

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ,
ФІНАНСИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА»**
(11-12 жовтня 2013 року)

ББК 65.050.8я43
УДК 330:339(063)
Е 45

Е 45 Економіка, управління, фінанси: теорія та практика.
Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м.
Хмельницький, 11-12 жовтня 2013 року). – Херсон : Видавничий дім
«Гельветика», 2013. – 172 с.

ISBN 978-617-7041-30-5

У збірнику представлені матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, управління, фінанси: теорія та практика». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління господарствами, розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, інновації й інвестиційної діяльності тощо. Збірник призначено для науковців, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

ББК 65.050.8я43
УДК 330:339(063)

ISBN 978-617-7041-30-5

© Колектив авторів, 2013
© Видавничий дім «Гельветика», 2013

ЗМІСТ

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Білоусько Т.Ю. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	7
Бразілій Н.М. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇЇ МІСЦЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	10
Вороніна О.Ю. ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СТВОРЕННІ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ.....	12
Денисова Е.Ю. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	14
Мартиненко В.О. ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ	17
Медведкіна Є.О. ГЛОБАЛЬНІ ПІСЛЯКРИЗОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ	18
Михальченко І.Г. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ ЄС	21
Юринець З.В. ПОРІВНЯННЯ ТА АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ	24

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Букреев И.А. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА	27
Вакулич М.М. МОНІТОРИНГ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТА РЕГІОНОВ УКРАЇНИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	29
Корнєєв М.В. СПЕЦИФІЧНІ РИСИ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ТА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІК.....	31
Мазур О.Є. УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ СИСТЕМОЇ ПАРАДИГМИ.....	34
Михайлюк К.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	36
Омельяненко В.А. СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	38
Безуглий О.Ю., Яцюк О.С. ПРАКТИКА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ АДАПТАЦІЇ ДО УМОВ УКРАЇНИ	41

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Глушко Ю.В. КООПЕРИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ.....	45
Головань Л.О. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ДИНАМІКИ.....	46
Копняк В.Э. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ ТУРПРОДУКТА	49
Лисенко М.С. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	52
Логвінова О.П. АУТСОРСІНГ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ.....	54
Максюта В.В. ВПЛИВ РІВНЯ ОСВІТИ ПРАЦІВНИКІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ НА ЇХ ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ.....	56
Маслюк О.В. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	58
Мізерна Т.В. СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	61
Ткач К.І. ЕВОЛЮЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СУТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	65

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кудріна О.Ю. ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД У ВИЗНАЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ	68
Линский Д.В. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....	70
Чепурний О.В. АНАЛІЗ ІНДИКАТОРІВ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	73

5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Задорожнюк Н.О. ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ.....	77
Соболев В.Л. АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	79
Тищенко Ю.О. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ КАК СТРУКТУРА ТУРИЗМА.....	81
Трушкіна Н.В. ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ІНСТИТУЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	84
Чемерис І.М. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	86

6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Баканова Ю.Д. ОБОСНОВАННЯ НЕОБХОДИМОСТІ СОЗДАНИЯ ТЕМАТИЧЕСКОГО ПАРКА НА ТЕРРИТОРИИ РЛП «ДОНЕЦКИЙ КРЯЖ».....	89
Крисак А.І. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПОГЛЯД НА РИНОК ЗЕМЛІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	92
Пашенцева Г.В. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ	94
Шведюк Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ЛІСІВ В УМОВАХ ЗМІНИ КЛІМАТУ	95

7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Лавриненко Т.Н. ЕЛЕКТРОННА САМОЗАЙНЯТИСТЬ В УКРАЇНІ	98
Синицька О.В. АНАЛІЗ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВНІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ	101

8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Єрмоменко М.В. АУДИТ В УКРАЇНІ: РОЗВИТОК, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	106
Захарченко О.М. СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ТОВАР» І «ТОВАРНІ ЗАПАСИ» ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ	108
Квіткіна А.Ю. ЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	111
Курусь Л.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМИ І ЗМІСТУ БАЛАНСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ: ВІД ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ ДО СЬОГОДЕННЯ	114
Лукашова Т.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БАННЕРНОЙ РЕКЛАМЫ	117
Москаль Н. В. АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ У СИСТЕМІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	120
Попова А.А. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЁТНОСТИ В УКРАИНЕ	122
Присяжнюк О.М. ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	124
Сагарьова Д.О. ПОСТМИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ	126
Сіротіна О.Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ	130

9. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Atanova Marina FINANCIAL FLOWS IN THE BUDGET SYSTEM OF UKRAINE.....	133
Білоус А.М. ПІДТРИМКА ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ З БОКУ НБУ	134
Гавриляк Т.С. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	137
Квасницька Р.С. ІНСТИТУТИ ПРОФЕСІЙНИХ УЧАСНИКІВ ФОНДОВОГО РИНКУ – СЕГМЕНТУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	139
Мохова Ю.Л. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ІПОТЕЧНОЇ УСТАНОВИ НА РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ.....	141
Настич Т.П. ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНО-МИСТЕЦЬКИХ ВНЗ	144
Сабірова А.Е. ОНЛАЙН-СТРАХУВАННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ КАНАЛ ПРОСУВАННЯ ТА ЗБУТУ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ	146

10. МАРКЕТИНГ

Страпчук С.І. ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ В ПЛОЩИНІ РИНКОВИХ ЦІН НА ПШЕНИЦЮ ПО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВАМ УКРАЇНИ.....	149
---	-----

11. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Картошкіна О.О., Чорна Л.О. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	152
Олійник К.І., Літинська В.А. ЛІДЕРСТВО ЯК ГАРАНТІЯ УСПІШНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	154
Палій О.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	156
Рушанян С.С., Літинська В.А. НЕФОРМАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО В ОРГАНІЗАЦІЇ: СПІВІСНУВАННЯ ФОРМАЛЬНОГО ТА НЕФОРМАЛЬНОГО ЛІДЕРА	158
Синиціна Ю.П. СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ	160

12. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Жук Ю.О. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	164
Кулик Ю.М. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ НАДІЙНІСТЮ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА	167
Сорокін С.П. ДО ПИТАННЯ ПРО ОБҐРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «МАТЕРІАЛЬНИЙ ПОТІК ПІДПРИЄМСТВА»	169

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Білоусько Т.Ю.

к.е.н., доцент,

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Необхідність забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та застосування заходів контролю імпорту з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. Важливість цього питання посилюється розвитком та поширенням глобалізаційних процесів.

Сільське господарство має особливо велике значення тому, що воно є однією з найбільших галузей народного господарства. Згідно з оцінками Світового банку, що базуються на зіставленні показників ряду країн, зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), обумовлене зростанням сільського господарства, щонайменше удвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП, отримане за рахунок інших галузей [1, с. 135].

Аграрне виробництво в Україні залишається серед провідних галузей економіки, про що свідчать наступні дані: частка сільського господарства у валовій доданій вартості склала у 2012 р. 9,2%. Цей показник зменшився в порівнянні із 2001р. на 7,1 пунктів (16,3% у 2001р.), але в абсолютних показниках ми відмічаємо збільшення з 29,4 млрд. грн. до 111,7 млрд. грн. Ми також простежуємо збільшення виробництва валової продукції сільського господарства за цей період з 151 млрд. грн. до 223,3 млрд. грн. [2].

Сучасна аграрна економіка являє собою складний організм, що складається з величезної кількості різноманітних виробничих, комерційних, фінансових і інформаційних структур, які взаємодіють в умовах складної системи організаційно-правових норм бізнесу, і поєднуються єдиним поняттям – аграрний ринок.

В 2012 році на аграрному ринку України здійснювало свою господарську діяльність 55866 сільськогосподарських підприємства, серед яких : фермерські господарства – 40732 од., (72,9%), господарські товариства – 8121од. (14,5%), приватні підприємства – 4183 од. (7,5%), виробничі кооперативи – 856 од. (1,6%), державні підприємства – 294 од. (0,5%), та підприємства інших форм господарювання – 1680од. (3,0%). Потрібно відмітити, що за 10 років кількість суб'єктів господарювання зменшилася на 8,7% (з 61178 од. в 2002 р.) [2]. Відбулося зменшення фермерських господарств, господарських товариств, кооперативів та державних підприємств. Натомість збільшилася кількість приватних підприємств. Ми вважаємо, що відбувається процес укрупнення сільськогосподарських підприємств. В 2012 році кількість невеликих господарств (до 1000 га) складало 42171 одиниць господарських суб'єктів (88,5%), а їх загальне землекористування – лише 21,2% від загальної площі сільськогосподарських угідь. Середніх за розміром підприємств (від 1000 до 3000 га) було 3835 одиниць (8,0%), а питома вага сільськогосподарських угідь складала 31%.

Кількість великих підприємств із землекористуванням понад 3000 га. є найменшою – 1646 одиниць (3,5%), але питома вага угідь в їх користуванні найбільша – 47,8% від загальної площі сільськогосподарських угідь. Також можна додати, що 10% великих підприємств (164 господарства) мають землекористування понад 10000 га, що складає 15,3% від загальної площі сільськогосподарських угідь [2]. Серед них й великі агрохолдинги, кількість та землекористування яких збільшується з кожним роком.

Так, в 2012 р. серед найбільших агрохолдингів – ПАТ «UkrLandFarming» (532 тис. га), Представництво «Ен-сі-ейч Едвайзорс Інк.» (450 тис. га), ТОВ «Кернел Капітал» (330 тис. га), ТОВ «Група компаній «Мрія Агро» (298 тис. га), ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (280 тис. га), ТОВ «Українські аграрні інвестиції» (260 тис. га), ТОВ Фірма «Астарта-Київ» (245 тис. га), ТОВ «Харвіст Холдинг» (220 тис. га) та ін. Лише 10 найбільших агрохолдингів України орендують майже 3 млн. га. [3].

Розвиток великих агрохолдингів призводить, з одного боку, до залучення значних зовнішніх інвестиційних ресурсів, нових технологій і продуктів, інноваційного менеджменту та спричиняє зростання внутрішньої та міжнародної конкурентоспроможності. З другого – масштабна діяльність агрохолдингів, як правило порушує цінові та структурні пропорції на внутрішньому ринку, сприяє монополізації окремих його елементів, посилює зовнішні неекономічні впливи. Багатоукладність конкурентного середовища аграрних товаровиробників – це одна з вагомих причин того, що державна підтримка та державне регулювання є вкрай необхідними заходами. Потрібно відмітити, що взагалі необхідність державного регулювання економіки сільського господарства теоретично загальноновизнана і обумовлена специфікою галузі, однак, дискусії між науковцями та практиками відбуваються при визначенні рівня такого втручання. Наразі немає єдиного підходу щодо співвідношення державних і ринкових важелів у механізмі регулювання аграрної економіки.

Система державного регулювання економіки складається з різноманітних підсистем та поділяється на ієрархічні рівні в залежності від адміністративно-територіального поділу країни. При цьому, кожний рівень ієрархії управління являє собою відносно відособлену підсистему в якій наявні свої локальні цілі та відповідно свої локальні критерії ефективності. Таким чином, в ієрархічній структурі загальносистемна ціль розподіляється на систему локальних цілей за відповідними рівнями, утворюючи «дерево цілей» та, відповідно, «дерево критеріїв ефективності». На кожному рівні управління наявні власні специфічні ресурси на вході, та, відповідно, власні, притаманні тільки даному рівню, отримані результати [4, с.9].

Вивчення зарубіжного досвіду свідчить про те, що нині відбувається модифікація методів і форм державного регулювання аграрної економіки як по суб'єктах і об'єктах, так і за рівнем державного регулювання. Заходи держпідтримки можуть бути згруповані за цільовою ознакою:

1. Платежі, що підтримують доходи сільгосптоваровиробників (компенсаційні, за умови збитку від стихійних лих; за збиток, понесений під час реорганізації виробництва).

2. Заходи впливу на ринок продовольства за допомогою цінового втручання (підтримка внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію; встановлення квот; встановлення податків на експорт та імпорт продовольства).

3. Заходи, що передбачають субсидування виробників за придбані засоби виробництва через компенсацію витрат (субсидіювання або пільгове оподаткування

за придбання добрив, кормів і отрутохімікатів; субсидіювання виплат відсотків за одержані кредити; субсидіювання виплат зі страхування майна).

4. Заходи, що передбачають виділення державних коштів на розвиток аграрного ринку (виділення коштів на розробку й реалізацію ринкових програм; субсидії на зберігання продукції; субсидії на проведення транспортних робіт із перевезення продукції всіх ланок аграрного виробництва).

5. Виділення державних коштів на проведення заходів довгострокового характеру, що забезпечують підвищення ефективності виробництва і спрямованих на сприяння розвитку виробничої інфраструктури (субсидії на будівництво господарських приміщень; субсидії на здійснення іригаційних проектів; субсидії на рекультивацію земель; сприяння створенню фермерських об'єднань).

6. Виділення коштів на здійснення державних програм розвитку виробництва (ці заходи держпідтримки поширені в багатьох країнах ЄС, США, Канаді) для реалізації регіональних програм.

7. Методи державного регулювання діяльності АПК, не пов'язані безпосередньо з даною галуззю, але впливають на ефективність її функціонування (проведення пільгової податкової політики; підтримка національної валюти; зовнішньоторговельна діяльність).

Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що у цих країнах створено системи помірної протекціонізму у функціонуванні аграрного сектору, чого, на жаль, бракує вітчизняній практиці. На думку багатьох економістів і експертів, спільно із системою протекціонізму необхідно відрегулювати і розподілити заходи відповідальності між державою і сільгосптоваровиробником [5]. Тому ми підтримуємо думку вчених про те, що сьогодні необхідно синтезувати все краще й ефективніше в світовому аграрному виробництві з обов'язковим урахуванням наявних досягнень вітчизняного аграрного виробництва та перейти до державного регулювання цін на соціально значущі продукти харчування, на паливно-енергетичні ресурси природних монополій; виробити ефективний механізм формування заставних і порогових цін, а також цільових цін, що гарантують стабільний рівень доходів сільськогосподарських товаровиробників.

Список використаних джерел:

1. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь/ за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ – 2010. – 232 с.
2. Сільське господарство України за 2000–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. 10 крупнейших латифундистов в 2012 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroconsult.com/ukragrokonsalt/novosti-temp/skolko-krupneishie-agroholdingi-ukrainy-zapltili-za-arendu-zemli>
4. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / Могильний О.М. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
5. Варченко О.М. Зарубіжний досвід державної підтримки сільськогосподарського виробництва та напрями його використання у вітчизняній практиці/ О.М. Варченко/ Економіка та управління АПК: зб. наук. праць Білоцерк. нац. аграр. ун-ту. – Біла Церква, 2011. – вип. 5 (85). – С. 11–16.

Бразілій Н.М.

к.е.н., доцент,

Черкаський державний технологічний університет

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇЇ МІСЦЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Сьогодні однією з наймогутніших рушійних сил розвитку цивілізації є творча діяльність людини. В сучасних умовах ефективність економіки, науково-технічний рівень виробництва, соціально-економічний прогрес залежить від обсягу накопичених суспільством знань та ефективності використання інтелектуальних ресурсів нації.

Сучасний період розвитку нашої держави також визначається суттєвим зростанням ролі науки і техніки, інтелектуальної діяльності, духовного збагачення, головним джерелом яких є творча праця.

У всьому світі інтелектуальна власність стає могутнім важелем економічного розвитку суспільства. З інтелектуальних ресурсів суспільства формується інтелектуальний капітал держави.

Саме інтелектуальний капітал нації дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні високого рівня конкурентоспроможності. Все це дає підстави говорити про становлення у сучасному світі якісно нового типу економіки – економіки, що базується на знаннях та використанні інтелекту. У цій економіці головну роль відіграє капітал. Творений творчим використанням набутих знань.

Стимулом для активізації будь-яких напрямів творчості є ефективно функціонуюча державна система правової охорони результатів інтелектуальної діяльності. Її ефективність характеризується наявністю ринку об'єктів інновацій, можливістю набуття і дійового захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, які дають змогу отримати легальний прибуток від творчої праці. Створення потужної промисловості, стабільної і високорозвинутої економіки неможливе без використання творчого потенціалу суспільства.

Таким чином постає запитання, що ж саме являє собою інтелектуальний капітал? Існує досить значна кількість варіантів відповідей на дане питання, але найбільш лаконічне і точне дає професор, академік народного господарства при Уряді Російської Федерації В. Зінов «Інтелектуальний капітал – це знання, які можуть бути перетворені в прибуток й оцінені».

Так як інтелектуальний капітал не може бути віднесений до складу матеріальних активів, тому він враховується як нематеріальний. А згідно Положення (Стандарту) Бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (надалі П(С)БО 8) придбаний нематеріальний актив визнається як актив за умов якщо: існує ймовірність того, що підприємство тримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням такого активу; можна достовірно визначити його вартість. Таким чином між поняттями інтелектуальний капітал і нематеріальні активи можна поставити знак рівності.

Наукові спори відносно природи інтелектуальної власності та його складових почалися ще в XVIII столітті і ведуться до теперішнього часу. Слід зазначити, що вивчення природи інтелектуальної власності безпосередньо пов'язане з таким важливим і сьогодні особливо актуальним питанням, як захист прав

інтелектуальної власності. Від результатів дослідження природи інтелектуальної власності залежить вирішення питань про поширення на захист таких прав загальних засобів захисту власності і обґрунтування режиму особливого захисту таких прав.

