу людського розвитку Львівщини є покращення показників стану та охорони здоров'я населення (18 місце), рівня освіти (20 місце), екологічної ситуації (19 місце) та рівня фінансування людського розвитку (21 місце).

Зважаючи на відсутність єдиної комплексної системи вимірювання рівня життя, пропоную одночасне використання кількох методик вимірювання, зокрема визначення дев'ятьох параметрів, які застосовують українські вчені на другому рівні показників (індекс демографічного розвитку, індекс ринку праці, індекс доходу, індекс умов проживання, індекс охорони здоров’я, індекс рівня освіти, індекс соціального середовища, індекс фінансування людського розвитку, індекс екологічної ситуації). Такий підхід має кілька переваг: по-перше, дозволяє охопити різні види суспільного життя; по-друге, уникнути недоліків використання окремо взятих систем вимірювання, які не охоплюють усіх важливих характеристик; по-третє, використання кількох методик дозволить вивести єдину систему вимірювання якості життя в майбутньому.

Примітки:

1.Головне управління статистики у Львівській області//Режим доступу www.lv.ukrstat.gov.ua
2.Мармоза А.Т. Статистика: підручник [для студентів вищ. навч. закладів]/А. Т. Мармоза. - К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. - 896 с.
3.Прокопова О. В. Методологічні підходи до інтегральної оцінки рівня та якості життя населення регіонів та країн / О. В. Прокопова, М. В. Свирид, О. Ю. Малько // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць у 2-х т. / ХДУХТ. — Харків, 2007. — Вип. 1(5). — Т. 1. — С. 70—78.
4.Удотова Л. Ф.Соціальна статистика: Підручник. /Л.Ф Удотова — К.: КНЕУ, 2002. — 376

Iryna Yaroslavtseva
Ivan Franko National University of L’viv

STATISTICAL ANALYSIS OF THE L'VIV REGION LIVING STANDARTS

Quality and standard of living to assess the opportunities and trends in social and economic development, pointing to the need of introducing specific national measures aimed at the positive development of the population. Definition of measurements in living standards and setting of the path to developing a unified system of measurement is the subject of selected research.

Наталія Ярошевська
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОБЛІК ВИТРАТ ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

У сучасних економічних умовах однією з найактуальніших проблем підприємств торгівлі є проблема виживання в конкурентному середовищі. Тому з розвитком конкуренції та зниженням норм прибутку перспективи розвитку цих

підприємств значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними, вміння підприємств планомірно і раціонально керувати витратами в періоди погіршення кон'юнктури ринку.

Склад і порядок формування витрат торговельного підприємства конкретизують „Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності", затверджені наказом Міністерства економіки України від 02.03.2010 р. № 226, згідно з якими до складу витрат торговельної діяльності належать витрати підприємств, що здійснюють таку діяльність, які виникають у процесі руху товарів, а також витрати закладів ресторанного господарства, що пов'язані з випуском і реалізацією продукції власного виробництва [1].

Витрати підприємств торгівлі класифікують:

1) за видами діяльності: витрати операційної діяльності (витрати, які включають до собівартості реалізованих товарів, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), витрати фінансової діяльності, витрати інвестиційної діяльності.

2) за ступенем реагування на зміну обсягів діяльності: умовно-постійні (розмір яких не змінюється внаслідок зміни обсягів товарообігу – одержані комунальні послуги, оренда приміщення, касове обслуговування тощо) та змінні (витрати на сировину, купівельні напівфабрикати, технологічне паливо тощо).

3) за періодами: витрати поточного періоду та витрати майбутніх періодів.

4) за центрами відповідальності чи місцем виникнення: витрати відділу, дільниці, служби, іншого структурного підрозділу підприємства.

У свою чергу, витрати операційної діяльності підприємства торгівлі групують за економічними елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати. Саме таку класифікацію передбачено у фінансовій звітності за Ф№2 „Звіт про фінансові результати".

Оскільки в торгівлі немає витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, то для обліку витрат торговельної діяльності не використовують рахунки 23 „Виробництво" (крім підприємств громадського харчування). Однак на підприємствах торгівлі є витрати, пов'язані зі зберіганням та реалізацією товарів. Ці витрати називають витратами обігу і обліковують на рахунках 93 „Витрати на збут" і 92 „Адміністративні витрати".

Облік витрат на підприємствах торгівлі можна вести трьома способами: за допомогою рахунків класу VIII „Витрати за елементами"; за допомогою рахунків класу IX „Витрати діяльності", за допомогою рахунків класів IX і VIII. Так, малі підприємства торгівлі для обліку витрат діяльності можуть використовувати лише рахунки класу VIII і не застосовувати рахунки класу IX. Усі інші підприємства торгівлі повинні обов'язково застосовувати рахунки класу IX, а рахунки класу VIII – за бажанням.

Якщо підприємства торгівлі не використовують рахунки класу IX, то на рахунку 80 „Матеріальні витрати" вони обліковуєють як фактичну собівартість реалізованих товарів (субрахунок 808 „Витрати товарів"), так й інші матеріальні витрати: на ремонт приміщень та обладнання, паливно-мастильних матеріалів та електроенергії для адміністративних потреб тощо. На рахунку 84 „Інші операційні витрати" ці підприємства обліковують витрати, що не ввійшли до складу собівартості реалізованих товарів та елементів витрат, врахованих на рахунках 80-83 (81 „Витрати на оплату праці", 82 „Відрахування на соціальні заходи", 83 „Амортизація"). Це можуть бути: вартість послуг сторонніх організацій (протипожежна і сторожова охорона, страхові, юридичні, аудиторські, консалтингові послуги, орендна плата, ремонт основних засобів, комунальні платежі, оплата за семінари, обов'язкові медичні огляди працівників тощо); податки, збори й інші обов'язкові платежі; втрати від операційних курсових різниць та від знецінення запасів; витрати на банківське обслуговування та обслуговування РРО; витрати на охорону праці і техніку безпеки; службові відрядження працівників апарату управління і т. ін. На рахунку 85 „Інші витрати" вони обліковують витрати, що не відносять до операційних, тобто витрати фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності.