Питання природи прав інтелектуальної власності останнім часом розглядали такі російські та українські вчені, як В. А. Дозорцев, О. В. Калятін, О. П. Сергєєв, О. А. Підпригора, О. О. Підпригора та інші. Але в Україні на сьогодні жодна з теорій природи права інтелектуальної власності не є домінуючою.

Виникнення терміна «інтелектуальна власність» пов'язують з французьким законодавством XVIII століття та французьким пропріетарним підходом до авторських та патентних прав. Логічним наслідком такого підходу стало закріплення у французькому законодавстві понять «літературна власність», «промислова власність», «інтелектуальна власність». В законах декількох штатів США, законодавстві Саксонії, Пруссії, Данії, Норвегії та декількох інших країн авторське право визначалось як «найсвятіший вид власності».

У своїй основі цей підхід, по-перше, спирався на теорію природного права, а по-друге, був зумовлений розквітом капіталістичних відносин, для яких необхідним став вільний обіг прав на результати інтелектуальної діяльності. В той час право власності здавалося найкращою конструкцією, яка могла чітко визначити та забезпечити панування право власника над результатом інтелектуальної діяльності, забезпечити «недоторканість» об'єктів інтелектуальної праці.

Інтелектуальну власність зачисляють до особливого виду власності, яка має віртуальний характер. Саме це значно ускладнює усвідомлення її сутності та визначення.

Об'єктом права інтелектуальної власності є результати творчої діяльності, які є нематеріальними, тому не обмеженими в просторі. Ця властивість викликає необхідність особливого врегулювання відокремлення об'єкта від необмеженої кількості суб'єктів, які можуть вільно його використовувати за умови відсутності такого врегулювання.

Першим документом, регулюючим правові відносини у сфері інтелектуальної власності і що визначив поняття об'єктів прав інтелектуальної власності, став прийнятий в 1991 році Закон України «Про власність». Вперше з'явилася можливість визнати нематеріальні активи за об'єкти бухгалтерського обліку. В 1993 році ряд законодавчих актів про охорону прав інтелектуальної власності чітко визначив об'єкти авторського права і прав промислової власності, закріпив виняткові права авторів на результати діяльності.

Законодавство, яке визначає права на інтелектуальну власність, базується на праві кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, що, за визначенням, є благом не матеріальним і зберігаються за його творцями та можуть використовуватися іншими особами лише з їх дозволу, окрім випадків, визначених законодавством.

Прийнятими, практично у всіх країнах, документами, що засвідчують першість у створенні і права на володіння об'єктами інтелектуальної власності, є патент на винахід, промисловий зразок; свідоцтво на товарний знак, топографію інтегральної схеми, зазначення походження товарів; свідоцтво про реєстрацію твору (в галузі мистецтва, літератури та науки). У ряді країн, також, видаються патенти на корисні моделі, (зокрема, патенти на корисні моделі, з деякими відмінностями, реєструються в Україні і Росії). Окрім державних органів,

свідоцтва про реєстрацію авторських прав на твори також можуть видавати уповноважені авторські товариства.

Усі названі охоронні документами, по суті угодами між державою і заявниками відповідних об'єктів інтелектуальної власності.

Список використаних джерел:

1. Сергеев А.А. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации: Учебник, Изд 2-е, пере раб. И доп.-М.: ПБОЮЛ Грищенко Е.М., 2001. – 752 с. – С. 10-11.
2. Л.Б. Гальперин, В.Н. Михайлова Интеллектуальная собственность: сущность и правовая природа //Советское государство и право. – 1991. – №12. – С. 10-13.
3. О.А. Підпригора, О.О. Підпригора Право інтелектуальної власності України: Навч. Посібник для студентів юрид. Вузів і фак. Ун-тів. – К.:Юрінком Інтер, 1998, – 336 с.
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435 – IV, зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1381400455773654>.
5. Основи законодавства України про інтелектуальну власність. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://khorol.just.gov.ua/info/39/>.
6. Віктор Гладченко, Що таке інтелектуальна власність? [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.patent.net.ua/intellektus/patentbureau_news/about_intellectual_property/1033/ua.html.

Вороніна О.Ю.

студентка,

Донецький інститут туристичного бізнесу

ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СТВОРЕННІ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, в тому числі і ринок туристичних послуг. Важливим та новим напрямом розвитку економіки є створення туристичних кластерів.

Економічні засади дослідження туристичних ринків закладені у працях Г. М. Алейникової, В. Ф. Данильчука, Ю. Б. Забалдіної, Н. Й. Коніщевої, Т. І. Ткаченко, В. С. Ковешнікова [1, с. 25].

Туристичний кластер – це система інтенсивної виробничо–технологічної та інформаційної взаємодії туристичних підприємств, постачальників базових та додаткових послуг із приводу створення спільного туристичного продукту. До туристичних кластерів відносяться групи підприємств, що сконцентровані географічно в межах регіону, які спільно використовують туристичні ресурси, спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та рекламно-інформаційну діяльність.

Туристичні кластери можуть включати як незначну, так і велику кількість підприємств туристичного та споріднених і допоміжних секторів економіки. Вони можуть формуватися як з великих, так і з малих фірм у найрізноманітніших поєднаннях і відносинах. Наприклад, кластери в Італії об'єднують переважно малі та середні підприємства, в Шотландії (базова модель ЄС) – ядро кластеру формують потужні підприємства, інколи іноземного походження. Від інших форм організації спільної туристичної діяльності, туристичні кластери відрізняються

вищим рівнем взаємодії між підприємствами, організаціями, установами, інституціями, що входять до їх складу, варіюючи за формою від цільових об'єднань підприємств туристичного бізнесу до потужних, добре структурованих комерційно-конкурентних утворень [2, с. 99]. Туристичні кластери формуються в усіх типах країн – розвинених країнах, та, що розвиваються, та в країнах з транзитивною економікою. При цьому механізми їх створення, функціонування та взаємодії з іншими кластерами в принципі є подібними. Розглянемо досвід створення туристичних кластерів в Італії, де дана проблема має вищий рівень наукового та практичного опрацювання. Прикладом створення дієвого кластеру в Італії є місцева туристична система «Тразименське озеро» в Умбрії, яка об'єднує поряд із туристичними підприємствами, закладами розміщення та харчування, також торговельні організації, підприємства з виробництва товарів широкого вжитку, товарів, специфічних для даної місцевості (вино, оливкова олія) [4, с. 107]. Для підтримки процесів кластеризації в країнах Північної Європи був створений Північний Кластерний Альянс (1998р.), підсумком діяльності якого стало виведення скандинавських країн – Данії, Швеції, Фінляндії, Норвегії – у світові лідери за рівнем конкурентоспроможності їх економік. Кластери сприяють всебічному розвитку виробничого співробітництва, здійснюваного за допомогою спеціалізації і кооперування виробництва. Їх діяльність сприяє прискореному вирішенню деяких проблем, пов'язаних з інтенсифікацією народного господарства. У рамках кластерів створюються виробничі потужності, оснащені передовою технікою і технологією, а також одержують розвиток прямі зв'язки між підприємствами й організаціями, що розвиваються більш ефективно, ніж поза ними. Велика робота ведеться в кластерах і в галузі стандартизації й уніфікації виробів, розробки нормативно-технічної документації, що особливо важливо для діяльності різних країн в межах одного регіону, оскільки прискорює ефективне застосування отриманих стандартів. Особлива увага приділяється вибору сфери створення кластерів з метою швидшого вирішення задач, які стоять перед Центрально-Східними європейськими країнами. Тому активно утворюються інжинірингові, упроваджувальні, торговельно-збутові і інші організації у рамках вже існуючих кластерів. Зроблено висновок, що в рамках Центральної та Східної Європи кластери є формою розвитку ринкової централізації, що охоплює різні народногосподарські рівні, проникає в різноманітні сфери діяльності і стає найефективнішим способом економічного розвитку даного регіону.

Теорія кластерів прямо стосується й України, адже це не лише найбільш оптимальна форма організації виробництва у світі, але ще й приклад швидкого економічного зростання регіонів та ефективний спосіб залучення прямих іноземних інвестицій. Світовий і український досвід демонструють такі переваги виробничих систем на основі кластерної моделі:

- кластери здатні забезпечувати з'єднання у виробництві конкуренції з кооперацією, вони уособлюють «колективну ефективність», створюють «гнучку спеціалізацію»;
- кластери будуються на використанні ефекту масштабу;
- кластери – це точки росту, стимулятори технічного прогресу;
- кластери являють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності.

Кластери дозволяють:

- посилювати процеси спеціалізації і поділу праці між компаніями;
- ширше залучати клієнтуру, створюючи тісну взаємодію покупців і продавців;

- знижувати вартість одиниці технічної послуги і продукції, яка виготовляється на основі спільної діяльності;
- посилювати міжфірмові потоки ідей та інформації;
- підвищувати інноваційність виробництва;
- створювати нові робочі місця;
- ефективніше використовувати місцеві природні ресурси;
- створювати здоровий соціальний капітал (все відбувається на взаємній довірі), забезпечуючи соціальну справедливість;

Таким чином, було проаналізовано тенденції міжнародних економічних відносин у створенні туристичних кластерів. Виявлено позитивний вплив на зростання міжнародних відносин шляхом створення туристичних кластерів.

Список використаних джерел:

1. Данильчук В.Ф. Особенности формирования и развития туристических предприятий [Текст]:[монография]/ В.Ф. Данильчук. – НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк.: 2006. – 240 с.
2. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні: Навчальний посібник. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
3. Завадська Д.В. Економічна кластеризація: суть, проблеми та перспективи розвитку в Україні // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012.– №1(44) – С. 187-195.
4. Федорова В.Г. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «кластер»: Навчальний посібник. – Донецьк: Ефективна економіка, 2011.–200 с.

Денисова Е.Ю.

аспірант,

Донецкий национальный университет

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день состояние мировой экономики не является статичным: в мировой хозяйственной системе активно протекают процессы перераспределения ресурсов, технологий, производственного потенциала, товаров, рынков сбыта и прибыли между международными корпорациями крупнейших промышленно развитых государств, а не странами, как было на начало 70-х гг. XX века. Также для современной мировой экономики, характеризующейся интенсивными процессами глобализации, характерен количественный и качественный рост транснациональных корпораций (ТНК), что способствует ускоренному формированию единого мирового рынка.

Именно ТНК являются основным структурным элементом экономики большинства стран, ведущей силой их развития и повышения эффективности. Глобальные тенденции интернационализации производства и капитала, приватизации, стратегических альянсов и либерализации внешней торговли поставили ТНК в центр мирового экономического развития. Учитывая дальнейшее перераспределение мировых рынков и сфер влияния, можно прогнозировать возможность появления в ближайшее время международных суперкорпораций путем слияния или поглощения крупнейших компаний мира.

Занимая центральное место в современной мирохозяйственной системе, ТНК оказывают все большее влияние на международные отношения и мировую экономику в целом, ход которой во многом определяется особенностями их развития.

Современные тенденции развития транснациональных корпораций характеризуются укрупнением корпораций, повышением их роли в мировой экономике, усложнением структуры собственности корпораций, ускорением внутреннего организационного развития корпораций, усилением взаимосвязи темпов и направления роста бизнеса с качеством менеджмента, возрастанием роли человеческого капитала. Кроме того, современные ТНК используют высокоскоростные информационно-коммуникационные технологии, формируют новые внешние альянсы и стратегические партнерства. В результате описанных процессов достигается более высокая эффективность производства, возрастает капитализация и инвестиционная привлекательность корпорации, усиливаются возможности инновационного развития.

Как правило, ТНК – многоотраслевые компании, их деятельность широко диверсифицирована. Например, каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных компаний Великобритании многоотраслевыми являются 96, Италии – 90, Франции – 84, Германии – 78.

Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз превышают совокупные резервы всех центральных банков мира. В этой связи перемещение только 1-2% массы денег, находящихся в их владении, вполне способно изменить паритет национальных валют. Суммарные зарубежные инвестиции ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля.

В 2011 году на фоне улучшения экономических условий показатели международного производства, включая зарубежные продажи, занятость и активы ТНК, возросли. Согласно оценкам ЮНКТАД, объемы продаж и добавленной стоимости зарубежных филиалов во всем мире достигли соответственно 33 трлн. долл. США и 7 трлн. долл. США. Кроме того, их экспорт превысил 6 трлн. долл. США и составил одну треть от глобального экспорта. Во всем мире ТНК в рамках своих операций, как в странах базирования, так и за рубежом в 2011 году генерировали добавленную стоимость в размере приблизительно 16 трлн. долл. США, т.е. около четверти совокупного мирового ВВП [1].

По оценкам ООН, экспорт зарубежных филиалов ТНК составляет примерно 1/3 общемирового экспорта товаров и услуг, а число сотрудников, работающих на ТНК во всем мире в 2010 г. составило более 80 млн. человек (вдвое больше, чем число экономически активного населения Германии). Сегодня во всем мире насчитывается более 100 тысяч ТНК, имеющих около 900 тыс. зарубежных филиалов (табл. 1). Эти компании играют важную роль в мировом росте экономики и их количество с каждым годом только увеличивается.

Таблица 1

Количество ТНК и дочерних компаний в мире, 1991-2010 гг. [3]

Год	Количество материнских компаний	Число дочерних компаний
1991	35 000	150 000
1995	39 000	270 000
1998	52 000	510 000

2000	63 000	630 000
2002	64 000	870 000
2005	77 000	773 000
2007	79 000	790 000
2008	82 000	810 000
2010	104 000	892 000

*Таблица построена на основе данных World Investment Report за 1992-2011 года

Капиталовложение в зарубежную экономику – активный способ стимулирования спроса на продукцию стран базирования ТНК. Это достигается за счет того, что, во-первых, за границей создаются новые рынки; во-вторых, часть экспорта ТНК постоянно адресуется их заграничным филиалам, и эта гарантированная часть составляет свыше 30% экспорта Канады, Германии, Франции, Швеции, около 50% экспорта США. В-третьих, инвестиции позволяют корпорациям обойти тарифные и нетарифные барьеры принимающего государства. Около 30% международной торговли состоит из внутрифирменных потоков ТНК.

Важным фактором последующего усиления экономического могущества ТНК являются слияния и поглощения. Крупные ТНК являются основными игроками на рынке слияний и поглощений. Объединяясь и поглощая своих соседей, они концентрируют в своих руках экономическую власть, становятся способными оказывать влияние не только на отдельные рынки, но и на деятельность отдельных государств. В общей сложности в 2011 году было осуществлено 129 сделок по слияниям и поглощениям, тогда как в 2010 г. количество таковых составляло 117 [2].

Таким образом, можно сказать, что сейчас ТНК являются основными инвесторами. Они прочно заняли центральное место в процессе интернационализации мировой экономики, стали основным механизмом укрепления хозяйственной взаимозависимости между отдельными государствами. ТНК являются важной составной частью единой мировой политической и экономической системы, активно участвуют в международных экономических процессах.

Список использованных источников:

1. Запухляк В.З. Проблеми та тенденції інвестиційної діяльності ТНК в ХХІ столітті// Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка».- 2012.- №33.- с. 2-4 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_7/243.pdf
2. Мозаика слияний // Информационно-аналитический портал «УкрРудПром». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ukrrudprom.ua/analytics/Mozaika_sliyaniy.html
3. World Investment Report 2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Мартиненко В.О.

к. держ. упр., доцент,

Українська академія банківської справи Національного банку України

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ

Найважливішою складовою частиною розвитку суспільства є сприятливий екологічний стан навколишнього середовища. Існуюча в Україні економічна ситуація явно не сприяє його покращенню. До сих пір мають місце адміністративно-командні методи вирішення екологічних питань. Причиною цього є як недостатнє фінансування, так і відсутність ефективних фінансових важелів регулювання екологічних процесів. Це пов'язано з тим, що система еколого-економічного регулювання та фінансування природоохоронної діяльності в Україні поки що перебуває в процесі становлення і в ряді сегментів залишається нерозвиненою. Передусім це стосується розширення бази екологічного оподаткування, механізмів кредитування природоохоронних заходів комерційними банками, екологічного страхування, важелів стимулювання екологоорієнтованої поведінки суб'єктів господарювання тощо.

Такий стан справ вказує на нагальну необхідність пошуку дієвих інструментів вирішення завдань щодо охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів. Як слушно зауважують вітчизняні вчені [1], чином дієвим інструментом є використання економічних механізмів природокористування. Одним з таких механізмів має бути банківський кредит, який в умовах обмеженості бюджетного фінансування природоохоронних заходів стає одним із основних джерел фінансування поточних екологічних проектів господарських формувань. Наприклад, частка цього фінансового механізму у фінансуванні природоохоронних заходів у Польщі становить 85%.

Як свідчить досвід зарубіжних країн, екологічне кредитування слід здійснювати на пільгових умовах застосовують такі форми кредитних пільг, як:

- за термінами кредитування;
- за процентними ставками (аж до безпроцентних умов використання позики);
- за обсягами кредитування;
- за гарантіями за кредит [2].

При цьому, форму пільгових умов вибирають залежно від конкретної ситуації (об'єкта кредитування, позичальника).

Проте зараз в Україні операції з надання кредитних ресурсів для реалізації природоохоронних проектів у вітчизняній банківській практиці майже не використовуються через:

- відсутність дієвих механізмів стимулювання участі банківських установ у кредитуванні інноваційного бізнесу;
- відсутність ефективної системи відбору найбільш ефективних екологічних проектів;
- наявність високого ступеня ризику непогашення кредитів через відсутність гарантій досягнення очікуваного результату чи відсутність у позичальника необхідних коштів;
- тривалі терміни кредитування, необхідні для реалізації проектів;
- високі розміри процентних ставок за такими кредитами;
- відсутність у банків досвіду кредитування інноваційної екологічної діяльності [3].