Підприємства торгівлі, які використовують лише рахунки класу IX, усі витрати групують безпосередньо за видами діяльності на відповідних рахунках цього класу. Облік на цих рахунках дані підприємства ведуть у розрізі статей або видів витрат, а на фінансові результати їх списують загальною сумою в кінці звітного періоду. Перелік статей, за якими ведуть облік на рахунках витрат діяльності, торговельні підприємства визначають самостійно з врахуванням вимог П(С)БО 16 „Витрати" та Методичних рекомендацій № 226.

Підприємства торгівлі, які мають намір вести облік витрат одночасно з використанням рахунків класів VIII і IX, операції з обліку фінансових, інвестиційних та надзвичайних витрат відображають безпосередньо на відповідних рахунках класу IX, а рахунок 85 „Інші витрати" не використовують. Це зумовлено тим, що у бухгалтерському звіті за Ф. № 2 „Звіт про фінансові результати" у розрізі окремих елементів наводяться лише операційні витрати (дані рахунків 80-84). Протягом звітного періоду всі витрати торгівлі дані підприємства списують у дебет рахунків 92 „Адміністративні витрати" і 93 „Витрати на збут", в кінці періоду – з кредиту цих рахунків у дебет рахунку 791 „Результат операційної діяльності". Прибуток торгівлі вони визначають на рахунку 79 „Фінансові результати", як різницю між доходом від реалізації та собівартістю реалізованих товарів і витратами обігу [2].

Отже, облік витрат за економічними елементами на підприємствах торгівлі доцільно вести з використанням рахунків класу IX „Витрати діяльності", групуючи витрати за видами діяльності на відповідних рахунках цього класу.

Примітки:

1. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності, затверджені Наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2010 р. № 226 (з подальшими змінами та доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
2. Гора Н. О. Облік видів економічної діяльності: [підручник]/ Н. О. Гора.– К.: Центр учбової літератури, 2010.–392 с.

Natalia Yaroshevska
Ivan Franko National University of L'viv

ACCOUNTING OF COSTS FOR THE ECONOMIC ELEMENTS IN THE BUSINESS TRADE

In theses considered the peculiarities of theactivity of trade enterprises in the modern world. Here there are the definition of costs of the trade and the classification of them. Displayed characteristics of cost accounting for the economic elements: by accounts of class VIII „Expenditure items", by accounts of class IX „The costs of activity using" the accounts of class VIII and IX.

Віталій Яструбецький
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОМП'ЮТЕРНІ ЗЛОЧИНИ ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сьогоднішній день успішне здійснення підприємницької діяльності значною мірою пов'язано з використанням сучасних інформаційних технологій, що значно спрощують та пришвидшують вирішення ділових задач. Водночас, такі можливості, крім позитивних моментів, мають і недоліки, адже пов'язані з появою нових загроз інформаційній безпеці. Так, несанкціоноване втручання в роботу інформаційних систем, протиправне знищення, спотворення чи оприлюднення інформації можуть спричинити вагомі моральні та матеріальні збитки для суб'єктів господарювання.

Проблема інформаційної безпеки досліджувалась як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, зокрема в працях З. Бжезинського, І. Бінько, І. Близнюка, О. Бондаренка, О. Горбатюка, В. Грубова, М. Гуцалюка, В. Домарьова, Г. Козаченка, В. Косевцова, В. Ліпкана, В. Мунтіяна, Г.Почепцова В. Щербини та інших. Однак чимало аспектів даної проблематики ще потребують уточнення та удосконалення, зокрема важливим є дослідження впливу загроз інформаційній безпеці на рівень фінансової безпеки підприємницьких структур.

За результатами дослідження Pricewaterhouse, в якому взяло участь 3, 877 тис. компаній з 79 країн світу (23% склали фінансові організації), комп'ютерні атаки стали в 2011 р. другим за популярністю злочином, поступившись першим місцем лише незаконному привласненню активів. Згідно з даними аналізу, цей вид злочину займає близько 38% від усіх незаконних дій у фінансовому секторі [7].

Комп'ютерні злочини, як одна з основних загроз інформаційній безпеці суб'єктів господарювання чинить деструктивний вплив й на рівень фінансової безпеки. Адже згідно зі звітом Norton Cybercrime Report 2011, загальні збитки від комп'ютерного злочинництва в світовому масштабі складають 388 млрд. дол. на рік. Супутні збитки, які пов'язані з діяльністю кібер-злочинців (втрачений час, простої обладнання) оцінюються в 274 млрд. дол. В той час, як прибутки кібер-зловмисників оцінюють в близько 114 млрд. дол. на рік. Ця сума перевищує світовий незаконний оборот наркотичних речовин (288 млрд. доларів) [8].

Рис. 1. Особливості здійснення комп'ютерних злочинів

Розглянемо особливості здійснення комп'ютерних злочинів (див. рис. 1).

Залежно від способу впливу на комп'ютерну систему фахівці виділяють чотири види комп'ютерних злочинів[6]:

- фізичні зловживання, які включають в себе руйнування обладнання; знищення даних або програм; введення хибних даних, крадіжку інформації, записаної на різних носіях;
- операційні зловживання, які становлять: шахрайство (видача себе за іншу особу або використання прав іншої особи); несанкціоноване використання різних пристроїв;
- програмні зловживання, які включають в себе різні способи зміни системи математичного забезпечення («логічна бомба» - введення в програму команди комп'ютеру виконати в певний момент несанкціоновану дію; «троянський кінь» - включення у звичайну програму свого завдання);
- електронні зловживання, які включають в себе схемні і апаратні зміни, які призводять до того ж результату, що і зміна програми.

З метою підвищення рівня фінансової безпеки необхідно розробляти та впроваджувати на підприємствах ефективну політику з інформаційної безпеки. Серед основних заходів попередження комп'ютерних злочинів необхідно виділити такі:

- створення законодавчої бази, яка б ефективно регулювала відповідальність за вчинення комп'ютерних злочинів;
- розроблення та впровадження систем захисту інформації та інформаційних ресурсів;
- регламентування зон доступу до корпоративної інформації різних категорій працівників;
- ретельний підхід до кадрового забезпечення на підприємстві.

Згідно дослідження британського Ponemon Institute і корпорації Symantec, організаційні витрати на проведення комплексних заходів із захисту та розслідування комп'ютерних атак, що відбулись, для середньостатистичної компанії склали в 2010 р. 19 млн. фунтів стерлінгів. З кожним роком цей показник зростає приблизно на 10%[7].

Для здійснення оцінки інвестицій в засоби інформаційної безпеки можна застосувати показник ROI, що зазвичай використовується для порівняння конкурентних інвестиційних стратегій. Для розрахунку окупності інвестицій в інформаційну безпеку (ROSI) рекомендується використовувати такий підхід [9]:

$$ROSI = \frac{((фінансова\,вартість\,ризику * \%\,зниження\,ризику) - вартість\,рішення)}{вартість\,рішення * 100\%}, \qquad (1)$$

Формування ефективної політики з інформаційної безпеки та розроблення й впровадження відповідних заходів дозволять ліквідувати чи значно скоротити фінансові втрати від інформаційних загроз, що сприятиме підвищенню рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Примітки:

1. Близнюк І.М. Інформаційна безпека України та заходи її забезпечення / І.М. Близнюк // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ України. – 2008. – № 5. – С. 206-214.
2. Горбатюк О.М. Сучасний стан та проблеми інформаційної безпеки України на рубежі століть / О.М. Горбатюк // Вісник Київського університету імені Т.Шевченка. – 2009. – Вип. 14: Міжнародні відносини. – С. 46-48.
3. Гуцалюк М.О. Інформаційна безпека України: нові загрози / М.О. Гуцалюк // Бизнес и безопасность. – 2007. – № 5. – С. 2–3.
4. Захист інформації у банківській діяльності / М. Браіловський, Г. Лазарєв, В. Хорошко. – К.: ТОВ «Поліграфконсалтинг», 2004. – 216 с.
5. Сычев Ю. Н. Оценивание средств защиты компьютерных систем при наличии рисков искажения экономической информации: Дис. канд. экон. наук : 08.00.13 : Москва, 2004. - 163 с
6. Комп'ютерна злочинність. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: URL http://kiev-security.org.ua/b/232/ch2p5.shtml – український ресурс по безпеці.
7. Комп'ютерні злочини у фінансовому секторі. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: URL http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/kompyuternye-prestupleniya-v-finansovom-sektore-sostavlyayut-28032012090700 - бізнес-газета РБК daily
8. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: URL http://www.compulenta.ru/ – електронний ресурс з питань комп'ютерної індустрії, безпеки, інтернету, досягнень науки та техніки.
9. Зачем бизнесу инвестировать в информационную безопасность? [Электронный ресурс]. – Режим доступу: URL http://sheriff.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=151%3Azachem-biznesu-investirovat&catid=44%3Astatiy&Itemid=138&lang=ru – сайт холдингу «Шериф».

Vitaliy Yastrubetskiy
Ivan Franko National University of L`viv

COMPUTER CRIME AS A THREAT TO FINANCIAL SECURITY OF COMPANIES

The article describes the necessity of information security of companies. It shows subjects, objectives and types of computer crimes and determines their destructive impact on the financial security of business entities.

ЗМІСТ

Mateusz Mirowski. Central and Eastern Europe in the light of foreign direct investments of Peoples' Republic of China 5
Piotr Zajączkowski. The importance of legal and institutional conditions for the Polish-Ukrainian trade 6
Есма Аблязова. Формування стратегії розвитку банківської системи ісламських країн 7
Ірина Ангелко. Особливості тінізації економіки України в період ринкових реформ 8
Василина Андрейків. Особливості диверсифікації ставки податку на прибуток підприємств 9
Надія Андрес. Процеси модернізації економіки регіонів України: спроба порівняльного статистичного аналізу 11
Ірина Антонишин. Регіональна політика інвестиційного розвитку Львівщини 12
Юлія Аракчеєва. Особливості цінової політики підприємства вугільної галузі 13
Антон Арапетян. Перспективи розвитку конкурентоспроможності економіки україни 15
Ірина Баб'як. Особливості оподаткування транснаціональних корпорацій у США, Німеччини і Японії 15
Наталія Байцар. Оцінка діючої в Україні системи оподаткування прибутку підприємств 17
Оксана Баліцька. Актуальні проблеми бюджетного фінансування та реалізації соціальної політики в Україні 19
Ірина Барабаш. Місце та роль фінансового регулювання у структурі фінансового механізму 20
Олена Баран. Бюджетний дефіцит: причини виникнення та економічні наслідки для фінансової безпеки країни 21
Ігор Бараняк. Загальна оцінка стану і тенденцій розвитку демографічних процесів 23
Оксана Бартків. Розвиток добровільного медичного страхування в Україні:регулювання, проблеми та перспективи розвитку 24
Іван Бачало. Інтегральний показник оцінювання ефективності інноваційних проектів 25
Мар'яна Безрук. Захист прав споживачів в Україні 27
Роман Бернацький. Трансфер технологій в контексті євроінтеграційних прагнень України 29
Роман Бевз. Крах системи глобалізму як прояв сучасної світової фінансово-економічної кризи 30
Наталія Беца. Управління валютними ризиками як фактор залучення іноземних інвестицій в Україну 31
Дмитро Бігняк. Шляхи оптимізації споживчого кредитування в Україні 33
Мар'яна Білик. Гендерна диференціація оплати праці в Україні 34
Наталія Бобик. Фінансова стійкість банків як об'єкт стратегічного управління та необхідна умова їх стабільного розвитку в умовах ринкової трансформації економіки України 35
Оксана Богацька. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності як перспективний напрям розвитку податкового обліку в Україні 37
Марія Божик. Проблеми та перспективи розвитку перестрахування в Україні 38
Олена Борбуляк. Використання теорії ігор в практиці адміністрування податків в Україні 40
Олександра Бордюгова. Перспективи інтеграції України 41
Мар'яна Браташ. Методи оцінки фінансових ризиків підприємства 42
Bohdan Brychka. The main indicators of analysis of enterprise's financial state 43
Daniel Butyter. European Union trade relations with Eastern Partnership Partners 45
Максим Ваврін. Аналіз податкового навантаження як фіскального інструмента економічної безпеки України 45
Максим Ваврін. Економічна безпека України: Аналіз сучасного стану національної економіки в умовах євроінтеграції 47
Юлія Вавринюк. Ключові аспекти створення та впровадження системи менеджменту якості на підприємстві 48
Марія Вараницька. Зарубіжний досвід розвитку торговельних мереж у контексті створення інноваційних соціально-інфраструктурних центрів у регіоні 50
Лілія Василик. Обов'язкове державне соціальне медичне страхування в Україні: стан, проблеми і перспективи впровадження 51
Аліса Василинка. Техніки психотренінгової роботи з проблем соціальної адаптації співробітників організації 53
Христина Верес. Перспективи розвитку системи оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні 54
Соломія Винницька. Управління процесом виставкової діяльності 55