Для пошвидження процесів кредитування сфери охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів в Україні, доцільно було б запровадити такі важелі, як дотації до процентних ставок за кредитами, які, наприклад, надаються державою банкам за умов інвестування коштів у науково-технічну та інноваційну діяльність пріоритетних галузей та виробництв. Зокрема, слід реалізувати відповідні заходи і у сфері фінансово-банківської діяльності, а саме:

- встановити для банків, які здійснюють пільгове довгострокове кредитування екологічних проектів, знижених ставок норми обов'язкового резервування коштів;
- запровадити механізми державного страхування кредитів, наданих підприємствам, що розробляють та впроваджують інноваційні екологічні проекти;
- підвищити доходність кредитно-інноваційних операцій банків шляхом звільнення від оподаткування прибутку банків, отриманого від операцій з екологічного кредитування терміном більше як на три роки;
- знизити ставки оподаткування на ту частку прибутку банків, яка спрямовується ними на фінансування екологічних проектів;
- забезпечення зниження ризику банківського кредитування інноваційних проектів через впровадження механізму довгострокового рефінансування НБУ, виходячи з наявності високоефективних інноваційних проектів, що мають стратегічний пріоритет з точки зору цілей державної економічної політики тощо.

Таким чином, для активізації банківського кредитування природоохоронних заходів необхідно створити таке економічне та правове середовище, яке б дозволило банківським установам сприяти вирішенню екологічних проблем в Україні, здійснювати кредитну підтримку екологічних проектів та стимулювати запровадження природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів суб'єктами господарювання у виробничий процес. Вирішення усіх цих проблем без участі українських банків є просто неможливим.

Список використаних джерел:

1. Веклич О.О Удосконалення системи екологічного оподаткування. // Фінанси України. 2001. №2 – С. 3-11.
2. Левандівський О. Т. Інструменти фінансово-економічного регулювання природокористування та відтворення природних ресурсів [Електронний ресурс] / О.Т.Левандівський. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/91.pdf.
3. Прасвлова С. Особливості формування кредитної політики банків України з довгострокового інвестування [Текст] / С. Прасвлова // Вісник НБУ. – 2004. – № 11. – С. 58-61.

Медведкіна Є.О.

к.е.н., доцент,

Донецький національний університет

ГЛОБАЛЬНІ ПІСЛЯКРИЗОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

У післякризовий період у розвитку фондового ринку України домінували низхідні тенденції, що значною мірою формувались під впливом світових тенденцій. Основними проблемами, які загрожували стабільному розвитку

світового фондового ринку, були: техногенна катастрофа на атомній станції у Японії; проблема підвищення максимального порогу державних запозичень у США і, як наслідок, загрози кредитному рейтингові країни; боргова криза у Євросоні; падіння темпів економічного зростання та інфляції у Китаї. За результатами трьох кварталів 2012 р. більшість ринків акцій світу зафіксували падіння. Зростання вдалося досягти індексам американських акцій S&P500, DJI, NASDAQ, індексу японських акцій NIKKEI225, індексу російських акцій RTS, індексу німецьких акцій DAX.

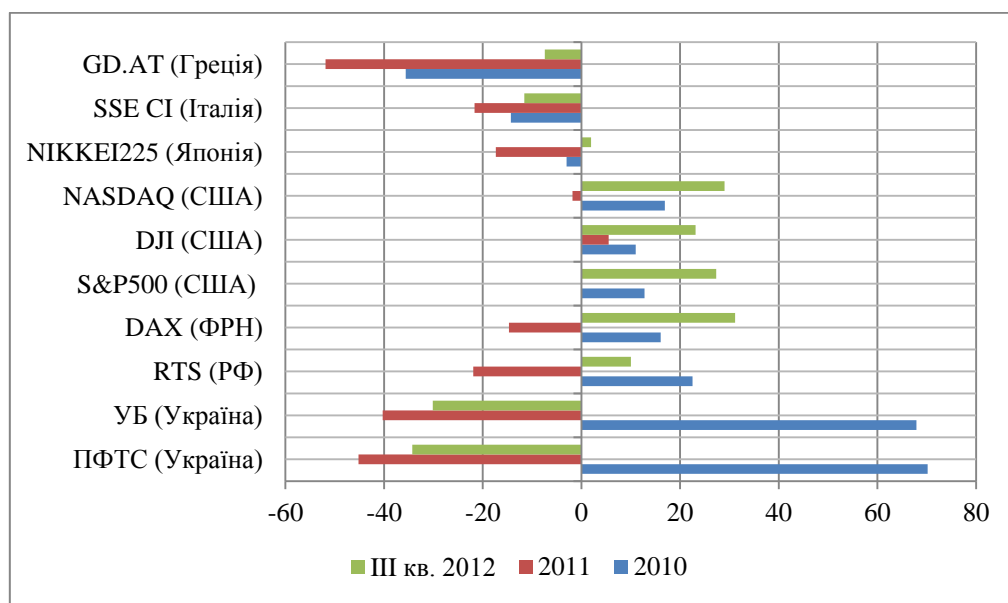


Рис. 1. Динаміка фондових індексів національних ринків окремих країн світу у 2010-2012 рр.

Джерело: Департамент економічного огляду і прогнозування. Огляд світових фондових ринків за вересень 2012 р.

Незважаючи на несприятливу зовнішню кон'юнктуру, вітчизняний фондовий ринок у 2011 р. демонстрував позитивну динаміку. Так, обсяг торгів на ринку цінних паперів зріс у 1,5 разу у порівнянні з 2010 р. і склав 2171,1 млрд. грн., перевищивши, таким чином, обсяг ВВП країни в 1,6 разу. Протягом січня-листопада 2012 р. обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі становив 229,66 млрд. грн.

Свідченням динамічного розвитку біржового фондового ринку України стала поява нових фінансових інструментів торгівлі. Так, після відкриття на «Українській біржі» секції термінового ринку сума контрактів з деривативами помітно зросла (з 3,6 млрд. грн. у 2010 р. до 23,6 млрд. грн. у 2011 р.). Це свідчить про активніше використання інвесторами можливостей хеджування ризиків за допомогою цих фінансових інструментів.

Обсяг торгів ОВДП, корпоративними облігаціями, акціями та муніципальними цінними паперами порівняно з аналогічним періодом 2011 р. збільшився більше ніж на 3,8% і становив 83,82 млрд. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 80,72 млрд. грн.). Загалом динаміка і структура торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 11 місяців 2012 р. була такою [1]:

- обсяг торгів ОВДП зменшився на 1,4 % і становив 69968,28 млн. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 70975,54 млн. грн.);
- обсяг торгів корпоративними облігаціями збільшився на 54,5 % і склав 11922,03 млн. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 7718,39 млн. грн.);

- обсяг торгів акціями зменшився у 25,7% і складав 1404,97 млн. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 1889,83 млн. грн.);
- обсяг торгів муніципальними цінними паперами збільшився у 3,9 раз і складав 523,42 млн. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 133,89 млн. грн.).

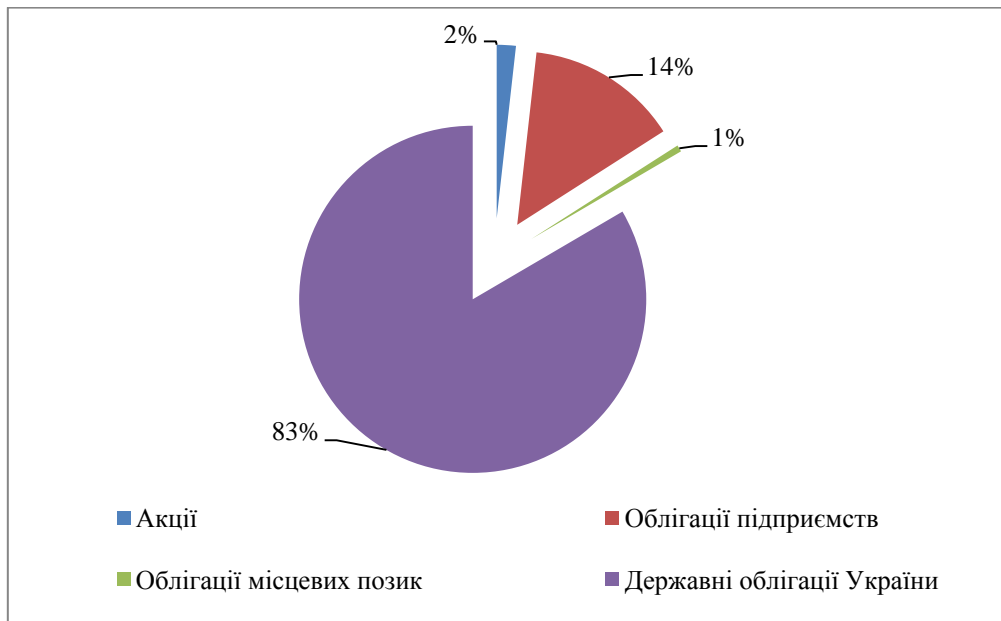


Рис. 2. Розподіл операцій на ПФТС за видами цінних паперів у січні-листопаді 2012 р.

Джерело: [2]

Таким чином, у 2012 р. в обсягах торгів домінують угоди з державними цінними паперів, що відповідає загальносвітовим тенденціям: у період кризи, коли особливо зріс попит на низькоризиковані надійні цінні папери, якими є державні. Разом з тим, розміщення ОВДП було важливим джерелом наповнення бюджету України. Аналіз обігу цінних паперів на ФБ ПФТС свідчить про те, що в січні-листопаді 2012 р. найбільша частка операцій припадала на державні облігації. Їх частка в загальних торгах ФБ ПФТС – 83,34%. Ринок корпоративних облігацій зайняв друге місце в торгах ФБ ПФТС (14,20%). Частка ринку акцій дорівнює 1,67% від загальних торгів ФБ ПФТС. Четверте місце зайняв ринок муніципальних облігацій (частка в загальному обсязі ФБ ПФТС – 0,62%).

Таким чином, вартість фінансування потреб держави зросла, а відтягування фінансових ресурсів у державний сектор економіки посилювало вплив стану бюджету як на фондовий ринок, так і на стан інвестиційної діяльності у цілому.

За активізації торгів з державними цінними паперами, корпоративні цінні папери втрачали привабливість. За результатами січня-листопада 2012 р. індекс ФБ ПФТС, що відображає коливання цін на акції найпривабливіших підприємств, зменшився порівняно з початком року на 242,13 пункту (з 560,78 до 318,65 пункту), або на 43,1%, і за станом на 01.11.2012 р. становив 318,65 пункту (рис. 3). Це новий трирічний мінімум.

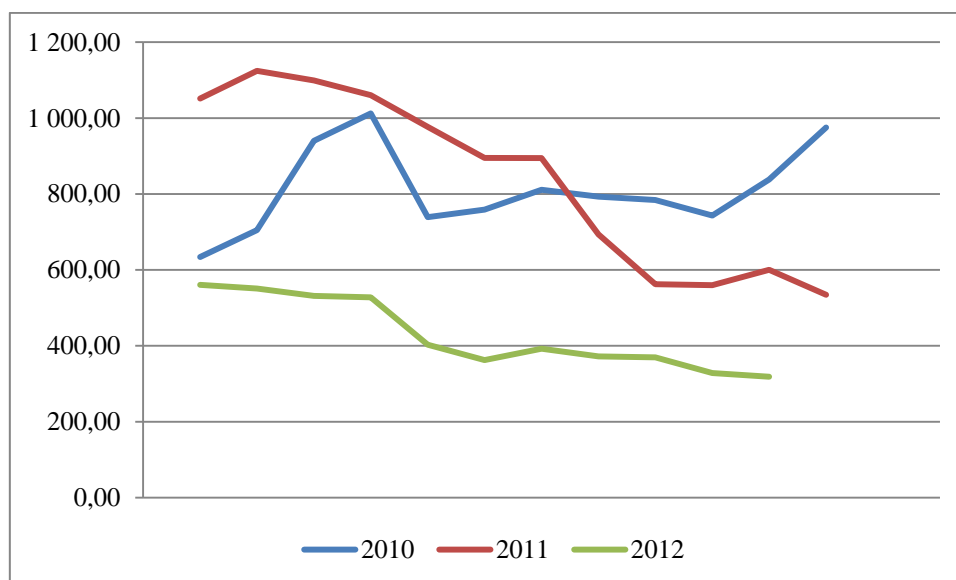


Рис. 3. Зміна індексу ПФТС у 2010-2012 рр.

Джерело: [3]

Фактично, протягом 2011-2012 р. інвестори ігнорували абсолютно всі передумови зовнішніх майданчиків до зростання, реагуючи на ці рухи стабільним спрямуванням вниз. Це засвідчує, що у кризовий і післякризовий період фондовий ринок України втратив велику кількість дрібних і середніх спекулянтів, залишились лише гравці з великим досвідом і обережним ставленням до ризиків.

Список використаних джерел:

1. Загальний огляд фондового ринку України за січень-листопад 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=32787068F7E593FE324AE19344FDAF9C?id=125758>
2. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-листопада 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/62/1356604677.pdf
3. Статистичний бюлетень Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

Михальченко І.Г.

асистент,

Національний авіаційний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ ЄС

Дерегулювання авіаційного ринку ЄС стало результатом подібних процесів у світі, а особливо в США. В даний час він є одним з найбільш розвинених у світі і створює значний інтерес в умовах сучасних взаємовідносин між Україною та Європейським союзом.

Радикальні зміни в Європі розпочалися в 1993 р., коли внутрішні перевізники союзу отримали необмежений доступ до всіх маршрутів в межах ЄС. Це сталося завдяки створенню єдиного ринку повітряного транспорту і його лібералізації, що передбачає право будь-якого громадянина держави, – члена ЄС мати у власності

авіакомпанію і управляти нею в іншій країні-члені Союзу. У 1997 р. європейським перевізникам було надано право каботажу між аеропортами, розташованими на територіях різних країн-членів [1].

Основними причинами, які вплинули на появу процесу дерегулювання в ЄС були наступні:

1. Доступ до ринку був суттєво обмеженим;
2. Місткість кожної авіалінії між європейськими країнами була обмежена і встановлювалась на однаковому рівні між двома країнами;
3. З 988 існуючих маршрутів лише по 88 здійснювались перевезення за п'ятою свободою повітря;
4. Тарифи встановлювались на основі двосторонніх домовленостей між країнами, а отже цінова конкуренція була відсутньою;
5. Національні перевізники належали та жорстко контролювались державами, де були зареєстровані;
6. Європейські авіакомпанії отримували державну допомогу, наприклад, «Air France» 3,8 млрд. доларів в 1994 р., що еквівалентно річному доходу авіакомпанії «Singapore Airlines».

До 1987 року авіаційні ринки країн Європи характеризувалися протекціонізмом і роздробленістю. Щоб створити єдиний ринок повітряного простору, ЄС здійснив лібералізацію галузі в три етапи [2].

Перший етап (1987-1989 рр.) включав прийняття в 1987 р. пакету заходів, направлених на пом'якшення діючих правил і двосторонніх міждержавних угод. Ці заходи зменшували можливості урядів перешкоджати введенню вільних тарифів на перевезення всередині ЄС і наділяли певною гнучкістю авіакомпанії, у тому числі в питаннях завантаження місць за код-шерінговими угодами. Основними досягненнями першого етапу були:

1. Розподіл місткості на маршрутах, що обслуговувались перевізниками двох держав, вже не відбувався на основі рівності;
2. Відбулось полегшення доступу до ринку нових авіаперевізників;
3. Почали встановлюватись домовленості між перевізниками співтовариства щодо місткості, координації тарифів, систем бронювання, розподілу слотів.

Другий етап (1990-1992 рр.) ознаменувався прийняттям в 1990 р. пакету заходів, направлених на надання ще більших свобод під час встановлення тарифів, спільного використання провізної місткості, доступу до ринків. В цей період було знято обмеження щодо кількості перевезення пасажирів, що стало результатом відміни митного контролю між 12-ма державами ЄС.

Наступним етапом лібералізації авіаційного ринку ЄС стало прийняття третього пакету заходів, які застосовуються з січня 1993 р. Цими заходами проголошувалася свобода надання послуг в межах ЄС і (з квітня 1997 р.) свобода каботажних перевезень (право авіакомпанії однієї країни ЄС літати по маршрутах, розташованих в іншій країні ЄС). Розпочалась політика «Відкритого неба ЄС», яка розглядала ринок ЄС як внутрішній ринок авіаперевезень.

Третій пакет заходів щодо лібералізації європейського ринку передбачав: стандартизацію вимог по видачі ліцензії експлуатанта авіакомпаніям ЄС; відкритий доступ всіх авіакомпаній ЄС, що мають ліцензію експлуатанта, до всіх маршрутів в межах ЄС і надання повної свободи встановлення пасажирських тарифів без затвердження в національних авіаційних інстанціях (Регламент 2409/92). Крім того авіакомпанія може бути власністю та контролюватися будь-якою державою-членом союзу. Обмеження з боку урядів залишились можливими лише в питаннях, які стосуються навколишнього середовища.