Володимир Яцура, Наталія Вінсковська. Матеріальне стимулювання персоналу як основний засіб підвищення добробуту населення України 57
Галина Віра. Підходи до прогнозування валютних курсів 58
Ірина Вовчук. TQM як домінуюча концепція управління сучасними підприємствами 59
Наталія Гавриляк. Місце митних платежів у системі оподаткування України 60
Роман Галійчук. Особливості функціонування світової банківської системи 62
Олена Галушка. Валютна девальвація як засіб отримання конкурентних переваг на світовому ринку 63
Олена Гамкало. Основні проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні 64
Андрій Ган. Спрощена система оподаткування: переваги та недоліки 65
Андрій Гаргай. Оподаткування є однією з найважливіших функцій держави і виступає засобом фінансового забезпечення її діяльності. 66
Ольга Геник. Особливості формування сукупних видатків в Україні в умовах світової фінансово-економічної кризи. 67
Оксана Гинда. Управління демографічними процесами в Україні в контексті розвитку її людського потенціалу 68
Христина Глова. Асоціація «Ллойда»: історія створення, особливості діяльності та перспективи розвитку 70
Лілія Глуха. Теоретико-методологічні засади оцінки землі в Україні 71
Ірина Гнида. Шляхи вдосконалення аудиту основних засобів на підприємстві 72
Оксана Голець. Особливості функціонування податкового векселя в Україні 73
Роман Головатюк, Мирослав Дацко. Internet-маркетинг в Україні. Стан, оцінка ефективності та перспективи розвитку 74
Марта Голодівська. Організація якісного підбору персоналу на підприємстві 75
Олег Голубяк. Управління якістю продукції як засіб забезпечення її конкурентоспроможності 76
Андрій Горбатий. Теоретичні основи дослідження ділової розвідки та її значення на підприємстві 77
Галина Горлата, Зоряна Артим-Дрогомирецька. Моделювання управління прибутком підприємства 78
Ірина Грещук. Банкрутство підприємств 79
Христина Гридова. Основні резерви зниження собівартості продукції на підприємстві 80
Наталія Гринда. Особливості та проблеми страхування життя в Україні 81
Оксана Грицик. Становлення та проблеми розвитку страхового ринку Росії 82
Уляна Грозик. Особливості співпраці Державної митної служби України з міжнародними митними організаціями 83
Софія Губені. Оцінка сільським населенням економічної реформи 85
Наталія Гунчак. Концептуальні підходи до активізації процесів інтелектуалізації економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності 86
Дана Гурська. Формування кадрової політики в сучасній організації 87
Уляна Гутей. Оптимізація теплоенергетичних систем 88
Taras Gutsuliak. Stress testing and bank capital 90
Христина Данилків. Фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва в Україні 91
Романа Данилюк. Формування конкурентних переваг у ринкових умовах 93
Анастасія Димінська. Становлення та розвиток SWOT-аналізу 94
Зоряна Дідич. Роль валютно-курсової політики країн Центральної та Східної Європи у подоланні наслідків впливу світової фінансової кризи 2008-2010 років 96
Христина Дідух. Проблеми співставлення даних зовнішньоторговельної статистики 97
Оксана Дільна. Моделі аналізу ефективності торгових мереж 98
Вероніка Дмитренко. Роль нейромаркетингу у формуванні ефективного впливу на поведінку споживачів 98
Людмила Дорощук. Моделювання впливу в соціальних мережах 100
Руслан Дорощук. Застосування вейвлет-перетворень для обробки фінансових часових рядів на прикладі ряду динаміки котирувань акцій ПАТ «Центренерго» 101
Зоряна Дошна. Моделювання розміщення та розвитку інноваційного кластера 102
Галина Драган. Проблема ухилення від сплати податків в Україні та напрями її вирішення 103
Олег Дубецький. Застосування кластерного аналізу для оцінки рівня якості житлового фонду регіонів України 104