За даними Європейської Комісії за період з 1992 по 2006 рр. кількість регулярних перевізників значно зросла. Завдяки буму низькобюджетних перевезень у світі з 1980-х років, в ЄС з'явилися нові типи перевізників:

- Низькобюджетні перевізники;
- Низькобюджетні перевізники, які з'явилися як дочірні підприємства авіакомпаній, які надають повний спектр сервісу («Germanwings», «BMI baby»);
- Традиційні перевізники, які перетворилися на низькобюджетні («Aer Lingus»);
- Перевізники бізнес-класу, такі як «Eos», «Silverjet», «MaxJet»;
- Регіональні перевізники, наприклад «Lagun Air» в Іспанії;
- Регіональні перевізники, які перетворилися на низькобюджетні («FlyBe»);
- Чартерні перевізники («Air Finland»).

За 15 років з часу прийняття третього пакету заходів відбулася еволюція авіаційного ринку і виникла необхідність модернізації його правової системи. У липні 2006 року Єврокомісія запропонувала усучаснити і спростити нормативне поле єдиного ринку повітряного транспорту шляхом об'єднання трьох директив третього пакету, що діяли, в єдиний документ як перший крок до консолідації законодавчої бази. Одночасно почалася підготовча робота по розробці повноцінного Європейського кодексу цивільної авіації, заснованого на принципах безпеки, прав пасажирів, екологічності, соціальних питань (покращення умов праці), успішності єдиного ринку, зовнішньої авіаційної політики ЄС, глобальних авіаційних угод, альянсів і злиттів авіакомпаній, недискримінаційного доступу авіакомпаній до обслуговування аеропорту [3].

На цьому етапі було створено Регламент № 1008/2008 про загальні правила здійснення авіаперевезень в співтоваристві, який консолідував в собі положення трьох регламентів: № 2407/92 про ліцензування авіаперевізників; № 2408/92 про доступ авіаперевізників співтовариства на внутрішні повітряні лінії співтовариства; № 2409/92 про тарифи і ставки [4].

Досягненням Регламенту № 1008/2008, безумовно, є встановлення якісно нового рівня свободи ціноутворення. Це нововведення з'явилося в результаті прогресу в розвитку авіаційного ринку ЄС, що більш не потребує того рівня протекціонізму держав-членів, який його характеризував впродовж десятиліть.

Список використаних джерел:

1. Рожко М. Мировые авиационные альянсы: вчера и сегодня глобального партнерства [Електронний ресурс] / М. Рожко, О. Кибальников // Деловой авиационный портал «АТО.ru». – 2011. – Режим доступу: <http://www.ato.ru/content/mirovye-aviacionnye-alyansy-vchera-i-segodnya-globalnogo-partnerstva>.
2. O'Connell F. Benefits and obstacles to be expected from a liberalisation process of the aviation market [Електронний ресурс] / F. O'Connell // Cranfield University. – Режим доступу: <http://www.euromedtransport.eu/Fr/image.php?id=1334>.
3. Решение о состоянии конкуренции на рынках авиаперевозок государственных участников СНГ [Електронний ресурс]. – Кишинев, 2008. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_k29.
4. Врбашки Л. Совершенствование правового регулирования воздушных сообщений в Европейском союзе. Врбашки // Транспорт Российской Федерации. – 2011. – № 4 (35). – С. 22-27.

Юринець З.В.

доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОРІВНЯННЯ ТА АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Нові умови сприяють появі нових концепцій, стратегій, інновацій на підприємстві, які можуть бути адаптовані не тільки у великих корпораціях, що мають розвинену сферу науково-технічних досліджень, а також на підприємствах малого та середнього бізнесу, діяльність яких ґрунтується на інноваційному потенціалі, творчості підприємця, колі помічників.

Серед цих порівняно нових концепцій можна виділити такі інноваційні стратегії, як:

- імпульсна стратегія, яка ґрунтується на здатності підприємства передавати цінність від споживачів до зацікавлених сторін, що залежить від його спроможності втілювати три фундаментальні речі: виволікати цінності (фокус на внутрішній ефективності, мобілізації потенціалу, ресурсів), завоювання цінності (фокус на партнерах і конкурентах), породження цінності (фокус на клієнтах) [1, с. 23-35]. Для створення імпульсу організації необхідно провести моделювання імпульсу, що проявляється у створенні унікальної цінності, ідеї, потужної пропозиції, капіталу та реалізації імпульсу – виконання пропозиції, створення резонуючої залученості, задоволеності й утримання імпульсу.

- стратегія блакитного океану, яка ґрунтується на припущенні про те, що вибираючи інноваційну стратегію підприємства можуть обійти область найбільш жорсткої конкуренції і знайти місце для стратегії підприємства [2, с. 10-24]. У сфері інновацій цінності, стратегічні цілі включають як зниження витрат, так і зростання вартості для клієнта. Ключовим елементом стратегії блакитного океану є «новизна оцінки»: комбінація диференціації та низької ціни, яка розміщує продукт або послугу поза полем змагань.

- стратегія ніші інновацій [3, с. 95–111]. Є одним із видів стратегії ринкової ніші. Нішу створює підприємство, що може отримати конкурентну перевагу завдяки інноваціям, унікальній технології, які захищені патентами, і, отже, є складними для швидкого наслідування. Стратегії ніші інновацій використовують малі та середні підприємства, орієнтовані на постійне генерування технологічної новинки і техніки.

- стратегія відкритих інновацій. Стратегія відкритих інновацій полягає в пошуку й використанні ідей, інновацій, що виникають як серед споживачів (користувачів), так і в науково-технічному, інженерному середовищі, формально не пов'язаних з підприємством. Підприємство шукає рішення, серед чималого кола фахівців у режимі співпраці, відкритого конкурсу ідей у мережі. Це одночасно інновації способу створення і втілення інновацій [6, с. 108]. На думку менеджерів європейських підприємств, переваги таких інновацій перебивають їх небезпеки їх втілення.

- стратегії мережі для створення інновації. Мережеві структури різного виду (підприємств і організацій, віртуальних, торгових, логістичних, суспільних, стратегічних альянсів, державних і регіональних) є обов'язковою частиною сучасної, глобальної економіки, що складають основу реалізації складних господарських завдань [5, с. 34]. Підґрунтям формування мережевих структур є

реалізація комплексних стратегічних цілей, гармонізація багатьох часткових інноваційних стратегій.

- стратегія інноваційного кластера полягає у використанні для формування конкурентних переваг співпраці підприємств, пов'язаних з ними організацій, що працюють у певній галузі та перебувають у безпосередньому сусідстві. Це визначення опирається на визначення, сформульоване М. Портером, розширюється на структури, що складаються також з інших суб'єктів (дослідних організацій, територіальних інституціями влади), співпрацюють для реалізації спільної мети (створення інновації) завдяки сполучення в мережу [4, с. 182].

Представлені види інноваційних стратегій не виступають в ізоляції, між ними існують зв'язки. Суб'єкт господарювання, формулюючи і реалізуючи визначену інноваційну стратегію, вказує на основний чинник для її здійснення.

Вибір і втілення стратегії вимагає умілого розпорядження фінансовими ресурсами, кваліфікованим персоналом із великим досвідом та знаннями в певній предметній сфері.

Сьогодні зростає усвідомлення того, що в динамічному й мінливому середовищі підприємства повинні використовувати динамічні концепції. Підставою цього є інноваційне стратегічне мислення, яке може бути передумовою інноваційного розвитку суб'єкта господарювання через потенційну можливість багаторазового переродження.

Відбувається зміщення акценту з стратегічного процесу на інноваційне стратегічне мислення, з одночасною проєкцією майбутнього, формулювання бачення, місії та філософії інноваційної поведінки, що виражає прагнення до ідентифікації проблем у майбутньому і негайного реагування на них, їх передбачення. Це знаходить відображення в програмуванні багатовимірних сценаріїв з урахуванням умов, у яких буде функціонувати підприємство.

З наведених міркувань випливає, що інноваційні стратегії не можуть бути лише функціональними стратегіями, оскільки у довготерміновій перспективі вони повинні забезпечити освоєння нової стратегічної позиції учасників на ринку. Також, стратегічний характер інновацій підтверджується тим фактом, що їх розглядають як один із надважливих компонентів у баченні майбутнього, зокрема цілей, методів досягнення цих цілей. Виділення інноваційної стратегії як пріоритетної має значення для всіх можливих рівнів стратегії підприємства. На нашу думку, інноваційна стратегія має бути головною під час переходу підприємств на інноваційну модель розвитку і підґрунтям у напрямі формування різних видів стратегій на всіх рівнях управління.

Інноваційна стратегія сьогодні – це сполучна ланка між нормативною інноваційною політикою і оперативними інноваційними програмами; система проєктів розвитку, розподілених за напрямками інноваційної діяльності організації, зокрема технологічної, виробничої, ресурсної сфери у перспективі; засіб управління інноваціями на підприємстві, що визначає, яким чином відбувається розподіл відповідальності за їх управління; необхідність виживання, функціонування, створення і збереження конкурентоспроможності та подальшого розвитку і процвітання підприємств.

Список використаних джерел:

1. Лареш Ж.-К. Эффект импульса. Как выжить в «голубом океане» / Жан-Клод Лареш; пер. с англ. П. Миронова; Стокгольмская школа экономики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 400 с.

2. Юринець З.В. Інноваційна стратегія розвитку переробних підприємств України: монографія / З.В. Юринець, Б.М. Максимів. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 203 с
3. Kröger F. Sukces w niszach rynkowych / F. Kröger, A. Vizjak, A. Kwiatkowski. Studio EMKA, Warszawa, 2007.
4. Sosnowska A. Scenariusze rozwoju instytucjonalnego wsparcia przedsiębiorczości w Polsce. Ekspertyzy i analizy dotyczące transformacji wiedzy, konkurencyjności i innowacyjności gospodarki / A. Sosnowska, S. Łobejko. PARP, Warszawa, 2009
5. Sosnowska A. Organizacja wirtualna / A. Sosnowska. Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, 2009.
6. Taylor W. Czas reformatorów. Dlaczego w biznesie zwyciężają najbardziej oryginalne umysły? / W. Taylor, P. Labarre, MT Biznes, Warszawa 2007.

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Букреев И.А.

аспірант,

*Республіканське вище навчальне закладення
«Кримський інженерно-педагогічний університет»*

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

Конкурентные преимущества рекреационно-туристской отрасли региона зависят от состояния рекреационного потенциала (далее РП, прим. авт.) (природный и антропогенный) и эффективности системы его реализации. Повышение уровня эффективности системы реализации рекреационного потенциала (далее система РРП, прим. авт.) оказывает непосредственное влияние на рост конкурентоспособности туристско-рекреационной отрасли региона.

Конкурентные преимущества рекреационно-туристской отрасли региона определяются относительно действующих участников по отношению к одним потребителям, представляют собой превосходства и недостатки в свойствах одного хозяйствующего субъекта над другим, что формирует уровень конкурентоспособности.

Развитие рекреационно-туристской отрасли можно объяснить с позиции принципа абсолютных преимуществ А. Смита, согласно которому, каждой стране выгодно торговать теми продуктами, которые обладают естественными и искусственными преимуществами в производстве относительно другой страны, а так же развитием в дальнейшем принципа сравнительных преимуществ Д. Риккардо [1, с. 209]. Данная теория относится к внешней торговле. Туристский продукт, который реализуется иностранным гражданам можно назвать скрытым экспортом, который способствует притоку денег в страну.

Особое место в развитии теории конкурентных преимуществ занимает западный ученый М. Портер, к которым он относит такие факторы как новые технологии, постоянно меняющийся потребительский спрос, формирование новых сегментов рынка, а также эффективности мер государственного регулирования, от которых зависит конкурентоспособность национальной экономики. М. Портер государству отводит роль своеобразного катализатора конкурентоспособности, положительное действие которого зависит от четкости формулирования приоритетов, а в качестве общих рекомендаций стоит отметить меры по стимулированию развития инноваций и конкуренции на внутреннем рынке [2, 3].

Р. Купер рассматривает конкурентные преимущества относительно территории и в числе основных определяющих факторов отмечают конкретные условия и ресурсы [4, с. 69]. В условиях Крымского региона большое количество и качество природных ресурсов имеют важность в обеспечении рентабельности отрасли при существующем соотношении качества сервиса и цены.

Согласно ресурсному подходу определяющим конкурентные преимущества является качество ресурсного потенциала предприятий, который определяет их различия в прибыльности [5, с. 107]. Данный подход определяет уровень

конкурентных преимуществ, который зависит только от качества природных ресурсов, что подтверждается на примере предприятия.

В условиях регионального подхода не всегда наблюдается такое подтверждение. Так ученый А. Градов отмечает в составе конкурентных преимуществ наличие межрегиональных связей [6, с. 144]. Наличие высокого уровня природного потенциала в сочетании с действующей системой его реализации может представлять регион, финансовые результаты деятельности которого значительно отстают от других имеющих примерно такой же или ниже по уровню потенциал.

В своих трудах В. Андрианов отмечает конкурентоспособность как многоуровневую категорию, которая может рассматриваться по отношению к товару, производителю, отрасли, региону и стране. Так конкурентоспособность страны зависит от конкурентоспособности ее регионов, отраслей, отраслевых образований, что подчеркивает непосредственную взаимосвязь этих уровней [7, с. 19]. Стоит отметить, что туристско-рекреационная отрасль региона представляет собой комплексное производство продукта с использованием межотраслевых субъектов хозяйствования в соединении с действием природных факторов. Поэтому конкурентоспособность данной отрасли зависит от уровня развития этих субъектов в области производства продукта (качества и издержек), качества природных факторов и уровня рациональности их использования, то есть речь идет о состоянии потенциала и системы его реализации в регионе.

Согласно одной из классификаций М. Портера выделяются такие виды преимуществ территории как: факторы производства, условия развития стратегии и конкуренции, состояние потребительского спроса, родственные и поддерживающие отрасли [8, с. 19].

РП является интегральным показателем, который соединяет в себе возможности материальной базы рекреации, трудовой потенциал, социальный потенциал и определяющую развитие отрасли составляющую – природный потенциал рекреации. Таким образом, реализация потенциала представляет собой использование возможностей составляющих до упора границ одной из них и, следовательно, постоянное развитие и формирование этих составляющих. Так, например реализации возможностей природной составляющей может препятствовать недостаточный для этого трудовой потенциал рекреации, что является проблемой, решение которой будет миграция рабочей силы с других регионов, а необходимые условия, способствующие этому процессу, представляют собой составляющую системы РРП.

Из выше перечисленного стоит также отметить, что на эффективность реализации природного потенциала как одной из составляющей РП оказывает влияние состояния материальной базы (хозяйственный потенциал) и других потенциалов. Поскольку категория потенциал представляет собой динамичность, то система реализации содержит элементы этому способствующие, так как отсутствие статичности и динамичности развития требует формирование эффективной направленности. В структуре РП природная составляющая не является результатом усилий человека (общества) в отличие от остальных (антропогенных), поэтому при отсутствии интенсивной реализации потенциала его максимум будет ограничен именно этой составляющей.

Список использованных источников:

1. Майбурд Е. М., Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – [2е изд.], испр. и доп. – М.: Дело, 2000. – 560 с.

2. Porter M. Competitive Strategy / M. Porter. – New York, 1980. – 396 p.
3. Porter M. Competitive Advantage / M. Porter // The Free Press, New York, NY. – 1985. – 557 pp.
4. Cooper R. The Dimensions of Industrial Product Success and Failure / R. Cooper // Journal of Marketing. – 1979. – № 43. – P. 93–103.
5. Бурр В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества / В. Бурр // Проблемы теории и практики управления. – № 4. – 2004. – С. 107–113.
6. Градов А. П. Региональная экономика / А. П. Градов, Б. И. Кузин, М. Д. Медников. – М. ; СПб. ; Нижний Новгород : Питер. – 2003. – 222 с.
7. Зубець М. В. Актуальні проблеми політики в аграрному секторі України / М. В. Зубець, Я. С. Гуков, М. І. Грицишин. – К. : ДІА, 2007. – 208 с.
8. Портер М. Стратегия конкуренции. / М. Портер. – К: Основы, 1998. – 390 с.

Вакулич М.М.

аспирант;

Научный руководитель: Кузнецова С.А.

д.э.н., профессор, академик АЭНУ,

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Необходимость модернизации экономики Украины на инновационной основе и её структурная перестройка требуют широкого привлечения как иностранных инвестиций, так и ресурсов резидентов. На сегодняшний день, научное сообщество ещё не выработало единые объективные параметры оценки инвестиционного климата регионов, уровень которых предопределяет инвестиционный имидж государства в целом. Важно учесть, что зарубежные инвесторы, при принятии решений о размещении капитала, руководствуются данными регулярных отчётов авторитетных международных рейтинговых агентств. Такие отчёты, как правило, содержат усреднённые показатели и не дают оценку в региональном разрезе. В этом случае вклад регионов в итоговый показатель существенен и рядом параметров необходимо управлять именно на региональном уровне.

Глобализация мировой экономики и европейская интеграция ставят перед Украиной вопрос о собственном геополитическом позиционировании и привлечении дополнительного заемного капитала для развития экономики государства. Без инвестиций невозможно повысить технический уровень производства и конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках. Инвестиционной политикой должны заниматься законодательная и исполнительная власть на региональном уровне. Именно региональные органы управления ответственны за формирование инвестиционного климата на территории для привлечения инвестиций.