Павліна Дубинецька. Оподаткування доходів фізичних осіб у Німеччині: проблеми реформування 106
Мар'яна Дубравська. Моральні цінності у сучасному бізнесі 107
Ірина Дутчак. Модель аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками 109
Володимир Дух. Динамічна модель двосекторної економіки 111
Ірина Жовнір. Особливості формування товарної стратегії компанії «Макдональдз» 111
Микола Жук. Оптимізація структури портфеля реальних інвестицій з урахуванням екологічних чинників 113
Ірина Жук. Сутність та етапи розвитку маркетингу підприємств туристичного бізнесу 114
Ірина Загоруйко. Переваги та недоліки запровадження спрощеної системи оподаткування в Україні 116
Тетяна Задорожна. Напрями підвищення ролі системи прямого оподаткування як важливого джерела бюджетних надходжень України 117
Наталя Заходило. Дослідження формування доходів та витрат підприємницьких структур в Україні 118
Віра Звір, Дмитро Задорожний. Розвиток соціальної відповідальності в Україні: проблеми та напрями вирішення 119
Діана Звонар. Види аудиту: проблема стандартизації в аудиторських фірмах 120
Юлія Зіньцьо. Стан забезпечення продовольчої безпеки України 121
Христина Змінчак. Шляхи вдосконалення політики рефінансування НБУ в сучасних умовах 123
Ірина Іванович. Основні етапи формування маркетингової стратегії міста 124
Іван Ізонін, Тарас Лагоцький. Планування виробничих запасів підприємства при стохастичному попиті 125
Ірина Ілечко. Оцінка впливу ПДВ на фінансово-господарську діяльність підприємств України 127
Михайло Ільчишин. Ціна як показник якості товару 128
Сергій Касян, Анастасія Тригуб. Формування конкурентоспроможності кондитерських підприємств України 130
Марія Катарина. Формування процесу матеріального-технічного забезпечення 131
Галина Качмарик. Система мотивування праці на підприємстві 132
Ірина Кирилейза. Використання гібридних інструментів для нарощення капітальної бази вітчизняних банків 133
Дарія-Соломія Кізима. Конкурентоспроможність відкритої економіки України крізь призму індексу глобальної конкурентоспроможності 134
Мар'яна Кіпер. Теоретична сутність та класифікаційна характеристика грошових потоків підприємства 135
Христина Кісіль. Розвиток страхового ринку України в умовах глобалізації 136
Марія Коваль. Напрями підвищення ефективності роботи податкових органів України по боротьбі з тіньовим бізнесом 137
Андрій Ковальчук, Андрій Ковалюк. Сучасні аспекти банківської реклами в Україні 138
Ірина Ковальчук. Дослідження тенденцій функціонування банківських систем Росії та Польщі у кризовий та посткризовий період 140
Ольга Ковалюк. Сучасні тенденції розвитку фондового ринку України 141
Віра Кожем'яка, Інна Марковська. Інтернет-маркетинг: за та проти 143
Олег Колібаба. Актуальність напівфабрикатного варіанта зведеного обліку витрат 143
Мар`яна Комар. Способи управління ризиками інноваційних проектів 145
Наталія Комаревцева. Комерційний кредитний ризик підприємства 146
Лідія Комарницька. Випуск корпоративних облігацій як метод залучення позикового капіталу 147
Оксана Конанець Перше українське товариство страхування від вогню «Дністер» 148
Роксолана Копер. Проблеми відшкодування ПДВ в Україні і напрями їх розв'язання 149
Ольга Корицька. Трактування понять «оцінка» та «оцінювання» в аналізі діяльності промислових підприємств України 151
Дмитро Корнелюк. Особливості управління маркетинговими комунікаціями в умовах перенасичення рекламного простору 153
Богдан Королюк. Проблеми іпотечного кредитування в Україні та шляхи їх подолання 154
Ярослав Косаревич, Тарас Богуш. Пенсійна реформа в Польщі: нові виклики сьогодення 155
Ореста Костик. Державне регулювання будівельного комплексу України 156
Ірина Костюк. Продовольча безпека в українському вимірі 158
Уляна Кошуля. Управління діяльністю підприємства у сфері зв'язку 159