Основной проблемой управления региональным развитием является наличие существенных диспропорций в экономическом, социальном и инфраструктурном развитии регионов. Серьезным препятствием для построения сбалансированной системы управления региональным развитием является отсутствие в Украине единой, общепризнанной и нормативно утвержденной методики по оценке инвестиционного климата регионов Украины.

Среди экономических условий инвестиционной деятельности наиболее полное отражение в международных рейтингах получили показатели конкурентоспособности, публикуемые в ежегодных отчётах Всемирного экономического форума в Давосе (Global Competitiveness Report) и Международного института развития менеджмента в Лозанне (World Competitiveness Scoreboard). Дополнением к ним могут служить ежегодные исследования «Index of Economic Freedom» Фонда наследия (Украина на 162 месте из 179 стран, охваченных рейтингом) [3, с. 425–426] и «Economic Freedom of the World», публикуемые Институтом Катона совместно с Институтом Фразера. Для портфельных инвесторов особый интерес представляют суверенные рейтинги, присваиваемые агентствами Standard & Poor's (B+/Stable/B), Moody's (B2/Stable) и Fitch (B/Stable/B).

Рейтинговое агентство Standard & Poor's также рейтингует некоторые регионы и города Украины, а именно АР Крым (B-/Stable/-), Днепропетровск (B-/Stable/-), Ивано-Франковск (B-/Stable/-), Киев (ССС+/Stable/-), Луганск (рейтинг отозван), Львов и Одессу (ССС+/Negative/-) [2, с. 425]

Под политическими условиями инвестиционной деятельности понимаются политические риски страны: экстра-легальный и легально-правительственный. К экстра-легальным рискам относятся события, источники которых находятся вне компетенции легитимных структур страны (терроризм, саботаж, военные перевороты, революции и этно-конфессиональные конфликты). К легально-правительственным рискам относятся результаты политического процесса (действия органов государственной власти). Основные источники рейтинговых данных: Country Risk, дважды в год публикующийся на страницах лондонского издания «Euromoney» (78 место из 185) [5, с. 121]; Country Risk Service, дважды в год публикующийся в издании «Economist Intelligence Unit»; Country Credit Ratings, дважды в год публикующийся изданием «Institutional Investor»; «Political Risk Service» и «International Country Risk Guide», ежегодно публикующиеся корпорацией The PRS Group.

Среди социальных условий инвестиционной деятельности в международных рейтингах представлена криминогенная ситуация – исследование «World Prison Population List», публикуемое Лондонским королевским колледжем (23 место из 216) [7, с. 18].

В условиях обострения конкуренции за инвестиционные ресурсы в посткризисный период развития мировой экономики, сформировавшиеся инвестиционный климат и инвестиционный имидж Украины ухудшают привлекательность национальной экономики для зарубежных и отечественных инвесторов. Это требует безотлагательной разработки системной инвестиционной политики, учитывающей инвестиционный потенциал страны.

Основными элементами национальной инвестиционной политики должны стать комплексный механизм рейтингового управления инвестиционным климатом и ряд мер, направленных на формирование положительного инвестиционного имиджа страны.

Список использованных источников:

1. Элнович И.И. Инновационные технологические преобразования в постиндустриальную эру. <http://www.scientific.ru/dforum/altern/1121243798>.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2010. – 750 с.

3. Country risk September 2012: Growth markets on course to overtake old safe havens // Euromoney, 2012. – № 9.
4. Інвестиційний рейтинг регіонів України / Дацишин М.; Недержавний аналітичний центр «Інститут Реформ»; – К.: НАЦ «Інститут Реформ», 2012. – С. 44.
5. Киселева Е.Е. Применение интегрально-рейтингового подхода к оценке финансово – экономического состояния генерирующих компаний Украины // Ученые записки ТНУ. – 2012. – № 5, с. 25-29.
6. Doing Business 2012: Making a Difference for Entrepreneurs. – The World Bank and the IFC, 2012. – 255 p.
7. Анализ устойчивого развития // Часть 2 – Украина в индикаторах устойчивого развития // Институт прикладного системного анализа НАНУ и МОНУ. – 2010. – С. 358.
8. Ходаков В.Е. Система оценки инвестиционной привлекательности региона с учётом природно-климатических факторов / В.Е. Ходаков. // Проблемы информационных технологий. – 2010. – №2 (008).
9. Corruption Perceptions Index 2012 [Электронный ресурс] / Transparency International. – Режим доступа: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table.
10. Prison Brief - Highest to Lowest Rates [Электронный ресурс] / International Centre for Prison Studies – King's College London – School of Law. – Режим доступа: http://www.kcl.ac.uk/depsta/law/research/icps/worldbrief/wpb_stats.php?area=all&category=wb_poprate

Корнєв М.В.

к.е.н., доцент,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СПЕЦИФІЧНІ РИСИ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ТА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІК

Формування постіндустріального суспільства почалося у 60-70 роках ХХ ст.. Цей етап розпочався у розвинених індустріальних країнах.

Індустріальна цивілізація супроводжувалась нагромадженням у вигляді централізації капіталу (зростанням його розміру шляхом об'єднання кількох капіталів або шляхом поглинання одним великим капіталом інших, менших за обсягом), його концентрації (збільшенням обсягів індивідуальних капіталів переважно шляхом реінвестування прибутку або його частини), поширення акціонерної форми капіталу, панування фінансового капіталу, централізації виробництва. Паралельно змінюється роль банків, які стали монополістами. Індустріальна економіка базувалася на потужних технологіях, які достатньо розвинулися та в окремих випадках навіть загрожували існуванню природного середовища, суспільства. Виробництво набувало масового та стандартизованого характеру, мало переважно товарний характер, було орієнтоване на ринок. Фундаментальною складовою капіталу був грошовий. Існували у такій економіці ринки сировини, готової продукції, з'явився ринок праці. Особливості промислового розвитку виступили передумовами нерівномірного економічного розвитку. Промисловий переворот вплинув на спеціалізацію виробництва, міжнародний поділ праці тощо [4; 5].

У книзі професора Д. Белла «Настання постіндустріального суспільства» (1973) викладено елементи постіндустріальної теорії. У цій роботі проаналізовано тенденції змін між секторами суспільного виробництва, економіки послуг,

особливості формування наукового знання як елементу виробничих сил, оцінюється стан постіндустріального суспільства у соціальному прогресі, його концепції тощо [1; 3] (рис.1).

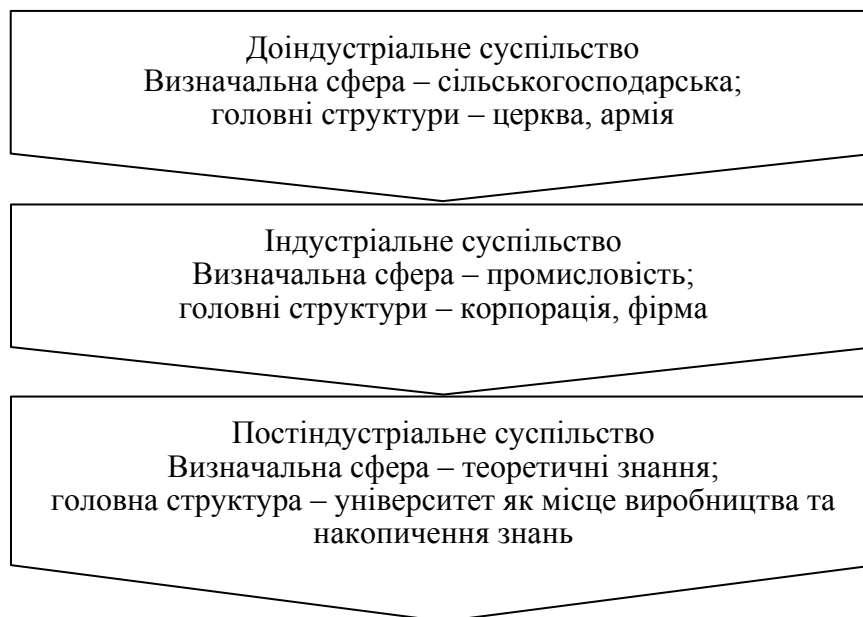


Рис. 1. Розвиток доіндустріального, індустріального та постіндустріального суспільства

Постіндустріальна економіка включає економіки послуг, знань, інформації, контролю, управління та виникла у процесі вдосконалення технологій, автоматизації виробництва. Працівники повинні в таких умовах постійно підвищувати свій освітній, інтелектуальний потенціал. Кваліфікація працівників стає фундаментом виробництва, а це, відповідно, змінює структуру суспільства. Характерні особливості постіндустріальної економіки як способу суспільного відтворення полягають у переході від виробництва товарів до розширення сфери послуг (торгівля, комунальне господарство, побутове обслуговування, фінансові послуги, послуги у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури тощо), виробництві послуг (інформація, знання є ресурсами такого виробництва та його обсяги, як правило, не знижуються), домінуванні службовців та менеджерів (з використанням відповідних знань) у сфері зайнятості, цінності освітнього рівня, професіоналізму, креативності робітника, домінуванні теоретичного знання (як джерела нововведень), посиленні ролі технології, створенні «інтелектуальної технології», поширенні наукових розробок, зниженні питомої ваги зайнятих (приблизно до 20%) і частки промисловості у ВВП (приблизно до 25-28%), деіндустріалізації економічно розвинених держав та застарілих галузей, реіндустріалізації (розвиток нових, високотехнологічних виробництв, що заміщають застарілі галузі). Також на сферу послуг припадає значно більше половини ВВП (від 60%). Отже, для такої економіки темпи і масштаби науково-технічного прогресу такі, що зміни в матеріальній базі виробництва, якості трудових ресурсів не встигають за зростанням науково-технічних можливостей. Також зростають транзакційні витрати (пов'язані не з виробництвом, а з витратами, обумовленими пошуком інформації, вивченням ринків тощо), відбувається посилення ролі менеджменту в області інтелектуальних ресурсів, в умовах оновлення знань, конкуренції. Постіндустріальне суспільство

стає перед необхідністю постійного навчання, набувають поширення самозайнятість, віртуальні форми організації праці тощо [2; 3].

Розглянемо відмінності заснованої на знаннях економіки постіндустріального суспільства від індустріальної економіки (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз індустріальної та постіндустріальної економік [4]

Критерій порівняння	Індустріальна економіка	Постіндустріальна економіка
Технічний базис	Індустріальний	Інформаційний
Основа суспільного добробуту	Товари	Знання
Масовий клас	Робітники	Службовці, менеджери
Принцип управління	Керівництво	Узгодження
Форма власності	Приватна	Акціонерна
Політичний режим	Авторитаризм, представницька демократія	Безпосередня демократія, самоуправління

В'язкість ринків (у тому числі й фінансових) буде приблизно однаковою для всіх їх видів у рамках однієї економіки. Кризи на фінансових ринках залежать від раптової зміни такої в'язкості, що призводить до різкого підвищення турбулентності, а, отже, невизначеності фінансових потоків в економіці. Якісні стрибки в'язкості фінансових ринків відбуваються в моменти переходу: індустріальна економіка – постіндустріальна економіка тощо. Отже, причиною зміни в'язкості ринків виступають відповідні зміни в інституційній структурі економіки.

Трансформаційні процеси в економіках країн призвели до переходів від доіндустріальної до індустріальної, а потім постіндустріальної економік. Для економіки нового суспільства характерно виробництво послуг, яке перевищує виробництво товарів, вона заснована на знаннях, новітніх технологіях.

Список використаних джерел:

1. Корнейчук Б. В. Информационная экономика: уч. пособ. / Б.В. Корнейчук – СПб.: Питер, 2006. – 400 с.
2. Фельдблюм В.Ш. Теория постиндустриального общества: сущность, критика, перспективы. Часть I / В.Ш. Фельдблюм // CIVITAS: Вестник гражданского общества. – Режим доступа: <http://vestnikcivitas.ru/>
3. Белл Д. Прихід постіндустріального суспільства / Д. Белл // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. – К., 1996. – С. 194-251.
4. Танчин І.З. Соціологія: навч. посіб. / І.З. Танчин – К.: Знання. 2008. – 351 с.
5. Кравченко М.С. Індустріальна цивілізація та система економічних відносин світового господарства у II пол. XIX – поч. XX ст. / М.С. Кравченко // Вісник економічної науки України. – К., 2011. – №2. – С. 3-8.

Мазур О.Є.

к.е.н., доцент,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ СИСТЕМНОЇ ПАРАДИГМИ

Узагальнення досвіду теоретико-прикладної побудови управлінських моделей розвитку роздрібної торгівлі (наприклад, [2, 3, 6]) дає змогу констатувати, що різні варіанти, які трактують формування, діяльність і трансформацію торговельного сектору, описують лише окремі інституціональні аспекти його функціонування, їм притаманна фрагментарність і статична обмеженість, яка відбивається і на концепціях регулювання торгівлі. Об'єктом дослідження при цьому виступає здебільшого внутрішня торгівля загалом, при цьому лише як економічна сфера обігу і галузь народного господарства. За такого кута зору залишається поза увагою факт належності торгівлі до категорії інституціональних структур.

На наш погляд, при виборі моделі управління інституціональним розвитком торговельного підприємництва потрібно виходити з сутнісно-змістовного тлумачення цього об'єкту як соціального інституту. Підприємництво в роздрібній торгівлі є складним, багаторівневим соціально-економічним інститутом, а також мультискладовою відкритою системою, що здійснює обмін матеріально-інформаційними потоками з іншими суспільними системами. Торговля міцно сполучена, «зчеплена» з іншими інституціональними системами і структурами, а також оснащена комплексом супутніх та допоміжних інститутів. Це – автономний інститут лише у відносному, суб'єктивному трактуванні, адже він одночасно функціонує в соціальній, технологічній, адміністративній, культурній та ін. сферах. Низька «транспортабельність» цієї надскладної структури надзвичайно звужує застосування стратегій трансплантації чи культивування, які, на наш погляд, можуть бути корисними лише при управлінні певними локальними, більш автономними підсистемами в складі інституту торгівлі або при розв'язанні тимчасових проблем. Для управління довгостроковим розвитком потрібна інша – фундаментальна – інституціональна стратегія, котра враховує особливості протікання інституціональних змін. Потрібно виходити з тези, що цілісний складний інститут виникає і повноцінно розвивається тоді, якщо його ключовий процес протікає в середовищі допоміжних норм і правил, а також підживлюється іншими, створеними раніше інституціональними конструктами. Це означає, що дослідження і розвиток торговельного підприємництва належить до категорії суспільних проблем, які вирішуються лише на системному рівні.

Згідно з традиційним уявленням про систему, розвиток якого започаткований в роботах Л. фон Берталанфі [1] та продовжено послідовниками (огляд міститься у [8]), система сприймається як комплекс чи сукупність взаємопов'язаних елементів, тобто досліджується ендогенно, через внутрішню структуру. В останні десятиріччя розвивається підхід Я. Корнаї [5], дуальний по відношенню до згаданого: в ньому система ідентифікується екзогенно – через її зовнішню стійкість і цілісність, як певний фрагмент реальності, що виділяється у просторі і часі. Поєднання цих підходів дає змогу отримати синтезовану теорію – системну парадигму, згідно з якою соціально-економічний простір розглядається як єдина система, що містить у собі безліч відносно самостійних підсистем, склад і структура яких визначається відповідно до позиції спостерігача. В рамках системної парадигми вдається розширити потенціал дослідження і розвитку економічних систем різного рівня

складності, зокрема по-новому висвітлити питання внутрішньої організації систем, а також їхньої взаємодії з іншими системами. Ми будемо виходити з синтезованого означення Г. Клейнера: система – це порівняно відособлена і відносно стійка в просторі і в часі частина навколишнього світу (розглянутого як системосозмістовий простір), яка характеризується зовнішньою цілісністю і внутрішнім різноманіттям [4]. В даному контексті до систем належать процеси, плани, проекти, ринки, підприємства, країни, інститути, середовища і т.п.

Згідно з положеннями системної парадигми, торгівельне підприємництво доцільно розглядати, з одного боку, в зовнішньо-просторовому контексті, – як систему, що взаємодіє з іншими складними системами, а з іншого боку – як арену, на якій протікає спонтанний, децентралізований, масовий процес селекції економічними акторами різноманітних форм обмінних та інших інститутів, вироблення алгоритмів, котрі якісно змінюють внутрішню структуру інституту. Торгівельне підприємництво під вказаним кутом виглядає як системно-інтеграційне утворення, в рамках якого відбувається системне поєднання ресурсів та намірів ендогенних та екзогенних акторів, що діють в умовах ментальних, організаційних, культурних, когнітивних, технологічних та ін. обмежень. Таким чином, характер функціонування цього складного інституту детермінується особливостями його внутрішньої природи і специфікою «прикордонних» конфігурацій з зовнішнім середовищем. Комплементарність, субституційність, ієрархічність та інші форми взаємозв'язків між інститутами мають визначальний вплив не лише на процес інститутогенезу, а й на обрання адекватної форми його регулювання. Для вироблення релевантного регулювання інститутогенезу повинні бути досліджені усі типи внутрішніх і зовнішніх інституціональних зв'язків, що забезпечують функціонування і розвиток інституту підприємництва в роздрібній торгівлі, і лише на цій основі сформовані методологічні засади політики управління інституціональним розвитком.