Ірина Кріль. Становлення ринку страхування життя в умовах трансформації економіки України 160
Назар Кравець. Проблеми стратегічного планування рекламної діяльності підприємства.....162
Ірина Кравець. Статистичні методи прогнозування бідності.....163
Христина Крегель. Мотивація персоналу на підприємствах України 164
Ольга Креховець. Чинники формування ринку нерухомості Львівщини 165
Людмила Кривоніс. Дослідження інструментарію податкового стимулювання іноземних інвесторів в Україні 166
Вікторія Крикунова. Оцінка результативності активної політики зайнятості в Україні 168
Христина Крилошанська. Забезпечення процесу управління збутовою системою.....169
Марія Кузишин. Зарубіжний досвід оподаткування доходів фізичних осіб та доцільність його застосування в Україні 171
Роман Кукурудз. Формування маркетингової стратегії підприємства 172
Володимир Кулешір. Методика аналізу ефективності регіональних проектів розвитку в умовах активізації євроінтеграційних процесів 173
Ігор Кулиняк, Ольга Бережанська. Самоменеджмент – креативний інструмент саморозвитку 175
Іванна Кунащук. Оцінка результатів запровадження єдиного соціального внеску в Україні.....176
Marta Kunytska-Ilyash. Direct marketing: its tools, advantages and disadvantages.....177
Олеся Купець. Методологічні та прикладні аспекти статистичного вивчення диференціації доходів населення як детермінанти соціальної структури 179
Юлія Курадовець. Моделювання динаміки репутації членів соціальних мереж з метою здійснення інформаційного впливу.....180
Олена Курчик. Оптимізаційна модель ефективності злиття та поглинання підприємств 182
Ірина Кухар. Аналіз поступлень податкових платежів у місцеві бюджети 183
Галина Куцах. Страховий ринок України в 2010-2011роках: проблеми та перспективи розвитку.....185
Назар Левус. Шляхи удосконалення механізму нарахування і справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу в Україні.....186
Оксана Лесюк. Заробітна плата як індикатор рівня якості життя та ефективності економіки 187
Ірина Лех. Аналіз управління державним акціонерним капіталом у промисловому секторі економіки України 189
Назар Липко. Визначення та трактування зовнішньої рівноваги в економічній науці 190
Оксана Лівіновська. Фінансові відносини інтегрованих підприємницьких структур.....191
Юліанна Ліпей. Роль золота в сучасній світовій економіці.....192
Марія Лоза. Особливості пенсійного страхування в Україні.....194
Василина Лука. Вплив управління кредитним ризиком на забезпечення ефективності кредитної діяльності банку 194
Богдан Максимів, Марія Максимишин. Головні проблеми розвитку підприємництва в умовах кризи.....195
Ірина Макух. Розвиток економічних відносин у прикордонних регіонах України та Польщі 196
Юрій Макух. Вплив зовнішнього державного боргу на розвиток економіки України.....197
Лілія Мала. Ефективність податкової політики в Україні на сучасному етапі розвитку 199
Ірина Мандич. СОТ – інструмент стратегії розвитку України.....200
Марта Марод. Шляхи вдосконалення діяльності державного казначейства України.....202
Ірина Мартиник. Статистична оцінка конкурентного потенціалу готельного господарства: регіональний аспект.....203
Богдан Мартинюк. Технічний аналіз фондового ринку.....204
Христина Марусич. Суть і взаємозв'язок касових і фактичних видатків бюджетних установ.....205
Ірина Матвійчук. "Визначення системи управління персоналом для якісного кадрового забезпечення і професійно – функціонального вдосконалення діяльності працівників" 206
Ірина Мацура. Економіко-математична модель рефлексивної поведінки учасників ринку в умовах олігополії 208
Мар'яна Мельниченко. Сучасний стан інвестиційного клімату регіонів України 209
Ірина Мельничук. Особливості застосування математичних методів в прогнозуванні розвитку економічних систем 211
Ірина Мига. Загальна оцінка стану і тенденцій розвитку лісового господарства Львівщини.....212
Галина Микула. Шляхи вдосконалення механізму справляння ПДВ в умовах розбудови економіки України 213
Михайло Миньо. Провайдинг інновацій: проблеми та перспективи.....215

Олена Миронова. Модель оптимального управління капіталом інвестора із використанням індикаторів технічного аналізу 216
Олена Міджак. Вдосконалення методів боротьби з ухиленням від сплати податків в Україні 217
Марія Мороз. Теоретико-ігрова модель корупції в еколого-економічних системах 219
Наталія Чопко, Марія Моцьо. Мотивація персоналу як чинник підвищення ефективності діяльності підприємств 221
Михайлина Мудь. Основні проблеми та шляхи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні 222
Вікторія Музика. Сутність виробничої стратегії та її вплив на розвиток підприємства 224
Марта Музика. Медичне страхування в США: форми здійснення, проблеми функціонування та можливості реформування 225
Галина Мулінська. Принцип незалежності в аудиторській діяльності: правове забезпечення і заходи усунення загроз 227
Ірина Мушинська. Акцизне оподаткування в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення 228
Оксана Назаркевич. Формування стратегії розвитку інноваційного потенціалу регіону 230
Лідія Назарян, Ігор Крупка. Міжнародні фінансові потоки в економіці України 230
Ольга Нестор. Проблеми казначейського обслуговування силових структур в Україні 232
Олексій Нетак. Проблеми та перспективи запровадження внутрішнього аудиту в системі Державної казначейської служби України 234
Марта Николин. Особливості економічних процесів вищого навчального закладу 235
Олег Ожаровський. Позитивні і негативні сторони Податкового кодексу України 236
Оксана Оксенюк. Місце ПДВ у системі непрямого оподаткування України 237
Галина Оліх. Загальні рекомендації щодо покращення впливу глобалізації на розвиток світової економіки 238
Олег Островерх. Застосування методу стохастичного кордону для аналізу ефективності сектору фірм в Україні 240
Любава Павлова. Зарубіжний досвід пенсійних реформ та їх вплив на українську модель пенсійного забезпечення 241
Наталія Падура. Актуальність застосування теорії управління для оптимізації виробництва 243
Наталія Палій. Організування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві 244
Марія Панасюк. Статистичне оцінювання ризику в інвестиційній діяльності 245
Соломія Панчишин, Ігор Крупка. Проблеми та перспективи впровадження міжнародних стандартів банківського нагляду Базель II в Україні 247
Андрій Панчишин. Методика аналізу ефективності діяльності підприємства на основі його конкурентоздатності 248
Христина Паньків. Проблеми та шляхи підвищення рівня капіталізації банків в Україні 249
Анастасія Паньків. Ефективність управління грошовими потоками підприємств 251
Василина Парадюк. Аналіз регіональної диференціації прибуткових сільськогосподарських підприємств Львівщини 252
Марія Парубій. Проблеми правового регулювання внутрішнього аудиту в Україні 253
Ольга Пархонюк. Міжнародні фінансово-кредитні інститути та їх взаємодія з Україною 254
Роксолана Паславська. Визначення факторів, що впливають на стан системи адміністрування податків в Україні 255
Оксана Пелещишин. Структура витрат підприємства на маркетинг в онлайн-спільнотах 256
Ірина Петрів. Корпоративний кодекс як невід'ємна складова культури фірми 257
Ірина Петрів. Мотивація як основа управління персоналом 258
Христина Петрович. Дослідження особливостей функціонування банківських систем Китаю та Індії у кризовий та посткризовий періоди 259
Олеся Петровська. Процеси глобалізації у сфері освіти в статистичному вимірі 260
Богдан Петрущак. Теоретичні засади гістерезису та персистенції екзогенних шоків 262
Марія Пилипів. Ребрендинг як інструмент досягнення успіху в конкурентній боротьбі 263
Ярина Пилип'юк. Податково-бюджетне стимулювання інноваційної діяльності в Україні 264
Олена Підгурська. Проблеми формування дохідної бази спеціального фонду державного бюджету України та шляхи їхнього вирішення 266
Олена Підлипна. Вплив сприятливого іміджу на фірми, які використовують стратегію "престижних цін" 268
Ліліана Пінчак. Реалізація державних програм сприяння молодіжному житловому будівництву: регіональний аспект 269