Управління системою як спрямований вплив на систему задля забезпечення її функціонування теж тісно пов'язане з системністю. Системність управління проявляється в чотирьох аспектах, які, хоча й перетинаються, але мають і відносно самостійні сфери прояву:

1) системне уявлення об'єкта управління (об'єкт являє собою систему, найчастіше складну, тобто представлену через склад, структуру та функції);

2) системне уявлення суб'єкта управління (суб'єкт управління – теж система, побудована за принципом ієрархічної організації, яка здійснює управлінський цикл);

3) системне уявлення управління (управління – специфічній різновид системи, яка об'єднує в собі об'єкт (керовану підсистему) і суб'єкт управління (керуючу підсистему), пов'язані між собою різноманітними зв'язками. Управління як система являє собою різновид інформаційної системи, бо в ній реалізуються процеси отримання, обробки та передавання інформації);

4) використання системного методу управління (метод управління – це системна робота з об'єктом управління) [7, с. 227-228].

З огляду на вищезазначене, системність управління інститутогенезом підприємництва в торгівлі повинна охоплювати:

1) аналіз системної структури інституту торгівельного підприємництва (виявлення економічних підсистем, їхніх елементів, суб'єктів (акторів), «атомарних» інституціональних взаємодій акторів);

2) моніторинг і діагностику характеру інституціональних взаємодій між економічними підсистемами та між акторами;

3) планування заходів регулювального впливу на інституціональні взаємодії і контроль зворотних процесів.

Список використаних джерел:

1. Бергаланфи Л. фон. История и статус общей теории систем // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник / Л. фон Бергаланфи. – М.: «Наука», 1973. – С. 20-37.
2. Возіянова Н.Ю. Державне регулювання інституціональних змін у розвитку внутрішньої торгівлі / Н.Ю. Возіянова // Вісник ДонНУЕТ: серія Економічні науки. № 3 (47), 2010. – С. 219-228.
3. Ільяшенко В.А. Державна підтримка інституціональних перебудов у сфері товарного обігу / В.А. Ільяшенко // Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2006-1/txts/GALUZEVE/06ivasto.pdf>
4. Клейнер Г. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 6.
5. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4-22.
6. Покатаева О.В. Государственное регулирование трансформации торгово-экономических отношений: институциональный подход: монография / О.В. Покатаева. – М.: КПУ, 2009.
7. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: Учеб. Пособие / Ю. П. Сурмин // – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
8. Теория систем и системный анализ в управлении организациями / Под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006.

Михайлюк К.В.

студентка,

Донецький інститут туристичного бізнесу

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Динамічність розвитку та глобалізація сучасної світової економіки обумовили необхідність диверсифікації як способу зниження ризиків невизначеності зовнішнього середовища й підвищення конкурентоспроможності туристичних компаній. Диверсифікація діяльності підприємства є найпоширенішим способом розвитку компаній. Все більше українських туристичних підприємств обирають диверсифікацію як основний стратегічний напрямок розвитку. Диверсифікацію діяльності підприємства проводять не лише в умовах глобалізації світової економіки, а й у кризових умовах як один з інструментів антикризової стратегії розвитку.

Питаннями, пов'язаними з диверсифікацією, в своїх працях розглядали багато українських та закордонних авторів, як І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Г. Саєнко, В. Ф. Данильчук та інші [1-4].

Стратегія диверсифікації – освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми області. Або ж стратегія диверсифікації – це система заходів, що використовується для того, щоб підприємство не стало

занадто залежним від одного стратегічного господарчого підрозділу чи однієї асортиментної групи.

Ефективність здійснення стратегії диверсифікації безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації на види товарів, робіт, послуг, які мають попит, наближаються до рівня конкурентоспроможності [3, с. 135].

Глобалізація всесвітніх господарських зв'язків є однією з головних тенденцій розвитку сучасності. Одним із проявів процесу глобалізації світової економіки є динамічний розвиток міжнародних ринків послуг, зокрема туристичних. Туризм сьогодні – це сфера соціально-економічного комплексу, що в багатьох країнах перетворилася на індустрію, яка бурхливо розвивається [4]. За різними оцінками, на туристах бізнес щорічно заробляє приблизно 700 млрд. дол. США, а згідно прогнозів експертів Світової туристичної організації, до 2020 р. ця сума мала б вирости у три рази. Проте у кінці 2008 р. галузь суттєво підкосила економічна криза. Хоча Українська економіка сильно постраждала від глобальної економічної кризи, на національному ринку туризму зареєстрований стабільне зростання. Зокрема, очікується зростання внутрішнього туризму з щорічними темпами приросту 9,5% протягом найближчих п'яти років. Вихід на ринок недорогих авіакомпаній, таких як «Wizz Air» і німецька «Крила плюс» теж позитивно впливають на розвиток туризму в країні.

Основними причинами, які спонукають до застосування стратегії диверсифікації:

- стратегічний синергізм;
- насичення ринку і посилення конкуренції;
- підприємство не досягає поставлених цілей;
- поява нових технологій;
- старіння товару підприємства;
- привабливість і прибутковість нової галузі;
- поява нових технологій.

На мою думку, прагнення підприємства зменшити залежність від вузької товарної номенклатури найістотніше впливає на необхідність застосування стратегії диверсифікації. За теорією життєвого циклу товару, будь який товар рано чи пізно вступить на стадію спаду. Це призведе до застаріння товару, зниження попиту на нього, і, як результат – зниження прибутку та рентабельності туристичного підприємства. Тому, щоб зменшити ризик від діяльності в одній галузі, воно диверсифікує свою діяльність, тобто виходить у нові для нього сфери бізнесу.

Наприклад, диверсифікація, що полягає у застосуванні традиційної технології підприємства для задоволення нових потреб. Здійснюється або шляхом поглинання, або шляхом внутрішнього розвитку через вихід на нові ринки. Шляхом розробки нових турів з застосуванням інноваційних технологій, розробка маршрутів раніше не існуючих.

Використанні стратегії диверсифікації в умовах глобалізації сприятиме стабілізації бізнесу, зробить його менш вразливим до спадів. Така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість фірми у віддаленому майбутньому. На мою думку, стратегія диверсифікації – це ефективний інструмент виживання і розвитку підприємств в умовах сьогоднішньої нестабільної економіки.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; [пер. с английского С. Жильцова ; под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Учебное пособие/Ф.Котлер. – М.:Наука,2007. – 656 с.
3. Саенко М.Г. Стратегія підприємства: підручник./М.Г.Саенко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
4. Данильчук В.Ф. Эволюционные процессы диверсификации предприятий туристического бизнеса в Украине и направления их ускорения.//Вісник ДІТБ. – 2007. – №11. – С. 41-49

Омельяненко В.А.

аспірант,

Сумський державний університет

СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Пан Гі Мун, Генеральний секретар ООН, відзначав, що «соціальна справедливість – це не просто етичний імператив, це основа національної стабільності і глобального благополуччя. Рівні можливості, солідарність і повага прав людини вкрай важливі для повноцінного освоєння продуктивного потенціалу націй і народів». Починаючи опис дослідження із цих слів нам хотілося відзначити важливе значення соціальної справедливості для розвитку. У своїй роботі ми пропонуємо розглянути взаємозв'язок факторів соціальної держави та людського потенціалу як головного фактора інноваційних процесів.

На думку експертів ПРООН, сталий розвиток людини припускає збереження позитивних результатів протягом тривалого часу. Виходячи із цього експерти організації запропонували визначити розвиток людини як «процес розширення свободи людей жити довгим, здоровим та творчим життям, на здійснення інших цілей, які, на їх думку, мають цінність; приймати активну участь у забезпеченні справедливості та сталому розвитку».

Концепція людського розвитку у свій час змінила класичні теорії економічного зростання, які базувалися на показнику ВВП і розглядали економічний ріст в якості головної мети суспільного прогресу. Поштовхом до перегляду ідеї індустріального розвитку став розвиток прогнозних технологій, що базуються на використанні обчислювальної техніки. Відома доповідь Римського клубу «The limits to growth» Д. Медоуза та Дж. Форестера також проілюструвала природні обмеження, що накладають на індустріальний варіант розвитку характеристики людських ресурсів.

Зв'язок соціальних факторів та інновацій демонструють ряд концепцій. Перша – концепція людських якостей (human qualities), друга – концепція відповідних технологій (appropriate technologies). Відповідно до першої концепції, розвиток суспільства та економіки по шляху технологічного вдосконалювання тісним образом пов'язане з якістю робочої сили. Нова економіка, нові технології, носіями яких стають транснаціональні корпорації, з необхідністю затребує розвитку людських якостей – сумлінності, чесності, толерантності, прагнення до знань. Друга концепція – «відповідних технологій» – була тісно пов'язана з

концепцією людських якостей. Якщо якості ендогенного населення можуть впливати на прийнятність різних форм промислового розвитку для регіону в цілому, то врахування цих якостей є важливою умовою успішності модернізації в тому чи іншому соціальному і культурному середовищі.

Сьогодні в соціумі в якості пріоритетних визнані високі технології, що вимагають нової інформаційної інфраструктури, що проектується на соціальних цінностей і у такий спосіб створює нові соціальні цінності. Це й дозволяє нам сьогодні ідентифікувати нове суспільство, що народжується, як інформаційне.

Аналіз високих технологій та їх трансферу є частиною більш широкого поля – інтерпретативного аналізу державної політики (*interpretive policy analysis*), досліджень науки і техніки і оцінки технологій. У цих підходах акцентується соціальна природа науки і техніки, що стає основою для потенційного державного втручання. Ці концепції фокусуються на культурному продукті науки і техніки через аналіз дискурсів і практик релевантних соціальних груп.

У якості основних акторів інновацій П. Штомпка виділяє наступні шість типів суб'єктів соціальних змін, по наявності яких ми будемо визначати креативний потенціал соціального середовища:

- окремі люди, що виступають із інноваціями (винахідник, політик-реформатор, підприємець-інноватор);
- інноваційні ролі (художників, учених, винахідників, експертів);
- інноваційні організації (законодавчі комітети, конструкторські бюро);
- соціальні кола новаторського характеру (студенти);
- соціальні рухи (молодіжні, політичні рухи);
- пересічні люди, які у повсякденному житті створюють нові практики.

Відповідно постає необхідність диференціального аналізу цих груп, зокрема у розрізі доходів. В індустріально розвинених країнах, особливо що перейшли на постіндустріальну стадію, до кінця ХХ ст. відзначалося помітне скорочення розриву в доходах. Причому ці ж країни характеризуються позитивною динамікою розвитку людського потенціалу, під яким слід розуміти накопичений запас фізичного і морального здоров'я, а також загальнокультурної та професійної компетентності, творчої, підприємницької та громадянської активності, що реалізується в різноманітних сферах діяльності та у процесах споживання. Він інтегрує всю множину людських характеристик, розглядаючи людину як зміст, мету і засіб розвитку з погляду конкурентоздатності країни у світовому розвитку. Важливо відзначити, що фактори впливають як на формування потенціалу з дитинства, так і на його реалізацію на протязі життя – роблячи або необхідним і даючи можливість реалізувати, або приводячи до його деградації через множину шкідливих впливів, нерівність та незатребуваність.

Запропоновані виміри соціальної справедливості синергетично формують людський капітал – найважливіший ресурс ХХІ ст. – сторіччя інноваційних трендів. Тоді основне співвідношення, що повинне бути досліджене в контексті економічних процесів, набуває наступного вигляду «соціальна справедливість – людський капітал – інновації».

Численні дослідження показують залежність між соціальними факторами (не тільки матеріальної природи, наприклад показник *Happy Planet Index*, та інноваційним розвитком та його факторами – іміджем країни, інвестиціями та ін.). Всесвітньо відомою є модель соціально орієнтованого розвитку Фінляндії, чия економіка визнана однією із самих інноваційних у світі, а також механізм соціальних кластерів для залучення кваліфікованої робочої сили з-за кордону та практика соціально відповідального бізнесу і соціального партнерства. В контексті

даного дослідження слід відзначити три можливих шляхи інноваційного розвитку країн:

- революційний – освоєння проривних високих технологій;
- еволюційний – копіювання освоєних світовими лідерами технологій;
- органічний, заснований на ефективному використанні ресурсів суспільства,

тобто поява інновацій є результатом розвитку людського капіталу та його складових. Даний напрямок використали країни, що сформували інноваційні економіки, які здатні накопичувати та збільшувати позитивний творчий людський капітал. Одним з головних генераторів такого типу розвитку можуть і повинні стати саме соціальні інновації.

У підсумку головною проблемою є аналіз формування такого факторного простору (системи соціальних, екологічних і гуманітарних нормативів) формування людського потенціалу, що буде сприйнятливий до інновацій, готовий до включення в наукові та виробничі процеси в умовах технологій, що стрімко оновлюються: 90% знань, якими володіє на сьогодні людство, було отримано за останні 30 років, аналогічно 90% всіх вчених та інженерів, підготовлених за всю історію цивілізації, – наші сучасники.

В результаті протиріч між соціальною справедливістю та економічною ефективністю сьогодні застосовується поняття соціально-економічної ефективності та включає категорію соціальних витрат (задоволення потреб, захворюваність, забруднення навколишнього середовища) і соціальних благ (освіта, здоров'я, науковий і креативний потенціал). Розширення аналізу економічної ефективності обумовлено прагненням соціального консенсусу або хоча б до пом'якшення соціальних протиріч, що необхідно для нормального функціонування економіки. Ефективністю характеризується та економічна система, що найбільшою мірою забезпечує задоволення різноманітних потреб людей: матеріальних, соціальних, духовних, гарантує високий рівень та якість життя. Основою такої ефективності служить оптимальний розподіл наявних у суспільства ресурсів.

В Україні, де принцип соціальної держави закріплено в Конституції, вплив соціального фактору на інноваційну здатність є дистумуючим.

Приведемо наочний приклад. За даними Всесвітнього банку, частка осіб з вищою освітою, що емігрували з України, становить 3,5%, проте немає точної статистики по ІТР і висококваліфікованих робітниках. Якщо користуватися методиками підрахунку вартості людського капіталу, то можна підрахувати втрати країни. Вартість витрат держави і родини на підготовку вченого до працездатного віку – \$800 тис., а фахівця з вищою освітою – \$600 тис. Відповідно приблизний збиток України від еміграції лише вчених становить приблизно \$40 млрд. але при цьому методі не враховується потенційна вартість того, що вони могли виробити або винайти. Крім того, в Україні серед науковців існує приховане безробіття, рівень якого, за окремими оцінками, перевищує 80% [1].

В умовах соціальної нерівності населення не може одержувати або переробляти необхідну інформацію, що знижує ймовірність солідарних усвідомлених дій на інституціональному ринку. Асиметрія інформації між верствами населення може запустити механізм погіршуючого відбору інститутів, які лише погіршать стан населення. Це можна охарактеризувати як соціальний ілюзіоціонізм, який веде до результатів, що протилежні задекларованим цілям [2].

Для зміни ситуації необхідно радикально переоцінити роль соціального контексту і забезпечити підвищення ролі кожної людини в суспільстві, розширити її можливості; забезпечити соціальну справедливість розподілу доходів та оплати

праці; досягнення більш продуктивної зайнятості, що на відміну від поточного стану забезпечувала не лише соціальний статус, а і становище працівників, стимулювала б легальну діяльність, а не тіньову економіку; розвивати наукоємні галузі, які створять попит на людський капітал в країні. Також постає необхідність аналізу процесів розвитку в контексті співвідношення «high-tech – high-hume», коли інноваційний розвиток та якість життя стануть взаємодоповнюючими факторами.

Список використаних джерел:

1. Омеляненко В. А. Людський капітал як ключовий чинник економічного зростання (стримуючі соціально-економічні фактори в Україні) [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу: <http://do.gendocs.ru/docs/index-115981.html>
2. Шарипова Н. Е. О проблеме бедности: институциональный подход // Проблемы современной экономики. – 2007. – №4. – С. 397-400.

Яцюк О.С.

асистент,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу;

Безуглий О.Ю.

Голова ревізійної комісії ВАТ "Прикарпаттяобленерго"

ПРАКТИКА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ АДАПТАЦІЇ ДО УМОВ УКРАЇНИ

Проблема енергозбереження для України з причини низької ефективності використання енергоносіїв та відсутності диверсифікації джерел імпорту є надзвичайно актуальною. Енергоємність ВВП в Україні значно вища, ніж в економічно розвинених державах [1], що є наслідком деформованої структури виробництва та енергоспоживання, використання застарілих виробничих фондів енергетики, повільного впровадження енергозберігаючих технологій тощо. Для досягнення суттєвих позитивних зрушень в цій сфері потрібні значні обсяги фінансових ресурсів, а також сприятливі інвестиційні умови [2].

З огляду на досягнуті в країнах Євросоюзу вагомі результати в сфері енергозбереження, видається доцільним адаптувати окремі механізми й напрями реалізації їх державної політики енергозбереження до національних умов України. До таких механізмів та напрямів державної політики слід віднести:

- 1) стимулювання розвитку та підтримки ефективної ринкової структури;
- 2) стимулювання споживачів до енергозбереження;
- 3) зацікавлення суб'єктів господарювання у посиленні енергозбереження;
- 4) розвиток та підтримка інституційно-організаційних заходів;
- 5) запровадження та гарантування стабільних правил гри.

Розглянемо зазначені елементи детальніше. Так, стимулювання розвитку та підтримки ефективної ринкової структури передбачає встановлення реальних цін на товари й послуги і особливо на енергоносії; уникнення практики запровадження субсидій, дотацій та взаємного субсидування; ефективне використання важелів податкового регулювання; забезпечення реалізації прав та відповідальності власників і споживачів енергоресурсів. Ринок і конкуренція є тим середовищем, що найкраще сприяє поширенню практики енергозбереження як на виробництві,

так і в самій свідомості громадян. В ринкових умовах відбувається постійний вибір споживачів щодо напрямків використання енергоресурсів, застосування економних технологій і техніки, що створює постійно діючий механізм зацікавленості в реалізації енергозберігаючої політики. Оскільки споживачі можуть самостійно робити потужні інвестиції в енергозбереження, то в країнах ЄС в цій сфері широко використовувалися ринкові механізми.