Юлія Подганюк. Регіональна політика сталого розвитку в Україні 270
Софія Поліщук. Проблеми і перспективи розвитку майнового страхування в Україні 271
Ольга Попович. Формування методичного інструментарію експертної оцінки об'єктів інтелектуальної власності 273
Олена Потапенко. Управління конкурентоспроможністю продукції підприємства....274
Ліля Почай. Перспективи розвитку транспортної галузі України в умовах євроінтеграційних процесів....276
Зоряна Приймак. Ефективність використання трансферних платежів для перерозподілу доходів домогосподарств в країнах Центрально-Східної Європи 277
Павло Приймак. Розвиток інформаційних технологій використовуваних в банківській системі України....278
Надія Прикуда. Інституційні засади розробки стратегій національної економічної безпеки....279
Наталія Присташ. Система валютного регулювання і контролю в Україні та Європі....280
Ольга Прокопович. Зміст та роль стратегічного планування в умовах розвитку економіки малих міст України 281
Ольга Процак. Суть та види податкових злочинів 282
Віра Пулик. Проблеми оподаткування діяльності комерційних банків в Україні....283
Марія Реус. Статистична оцінка та аналіз страхування автотранспортних засобів України....285
Мирослава Рибай. Населення як чинник розвитку недержавного пенсійного забезпечення 286
Анастасія Рибачок. Медичне страхування в Україні:проблеми становлення, сучасний стан,перспективи розвитку 286
Іванна Рибчич. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку Китаю 288
Артур Ріль. Інвестиційний клімат в Україні: проблеми та перспективи 289
Зоряна Романчук. Система індикаторів оцінки інвестиційної безпеки країни....290
Микола Романяк. Статистичні аспекти оцінювання ефективності та ризику інвестиційної діяльності у регіоні (на прикладі Львівщини)....292
Наталія Рошко. Особливості аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством....293
Марія Рубаха. Єврооблігації як інструмент мобілізації фінансового капіталу підприємницьких структур на міжнародному фінансовому ринку 294
Юрій Рудий. Шифрування і передача телеметричної інформації незахищеними каналами....295
Назарій Рудий. Моделювання бізнес-процесів методами мережевого планування 296
Іванна Рура. Особливості калькулювання собівартості медичних послуг 298
Лариса Саварін. Перспективи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні 299
Марії Сак. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України....300
Оксана Саламін. Державне регулювання цін на сільськогосподарську продукцію 301
Анастасія Самотіс. Особливості ведення обліку в іноземних валютах 303
Лілія Сандула. Комп'ютерний аудит в системі внутрішньгосподарського контролю 304
Христина Секунда, Ольга Овсянецька. Рестайлінг як метод виведення бренду з кризової ситуації...305
Ярина Секунда, Наталія Жигайло. Управління діяльністю будівельної компанії 306
Володимир Семенишин. Комунікаційні бар'єри: підходи до класифікації 307
Ярина Сенейко. Інструменти заощадження вітчизняних домогосподарств 308
Дмитро Сеньків. Зовнішньоекономічна політика України в умовах активізації євроінтеграційних процесів....309
Ніна Сєркіна. Особливості аудиту неприбуткових організацій....310
Юрій Сидорчук. Первинний облік руху виробничих запасів 311
Христина Скіра. Перспективи розвитку малого бізнесу в Україні 313
Роман Славік. Ризики стратегічного планування інвестицій у рекреаційному секторі 314
Ірина Солдатова. Історія розвитку страхового товариства "Карпатія"....315
Олеся Стасів. Теоретико-методологічні засади аналізу гіпотези раціональних очікувань....316
Віктор Стефанишин. Стан ринку позикового капіталу банків України....318
Мар'яна Стефанишин . Первинне розміщення цінних паперів на фондових ринках світу і України....319
Марія Стецина. Проблеми відображення фінансових результатів в бухгалтерському обліку 320
Уляна Стріжик. Еволюція управлінського обліку 322
Петро Строгуш. Управління діяльністю організації на міжнародному ринку послуг 323
Олеся Суховерська, Тарас Лагоцький. Застосування моделі Солоу для дослідження розвитку малого підприємництва 324

Мар'яна Твердохліб. Автоматизація ідентифікації емпіричних умов розвитку технологічних укладів економіки України методами інтелектуального аналізу даних 325
Тетяна Терендій. Сутність та роль рекрутингу у процесі комплектування кадрів сучасних організацій 327
Мар'яна Теслюк. Проблеми впровадження обов'язкового медичного страхавання в Україні 328
Софія Тимків. Законодавчі аспекти використання монетарних інструментів НБУ 329
Irina Tkachenko. The theoretical aspect of the economic attractiveness of the region 330
Леся Ткачик. Окремі аспекти реалізації внутрішнього податкового контролю на вітчизняних підприємствах 331
Катерина Трофименко. Основні недоліки інвестиційного клімату України та шляхи його покращення та активізації 333
Андрій Турчин. Концептуальні основи цінової політики підприємства 334
Andriy Tiahnybok. Canadian Oil and Gas Market under the 2008–2009 Global Economic Downturn 335
Ольга Федащук, Ярина Горинь. Особливості застосування матриці фінансової рівноваги у діагностиці фінансового стану промислового підприємства 337
Христина Федецька. Значення кредитування для діяльності підприємств 338
Марія Федишин. Аналіз основних етапів розвитку державної політики підтримки розвитку малого підприємництва в Україні 339
Соломія Федишин. Нові форми транскордонного співробітництва 341
Ольга Фенчин. Система оподаткування в Україні: проблеми і напрями їх вирішення 342
Софія Форись. Особливості методу Брауна при прогнозуванні розвитку підприємства 343
Василина Хар. Операційний механізм грошово-кредитної політики в умовах інфляційного таргетування 345
Ольга Химка. Фіскальна політика України у післякризовий період 346
Наталія Хлян. Проблеми та напрямки розвитку державного фінансового аудиту в Україні 348
Юстина Хмелярчук. Інвестиційний клімат України в умовах євроінтеграційних процесів 349
Юлія Хома, Наталія Данюк. Аналіз конкурентного середовища у процесі розробки конкурентної стратегії підприємства 350
Ірина Хомин. Система мотивації як інструмент реалізації стратегії підприємства 351
Марія Цимбалюк. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні 352
Христина Чавс. Оподаткування прибутку підприємств в Україні 353
Марта Черній. Ринок золота в умовах світової фінансово-економічної кризи 354
Андріана Черній. Вплив доларизації на функціонування економіки країни 356
Христина Чернецька. Тенденції розвитку банків з іноземним капіталом в Україні 358
Зоряна Чура. Контролінг у системі управління витратами підприємства 359
Альона Шара. Екзогенні фактори банкрутства підприємств роздрібної торгівлі та заходи щодо їх подолання 361
Анастасія Шарко, Ольга Штогрин. Проблеми та перспективи розвитку сільського господарства в Україні 363
Наталія Швед. МВФ і Україна: історія та реалії 364
Віра Швець. Міжнародний досвід ефективних заходів демографічної політики 365
Борис Шевельов. Історія виникнення та розвитку франчайзингових відносин 367
Мар'яна Шевчук. Пропозиції щодо удосконалення обліку нематеріальних активів підприємства 368
Олена Шелудько. Моделювання управління фінансовою складовою економічної безпеки підприємства 369
Віра Шітик. Проблеми обліку фінансового результату операційної діяльності 371
Андріяна Шкрамко. Податок на прибуток підприємств : переваги та недоліки змін 372
Катерина Шмід. Вплив валютного курсу на динаміку внутрішніх цін в Україні 374
Марта Шпік. Облік аналіз і аудит розрахунків з розрахунків з оплати праці 375
Катерина Шукатка. Методи та прийоми маніпулювання свідомістю споживачів в комунікаційній політиці 376
Галина Шума. Бюджетна класифікація доходів і видатків бюджетних установ 378
Ірина Шумська, Лариса Сотнікова. Структурний аналіз іноземних інвестицій підприємств регіону 381
Мар'яна Щудлак. Вплив офшорних фінансових центрів на інвестування в Україні та Російській Федерації 382
Василина Юрас, Зоряна Артим-Дрогомирецька. Порівняльний аналіз програм споживчого кредитування 383

А. Юрченко, Ольга Андріяшина. Економічна обґрунтованість впровадження в Україні офшорної зони.....385
Ірина Юськів. Статистична оцінка процесу міграції населення України 386
Юлія Юхимик. Особливості діяльності транснаціональних банків в Україні 387
Назарій Яремчук. Психологічний аспект впровадження внутрішнього контролю на підприємствах.....388
Назарій Яремчук. Особливості застосування, методів «Канбан» та «Таргет-костинг» в управлінні витратами виробничого підприємства.....390
Ірина Ярославцева. Статистичний аналіз рівня життя населення Львівської області 391
Наталія Ярошевська. Облік витрат за економічними елементами на підприємствах торгівлі.....392
Віталій Яструбецький. Комп'ютерні злочини як загроза фінансовій безпеці суб'єктів господарювання 394

ББК 65.050.9(2)1+94
Р46

Розвиток економіки України в умовах активізації євроінтеграційних процесів: Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції, Львів, 27-28 квітня 2012 р.– Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012.- 394 с.

До збірника увійшли тези доповідей учасників Міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції "Розвиток економіки України в умовах активізації євроінтеграційних процесів" *(Львів, 27-28 квітня 2012 р.)*, яка проходила на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка. Розглядаються актуальні проблеми сучасної економічної науки. Доповіді присвячені питанням становлення і розвитку національної економіки України в умовах посилення євроінтеграційних та глобалізаційних процесів, проблемам фінансово-кредитного забезпечення функціонування господарської системи, особливостям формування системи менеджменту в Україні та інших країнах світу, аналізу соціальних проблем в умовах ринкової економіки тощо.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти, аспірантів та студентів.

ББК 65.050.9(2)1+94

Наукове видання

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції
Львів, 27-28 квітня 2012 р.

Упорядкування збірника:
Буняка В., Вавріна М., Моряк Т., Рудого Ю.
з використанням інформаційно-аналітичної системи
„ОСВІТА: Конференція” (© Рудий Ю., 2009-2012)

Оригінал-макет *Василь Буняк, Максим Ваврін, Юрій Рудий*
Обкладинка *Катерина Шукатка*

Тези доповідей опубліковано в авторській редакції

Підписано до друку 25.04.2012. Папір офсет. №1. Гарнітура Times New Roman.
Друк офсетний. Умови.друк.арк. 63,0.

Друк: Малий видавничий центр економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка.
79008 Львів, просп. Свободи, 18.