Стимулювання споживачів до енергозбереження передбачає проведення аналізу і моніторингу їх поведінки щодо дотримання принципів і вимог енергозбереження; впровадження системи інформаційного забезпечення заходів з енергозбереження та поширення кращого досвіду та енергозберігаючих технологій і техніки; запровадження енергетичних перфоманс-контрактів та створення енергосервісних компаній; запровадження фінансових стимулів до впровадження енергозберігаючих заходів. Енергозбереження не може бути самодостатнім інструментом зацікавленості споживачів енергоресурсів до їх економії, оскільки побутові та промислові споживачі в багатьох випадках мають свої специфічні цілі й завдання, які дуже часто не пов'язані з проблемою економного витрачання енергоресурсів. До того ж, такі споживачі часто перебувають під впливом ефекту асиметричної інформації, тобто не володіють достатньою інформацією про товари, які їм пропонуються. Необхідно розв'язувати проблему непоінформованості споживачів енергоресурсів щодо енергозберігаючої політики держави, переваг ощадливого використання енергоресурсів, наявності механізмів стимулювання їхньої зацікавленості в енергозбереженні. Так, у країнах ЄС ефективними виявилися такі механізми поширення інформації про переваги енергозбереження: проведення енергетичного аудиту на рівні окремих підприємств та маркування побутових товарів за показниками енергоспоживання. Така система маркування не лише дає можливість інформувати громадськість про об'єми споживання енергоресурсів, але й стимулює виробника до виробництва більш енергоефективної й енергоекономної продукції [3].

Зацікавлення суб'єктів господарювання у посиленні енергозбереження включає запровадження стандартів і будівельних норм, спрямованих на стимулювання ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (наприклад, державні стандарти на виробництво техніки і будівельних конструкцій); запровадження системи державних закупівель енергозберігаючого обладнання, зокрема, для державних установ, підприємств і організацій; державну підтримку розроблення і впровадження (розповсюдження) енергозберігаючої техніки і обладнання; забезпечення доступу споживачів енергоресурсів до кращих зразків техніки і технологій; проведення консультацій, семінарів і навчань з питань енергозбереження; співпрацю виробників і споживачів енергоресурсів з метою підвищення ефективності й ощадливості їхнього використання на основі запровадження механізму енергетичного менеджменту споживачів (DSM – demand side management). Досвід України свідчить, що споживачі енергоресурсів тривалий час можуть не усвідомлювати переваг нових енергоефективних технологій, що призводить до низького ринкового попиту на енергозберігаючу техніку, а отже, й до незацікавленості в налагодженні її виробництва. Для виведення з експлуатації застарілих енергоємних технологій та обладнання доцільно запроваджувати нові стандарти, які стимулюватимуть прискорення розвитку техніки і технологій, підвищення їх енергоефективності. Так, у державах ЄС широко використовувалася практика закупівлі нового енергоефективного обладнання для державних установ. Поширюючи нові технології серед населення, держава повинна сама подавати приклад дотримання політики енергозбереження.

На зразок країн ЄС в Україні доцільно запровадити систему енергетичного менеджменту серед споживачів енергоресурсів (DSM), який має стати складовою частиною механізму планування розвитку енергетичної галузі на загальнодержавному і регіональному рівнях та орієнтуватися на потреби і споживачів, і виробників паливно-енергетичних ресурсів. Наприклад, постачальники таких ресурсів разом з їхнім продажем мають пропонувати споживачам також енергозберігаючі послуги, що дасть змогу виводити споживачів з пікових зон енергетичних навантажень та зменшувати необхідність побудови нових генеруючих потужностей. Часто постачальникам енергоресурсів значно простіше разом з їх споживачами на основі спільних зусиль скоротити обсяги споживання енергії, аніж створити нові генеруючі потужності [4].

Розвиток та підтримка інституційно-організаційних заходів передбачає координацію процесу реалізації державної енергозберігаючої політики на регіональному рівні та між різними секторами й галузями економіки; запровадження механізму добровільних угод щодо енергозбереження між їх споживачами і постачальниками; впровадження практики проведення експертиз з енергозбереження, системи технічної й фінансової підтримки енергозберігаючих заходів; залучення фахівців з енергозбереження для надання консультацій та реалізації енергозберігаючих проектів централізованого й цільового характеру. В Україні доцільно запроваджувати механізми стимулювання виробників однорідної продукції до підвищення ефективності використання ними енергоресурсів на своєму виробництві або до випуску енергозберігаючої техніки шляхом укладання добровільних угод з енергозбереження [5, 232].

Добровільні угоди з енергозбереження – це домовленості між урядом держави та представниками промисловості (окремими галузевими об'єднаннями виробників промислової продукції) про співпрацю та взаємозобов'язання у цій сфері, що позитивно впливає на розвиток економіки, сприяє зниженню її енергоємності і т.д. До того ж, впровадження програм з енергозбереження мають стати складовими елементами інвестиційних зобов'язань власників приватизованих підприємств.

Держава повинна використовувати різні механізми стимулювання в суспільстві енергозберігаючої поведінки й практики, зокрема, надавати певні економічні переваги за умови дотримання принципів енергозбереження та спрямованості на досягнення загальних цілей, визначених в угодах з енергозбереження. Наприклад, представники певної галузі розробляють новий енергоефективний вид техніки, технології або матеріалу, після чого встановлюються нові державні стандарти, які зобов'язують інші галузі використовувати техніку за показниками не нижчими, ніж розроблена. Одним із методів державної політики є інформаційно-рекламна підтримка виробників під час запровадження енергозберігаючих заходів або інші види й форми підтримки виробників, які займають лідерські позиції у виробництві енергозберігаючої техніки.

Невизначеність й непослідовність у реалізації державної енергозберігаючої політики породжує недовіру до неї з боку споживачів енергоресурсів, що знижує їхню зацікавленість в ефективному використанні енергоресурсів. Для уникнення цього слід запроваджувати та гарантувати стабільні правила гри, зокрема країни ЄС докладали зусиль для забезпечення прозорої політики енергозбереження; постійної демонстрації стабільної, цілеспрямованої діяльності для реалізації енергозберігаючої політики; запровадження ефективної системи моніторингу

реалізації енергозберігаючої політики; посилення міжнародного співробітництва та обміну кращим досвідом.

Список використаних джерел:

1. Energy Efficiency Initiative. V.1, V.2. International Energy Agency Publications. OECD/IEA. 2007.

2. Жовтянський В.А. Удосконалення механізмів енергозбереження у розрізі ринкових перетворень в Україні // Регіональний Європейський форум. Доповіді. 16-19 травня 2000 р. – Київ: Всеукраїнський енергетичний Комітет. – 2000. – Т.1. – С. 123-134.

3. Енергозбереження та використання альтернативних джерел енергії – застосування європейського досвіду в Україні: Освітній пакет для тематичного короткотермінового семінару / Черніг. центр перепідготовки та підвищ. кваліфікації працівників органів держ. влади, органів місц. самоврядування, держ. п-в, установ і орг.; С. Зінченко, Н. Коваленко. – Чернігів: ЦППК, 2009. – 88 с.

4. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Action Plan to Improve Energy Efficiency in the European Community. Brussels, 29.02.2000.

5. Чемерис Л.О. Державна політика енергозбереження – шлях до підвищення конкурентноспроможності України // Матеріали VI (XVIII) Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 11-12 березня 2010 р.: тези доповідей / [редкол.: В.Г. Герасимчук (відпов. ред) та ін.]. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – 290 с.

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Глушко Ю.В.

аспірант,

*Южный филиал Национального университета биоресурсов
и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет»*

КООПЕРИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Теория и практика кооперативного движения показывает, что это один из наиболее эффективных путей интенсификации производства и сбыта. Так, классически, под кооперативом принято считать объединение лиц с целью совместного производства и сбыта продукции, закупки и потребления товаров или услуг, строительства и эксплуатации жилых домов и т.п.. Теоретические основы современной кооперации разработаны М. И. Туган-Барановским, А. В. Чаяновым, Г. Кауфманом и рядом других отечественных и зарубежных специалистов. В наибольшей степени принципы кооперации применимы к агропромышленному производству, где роль и значение индивидуальных хозяйств имеет исключительно важное значение, а их объединение объективную необходимость ведения фактически всех форм агробизнеса. Классически к существенным чертам сельскохозяйственных кооперативов относится: неопределенное число участников, их свободное объединение с целью организации производства или сбыта продукции, равные права, одинаковая ответственность, наличие общей собственности, необходимой для выполнения кооперативом своих функций, максимальное использование в управлении демократических процедур и правил. Кооперация в сфере сбыта является особо предпочтительной формой кооперации фактически во всей системе агропромышленного производства. Об этом свидетельствует не только исторический опыт кооперации в сфере сбыта, но и современное состояние кооперативных отношений.

Сбытовые кооперативы в международной практике выполняют ряд функций защиты производителей от возможных рисков. По нашим расчетам в странах Евросоюза страховые компании и соответствующие государственные организации заключают договора именно со сбытовыми кооперативами на случай форс мажорных обстоятельств.

С вступлением Украины в ВТО импорт винодельческой продукции в АРК существенно возрос. Поэтому отечественный производитель нуждается в укреплении позиций на местном рынке. В данной связи необходимо использование инновационных форм и методов управления сбытом виноградарско-винодельческой продукции, в том числе методами апробированными в соответствующей отечественной и зарубежной практике. На это обстоятельство в научной литературе обращается, полагаем, недостаточное внимание. А проблема здесь более чем очевидна. В Крыму, в частности, производится виноградарско-винодельческой продукции в среднем в 1.5 раза превышая потребности регионов с учетом его курортно-рекреационной направленности. Однако, собственная продукция явно не в полной степени доходит до потребителя.

Следует специально отметить, что сезонный сегмент сбыта виноградарско-винодельческой продукции является особо существенным и в значительной

степени определяет формы и методы организации кооперативов по сбыту соответствующей продукции. С учетом этого обстоятельства, более чем очевидно требуется модернизация системы сбыта имеющейся виноградарско-винодельческой продукции. В данной связи необычайно полезным является использование зарубежного опыта.

Изучение международного опыта кооперативного движения, исследование возможности применения кооперации в развитии современного агропромышленного производства Украины, а также интерес производителей к созданию кооперативов в сфере сбыта виноградарско-винодельческой продукции привели нас к заключению, что создание сбытовых кооперативов является одним из важнейших факторов реформирования современного сельскохозяйственного производства в Украине, включая Крымскую специфику. Нами определены важнейшие функции кооперативов в сфере сбыта виноградарско-винодельческой продукции. К ним прежде всего относятся следующие:

- объединение усилий кооператоров в защите произведенной продукции;
- мобилизация усилий кооператоров в создании системы сбыта продукции с учетом специфических условий Крыма;
- проведение агромаркетинговых исследований в контексте использования факторов спроса и предложения;
- защита интересов производителей виноградарско-винодельческой продукции от коррупционных и других форм агрессии;
- создание системы хранения виноградарско-винодельческой продукции;
- заключение договоров на сбыт продукции с государственными и другими предприятиями;
- организация системы контроля за качеством производимой продукции;
- организация рекламной кампании и продвижение товаров на рынках Украины и других стран ближнего и дальнего зарубежья;
- корпоративная нейтрализация возможных рисков.

Список использованных источников:

1. Зіновчук В.В. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: Навч. Посібник / В.В.Зіновчук, Л.В.Молдаван, В.Б.Моссаковський. – К.: Вища освіта, 2001. – 464 с.
2. Закон Украины «О кооперации» от 10.07.2003 № 1087-IV// Ведомости Верховной Рады, 2004, №5, с. 35.
3. Швец Н.В. Кооператив как особая организационно-правовая форма юридического лица / Н.В.Швец // Представительная власть XXI век; №3 (76) 2007 г.

Головань Л.О.

аспірант,

Донецький національний технічний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ДИНАМІКИ

В умовах конкуренції суб'єкти господарювання для нормального функціонування і оцінки своїх перспектив повинні знати свою конкурентоспроможність. У цьому випадку підприємства отримують можливість визначити

свої переваги, вибрати правильну стратегію поведінки. Узагальнений алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства наведено на рисунку 1.

Починати дослідження та оцінку конкурентоспроможності підприємства слід з аналізу стану його місця і ролі в конкурентному середовищі. При цьому важливо знати не тільки частку ринку і займаних сегментів, але і зміни, що відбуваються в них [1, с. 157]. Також необхідно чітко уявляти ступінь популярності даного підприємства.

При оцінці конкурентоспроможності організації вважається доцільним застосовувати комплексний, нормативний і системний підходи. З позицій комплексного підходу при оцінці конкурентних переваг варто враховувати наступні аспекти і їх взаємовплив:

- 1) правові;
- 2) ринкові;
- 3) наукові;
- 4) економічні;
- 5) організаційні;
- 6) психологічні та ін.



Рис. 1. Модель поетапної оцінки та розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розробка автора за джерелами [3, 4]

При застосуванні системного підходу при інтегральній оцінці конкурентних переваг об'єктів слід оцінювати окремо внутрішні і зовнішні фактори [2]. Формування інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства складається з наступних етапів:

- 1) Визначення переліку груп одиничних показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємства
- 2) Проведення маркетингового дослідження показників, а також факторів конкурентоспроможності підприємства та його конкурентів.
- 3) Визначення коефіцієнта вагомості (значимості) показників для забезпечення репрезентативної оцінки рівня конкурентоспроможності фірми.

4) Проведення аналізу інтегральних показників конкурентоспроможності фірми.

Оскільки будь-яке промислове підприємство являє собою багатовимірний динамічний об'єкт, отже, при визначенні рівня його конкурентного потенціалу необхідна взаємопов'язана між собою сукупність (набір) певних характеристик, що відображають кількісну міру його розвитку, де індикаторами можуть бути: $k_1, k_2, k_3, \dots, k_n$, де k – показники конкурентоспроможності підприємства по i -му напрямку діяльності в певний період часу (T).

Разом з тим загальний (інтегральний) показник (K), як правило, встановлюється в такий спосіб:

$$K = \sum k_i * d_j,$$

де d_j – ваговий коефіцієнт значущості i -го показника конкурентоспроможності підприємства встановлюється методом експертних оцінок, $i = 1, \dots, n$.

Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства в нормованому вигляді можна представити величиною, яка знаходиться в діапазоні:

$$0 \leq K \leq 100$$

В результаті створюється основа для формалізації процедури оцінки, у тому числі для визначення обмежувальних критеріїв, які встановлюються експертним шляхом. Сутність таких обмежень полягає в наступному: при максимальному сумарному значенні всіх ознак інтегральний показник конкурентоспроможності складе 100 балів ($K = 100$). Відповідно при сумі балів понад 75 можна вважати досліджуване підприємство високо конкурентоспроможним; від 50 до 75 – середньо конкурентоспроможним, при сумі від 25 до 50 – низько конкурентоспроможним і при сумі нижче 25 – неконкурентоспроможним.

Метод дозволяє визначити оцінки комплексних показників конкурентоспроможності для організації та конкурентів і виявити відносну позицію на ринку. Перевага даного підходу складається в тому, що враховується важливість одиничних показників конкурентоспроможності, що дає впевненість у тому, що комплексний показник конкурентоспроможності буде більш точно відображати властивість що вимірюється. До недоліків цього підходу слід віднести суб'єктивність визначення показників значущості одиничних показників конкурентоспроможності організації.

Визначення конкурентоспроможності підприємства являє собою складний процес і вимагає залучення вчених і висококваліфікованих фахівців у якості експертів [3, с. 215]. Особливо це важливо при встановленні кількісних показників, де неможливо встановити їх розрахунковим шляхом, як за параметрами конкурентоспроможності, так і за ваговими коефіцієнтами.

Оцінку конкурентоспроможності суб'єкта господарювання можна проводити як по одному підприємству, так і в порівнянні з іншими представниками ринку. Крім того, рівень конкурентоспроможності може розглядатися в динаміці за різні періоди часу. Це дозволяє виявити тенденцію змін конкурентного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Бородин В.А. Интегральная оценка деятельности промышленного предприятия: методическое пособие / В.А. Бородин, И.А. Голощапова, В.А. Карпова. – Изд-во АлтГТУ. – Барнаул, 2001.

3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000.

4. Моисеева Н.К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление / Н.К. Моисеева, Ю.П. Анискин. – М.: Внешторгиздат, 1993. Т. 1. – 222 с.

5. Симионова Н.Г. Методы анализа рынка. Учебное пособие. М.: Экспертное бюро, – 2006. – 48 с.

Копняк В.Э.

студентка;

Научный руководитель: Туриянская М.М.

д.э.н., профессор,

Донецкий институт туристического бизнеса

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ ТУРПРОДУКТА

Для того чтобы удовлетворить любой побудительный мотив туризма – желание отдохнуть, подлечиться, познакомиться с новой для себя культурой, образом жизни, желание испытать себя туристские потребности, человеку требуется целый комплекс услуг и товаров, называемый туристским продуктом (турпродуктом).

На практике типичной является ситуация, когда туроператор приходит к мысли о необходимости создания нового для себя вида турпродукта. Поскольку в любой предпринимательской деятельности главным является экономический мотив – взгляд чаще всего обращается на высококачественные турпродукты, созданные и реализуемые другими операторами. Но только этого недостаточно, для того, чтобы создать уникальный и потребляемый турпродукт необходимо: во-первых, определиться с понятиями турпродукта, тура и турпакета, а также осуществить ряд мероприятий по проектированию турпродукта.

В настоящее время существует достаточно обширная научная база для работы не только над проектированием, но и над формированием турпродукта. Значимы для исследования это тематики работы зарубежных (В. Мильтона, Я. Качмарека и др.) и российских авторов (В. А. Веткина, Е. В. Винтайкиной, Е. Н. Ильиной, О. Ю. Грачевой и др.). Так В. А. Веткин, Е. В. Винтайкина и Е. Н. Ильина рассматривают технологию создания турпродукта от базовых понятий индустрии до непосредственной реализации туров. В то время, как О. Ю. Грачева больше внимания уделяет организации деятельности турпредприятия и лишь частично созданию и проектированию самого турпродукта.

Любой вид турпродукта создается на основе общей цели этого турпродукта. Базовая (или товарообразующая) услуга данного турпродукта – это услуга, которая воплощает в себе общую цель именно этого турпродукта и определяет формирование всего набора остальных услуг [1, с. 30].

Например, в случае рекреационного турпродукта, базовой услугой является услуга размещения в конкретной дестинации, которое включает в себя свойства климата, наличие тех или иных природных объектов, расположение средств размещения, уровень комфортности номеров и т.п.

Каждый конкретный турист, становящийся потребителем данного турпродукта, оплачивает пользование конкретным набором услуг, привязанных к одной из элементарных базовых услуг, причем этот набор услуг обладает новыми свойствами по сравнению с самим турпродуктом и называется туром. Все услуги,

которые не входят в турпакет, но которыми турист может воспользоваться в месте проведения тура, называются дополнительными услугами.

Тур – это реализуемая покупателю товарная форма турпродукта, а именно – набор услуг объединенных общей целью путешествия, предоставляемых по определенной программе и определенной цене и привязанных к конкретному маршруту, средствам размещения и датам.

Турпакет – это минимальный предлагаемый туристу комплекс услуг и товаров, объединенных общей целью путешествия и привязанных к одной из элементарных базовых услуг.

Проектирование турпродукта – выявление всех компонентов, позволяющих создать турпродукт, и создание определенными методами виртуального турпродукта, позволяющего оценить целесообразность его формирования.

В процессе проектирования на основе анализа рынка турпродуктов и их производителей выявляется исходный турпродукт и с его помощью выявляются потребности и предпочтения его покупателей. Затем, исходя из этих потребностей и предпочтений, а также выявленных туристских возможностей выбранной дестинации, создается виртуальный, умоглядный турпродукт и выясняется целесообразность его формирования, т.е. реализации на практике.

При проектировании турпродукта обязательно должны быть предусмотрены методы контроля качества обслуживания туристов [2, с. 32].

Турпродукт, опираясь на который туроператор начинает работать над созданием своего собственного турпродукта, называется исходным. Опора на существующий исходный продукт позволяет туроператору создавать свой продукт, который по составу услуг, по дестинации, в которой он создается, а иногда и по целям может существенно отличаться от исходного продукта.

Стратегия развития фирмы определяет цели создания нового турпродукта. Эти цели позволяют туроператору определить для себя, в каком виде туризма целесообразнее создавать новый для себя турпродукт.

Туроператор должен выбрать ценовую категорию будущего турпродукта и соответственно целевую группу. Ценовая категория покупаемого турпродукта – диапазон цен турпродукта, покупаемого данной целевой аудиторией.

Наметив вид туризма, в котором будет создаваться турпродукт, и ценовую категорию создаваемого турпродукта, туроператор приступает к выбору исходного турпродукта в этом виде туризма.

Следующим этапом является определение дестинации, в которой фирма предполагает создавать свой турпродукт. В основе нового продукта должны лежать не конкретные услуги и не бездумное стремление заменить их, а потребности покупателей и ресурсы выбранной дестинации, возможно еще не использованные в исходном продукте.

К общим принципам создания турпродукта можно отнести следующие:

1. Конкретная общая цель турпродукта, удовлетворяющая определенные приоритетные потребности целевой группы и четко сформулированные частные цели, достаточно полно раскрывающие общую цель.

2. Все отбираемые для данного турпродукта услуги должны соответствовать целям этого турпродукта.

3. Турпродукт в его товарной форме должен обладать целостностью.

4. Турпродукт в его товарной форме должен обладать сбалансированностью, т.е. оптимальным соотношением между отдельными компонентами турпродукта.

Следующий этап проектирования состоит в том, чтобы из выявленных базовых услуг и турпродуктов отобрать те, которые мы реально планируем

использовать в своем будущем турпродукте, т.е. определить структуру проектируемого турпродукта.

Принципы выбора базовых услуг и турпродуктов:

1. Конкретные базовые услуги и турпродукты должны выбираться в соответствии с их потенциальной перспективностью, а также с учетом ресурсных возможностей туроператора.

2. Поставщики выбираемых услуг и турпродуктов должны удовлетворять критерию надежности и стабильности.

3. Все выбираемые услуги и турпродукты должны соответствовать целям проектируемого турпродукта.

4. Выбираемые базовые и прочие услуги и турпродукты должны быть примерно одного класса обслуживания, а их себестоимость должна соответствовать выбранной ценовой категории турпродукта.

5. Себестоимость для туроператора услуги размещения должна соответствовать уровню средства размещения в целом.

6. С поправкой на фактор «раскрученности» дестинации, себестоимости для туроператора базовых услуг или турпродуктов примерно одного уровня должна быть примерно одинаковой.

7. Все услуги и турпродукты должны быть безопасными для туриста.

8. Все выбираемые базовые услуги и турпродукты должны обладать способностью к модификации.

Контрагенты туроператора – это поставщики услуг и товаров, включенных туроператором в свой турпродукт, взаимодействующие с ним на договорной цене.

К ним относятся: местные туроператоры, средства размещения, компании-перевозчики, транспортные компании (трансфер), предприятия питания, экскурсионные бюро, лечебно-оздоровительные учреждения.

Расчет цены турпакета на одного туриста производится по формуле:

$$Ц = (И + Н + П - С \pm К) / Ч,$$

где Ц – цена турпакета на одного туриста (грн.);

И – себестоимость услуг, входящих в турпакет (грн.);

Н – косвенные налоги (НДС) по отдельным видам услуг (грн.);

П – прибыль туроператора (грн.);

С – скидка, предоставляемая туристу (грн.);

Ч – количество человек [3, с. 5]

Сопоставление выявленных свойств базовых продуктов с потребностями и предпочтениями покупателей этих продуктов позволяет понять, какие потребности и предпочтения членов нашей целевой группы удовлетворяются свойствами каждого базового продукта и понять, что надо изменить в том или ином базовом продукте, чтобы он максимально удовлетворял указанные потребности. Далее нужно решить, какие имеющиеся услуги необходимо модернизировать, улучшить их качество, а также какие еще услуги нужно создать, чтобы максимально удовлетворить указанные приоритетные потребности целевой группы.

Список использованных источников:

1. Веткин В.А., Винтайкина Е.В. Технология создания турпродукта. Пакетные туры// Москва, 2010. – 240 с.

2. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: Организация деятельности// Москва, 2004. – 299 с.

3. Грачева О.Ю., Маркова Ю.А., Мишина Л.А., Мишунина Ю.В. Организация туристического бизнеса: Технология создания турпродукта// Москва, 2010. – 19 с.

Лисенко М.С.

асистент,

Національний університет харчових технологій

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Бенчмаркінг (термін «benchmark» запозичено з англійської мови у значенні «початок відліку») – метод аналізу ефективності діяльності підприємства у порівнянні з показниками більш успішних підприємств. Він допомагає зрозуміти яким чином працюють підприємства, що займають лідируючі позиції, та перейняти їх досвід з метою досягнення встановленого підприємствами-лідерами рівня або, навіть, перевершити еталонні показники.

На сьогоднішній день бенчмаркінг використовують практично у всіх сферах діяльності підприємства. Зокрема, виявлення та залучення передових та перевірених на ефективність прийомів дозволяє зробити простішим розв'язання проблем з маркетингом, логістикою, управлінням якістю, персоналом, витратами тощо, тобто більш ефективно використовувати наявні ресурси. Враховуючи, що згідно ресурсно-функціонального підходу економічну безпеку прийнято вважати станом, при якому підприємство найбільш ефективно використовує ресурси підприємства, що дає змогу запобігати існуючим та можливим загрозам, а також забезпечувати сталий економічний розвиток, вважаємо, що цілком логічним є застосування бенчмаркінгу з метою забезпечення економічної безпеки підприємств.

Забезпечення економічної безпеки потребує від підприємств здатності витримувати жорсткі конкурентні умови. Для цього важливим аспектом є можливість створення необхідних конкурентних переваг при вирішенні різноманітних існуючих проблем підприємства. Відповідно такою можливістю можна розглядати бенчмаркінг.

Розрізняються наступні головні типи бенчмаркінгу: внутрішній, функціональний, загальний, конкурентний та консультативний бенчмаркінг. Внутрішній бенчмаркінг передбачає порівняння аналогічних елементів роботи підрозділів всередині підприємства. Функціональний бенчмаркінг базується на порівнянні різноманітних функцій підприємства з підприємствами суміжної або тієї ж сфери діяльності. Подібним до нього є загальний бенчмаркінг, що визначає еталоном важливі для підприємства параметри непрямих конкурентів. Конкурентний тип передбачає аналіз діяльності найсильніших конкурентів. Консультативний – залучення для провадження бенчмаркінгу консультативних служб.

Проведення бенчмаркінгу проходить в декілька етапів. В першу чергу підприємство виявляє сильні сторони своєї діяльності, що і визначає як об'єкт порівняння. Наступним етапом обирається об'єкт-еталон. Ним може виступати як окремий підрозділ цього ж підприємства, аналогічний підрозділ холдингу, так і конкурент, чи лідер галузі.

Далі починається збір необхідної інформації. Конкурентний тип бенчмаркінгу, зважаючи на жорсткий захист комерційної таємниці підприємствами, характеризується складнощами у отриманні необхідних даних. Великою рідкістю буде факт обміну позитивним досвідом між конкурентами, навіть між такими, що поєднані у професійні об'єднання чи асоціації. Частіше збір інформації проводиться за допомогою аналізу комерційних пропозицій та прайс-листів, опитування споживачів щодо сильних і слабких сторін конкурента. Разом з

тим за рахунок обмеження доступу до інформаційних ресурсів підприємствами широкого розповсюдження набуває конкурентна розвідка та промисловий шпіонаж, що стає передумовою перестороги у використанні бенчмаркінгу. Тому часто використовується досвід закордонних компаній, які є більш відкритими для співпраці із закордонними партнерами, і навіть, вважають це престижним.

Останнім етапом проведення бенчмаркінгу є глибинний аналіз та розроблення заходів щодо покращення порівнюваних показників, прогнозування очікуваного ефекту від запропонованих заходів, їх зіставлення із необхідними затратами. Після реалізації запланованих заходів, проводять повторний контроль порівнюваних показників і оцінюють фактичну ефективність та вплив на найголовніші аспекти діяльності підприємства, у тому числі і на забезпечення економічної безпеки.

Кожен з типів бенчмаркінгу може відіграти важливу роль для забезпечення економічної безпеки. Зокрема внутрішній бенчмаркінг реалізує постійний аналіз роботи внутрішніх підрозділів, створює орієнтири на ефективнішу роботу. Це у свою чергу дозволяє створити всередині підприємства здорову конкуренцію між відділами, і як наслідок зумовити досягнення більш ефективного використання наявних ресурсів, більш швидкої адаптації підприємства до ринкових вимог, що зумовлює забезпечення економічної безпеки.

Функціональний та загальний типи бенчмаркінгу у зв'язку з економічною безпекою підприємства орієнтовані на аналіз та застосування позитивного і результативного досвіду підприємств, що не виступають конкурентами, а тому і на практично безпроблемне використання передових ідей для забезпечення економічної безпеки. Консультативний бенчмаркінг залучає консультаційну службу, а тому отримані результати є більш об'єктивними.

Взаємозв'язок бенчмаркінгу конкурентного типу з економічною безпекою підприємств виявляється через: постійне відслідковування та прогнозування змін на ринку з метою попередження негативних наслідків; безперервний моніторинг дій конкурентів і постачальників та прогнозування їх майбутніх дій постачальників та конкурентів; виявлення нових та потенційних конкурентів; можливість не повторювати негативний досвід інших підприємств бізнесу; моніторинг створення та використання патентів та ліцензій, а також інновацій, не захищених патентами; дослідження новітніх технологій, які можуть вплинути на діяльність підприємства; аналіз у законодавстві, політико-правовій сфері і т.д., які впливають на функціонування підприємства; оцінка відповідності використовуваних методів управління ринковим вимогам; опрацювання слабких сторін та перетворення їх на конкурентні переваги; захист комерційної таємниці тощо.

Таким чином, бенчмаркінг дозволяє створити передумови забезпечення економічної безпеки підприємств. Це можливо за рахунок постійного моніторингу стану внутрішніх підрозділів, орієнтації на підприємства – лідери, контролю за діями конкурентів. Економічна безпека орієнтована на ефективне використання наявних ресурсів підприємства, його захист від можливих негативних наслідків внутрішніх та зовнішніх загроз та забезпечення сталого економічного розвитку, тоді як бенчмаркінг може стати ефективним інструментом для цього.

Логвінова О.П.

к.е.н., доцент,

Інститут хімічних технологій

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

АУТСОРСИНГ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

Сучасний етап розвитку ринкових відносин зумовлює необхідність у реалізації різноманітних проектів та грамотному проект-менеджменті. Але підприємства не завжди спроможні самостійно виконувати всі роботи з управління проектами через нестачу необхідних ресурсів, передусім, трудових (кваліфікованих та досвідчених фахівців-розробників, аналітиків, керівників проектів та ін.). Світовий досвід свідчить, що доцільно виконувати власними силами тільки ті функції, які підприємство може виконувати краще за інших, а решту функцій слід передавати на аутсорсинг. Кожний господарюючий суб'єкт може звертатися до інших з метою виконання окремих робіт на умовах аутсорсингу, фокусуючи власні зусилля на ключових напрямках діяльності чи інших проектах. Можливо передати весь комплекс робіт з управління проектом на аутсорсинг, який є дієвим засобом, що забезпечує підвищення ефективності господарювання та економічний розвиток підприємства на основі залучення досвіду у галузі управління проектами фахівців аутсорсингових компаній.

Останніми десятиріччями аутсорсинг набуває стрімкого розвитку у всьому світі. В Україні та інших пострадянських країнах наразі аутсорсинг не надто розповсюджений, але поступово впроваджується на підприємствах. Тому необхідно вивчити можливості застосування аутсорсингу управління проектами на вітчизняних підприємствах, що створюватиме передумови для активного його впровадження та сприятиме сталому економічному розвитку підприємств.

Наразі на ринку аутсорсингу управління проектами пропонують свої послуги вітчизняні та закордонні компанії, зокрема, компанія «Бізнес-Майстер Україна», компанія «Проект-менеджмент Бізнес-консалтинг», Integrated Services Group та ін. На аутсорсинг можуть бути передані наступні роботи з управління проектами: розробка реєстру проектів, планування основних параметрів проектів та управління їх вартістю, структуризація проектів, формування проектних команд та управління персоналом проектів, організація проведення тендерів, вибір постачальників, зовнішній моніторинг проектів, контроль за змінами, складання звітності, адміністрування проектів, розробка та супровід програмного забезпечення, юридичний супровід проектів, оперативне вирішення проблем підчас реалізації проектів, управління проектними ризиками, консультативно-методологічна підтримка персоналу замовника, розвиток корпоративної системи управління проектами, виконання дій по закриттю проектів та т. ін.

Обсяг робіт, що передаються на аутсорсинг, може відрізнятися для різних проектів залежно від потреб замовників, але найчастіше потреба у залученні фахівців з аутсорсингу управління проектами виникає для складних, великих, коштовних і ризикованих проектів, значно обмежених у термінах виконання.

Зазвичай рішення про аутсорсинг управління проектом приймається на початкових його етапах, але іноді необхідне термінове втручання фахівців з управління проектами у процес реалізації проекту, який вже розпочався.

Застосування аутсорсингу управління проектами забезпечує підприємству наступні переваги:

виконання необхідних функцій на професійному рівні досвідченими фахівцями, з використанням міжнародних стандартів управління проектами, що дозволяє уникнути помилок і витрат на їх виправлення;

забезпечення можливості доопрацювання за окремими етапами робіт у разі їх неналежного виконання або виникнення потреби у внесенні змін;

економія коштів на утримання власних фахівців за рахунок залучення кваліфікованих і досвідчених фахівців аутсорсингової компанії;

оптимізація витрат ресурсів, забезпечення інформаційної підтримки діяльності щодо управління проектами, скорочення термінів здійснення проектів, підвищення їх ефективності;

забезпечення можливості зосередження зусиль підприємства на основних видах діяльності завдяки передачі допоміжних чи непрофільних видів діяльності на аутсорсинг, що дозволяє краще здійснювати основну діяльність, водночас приділяючи більше уваги питанням подальшого розвитку підприємства шляхом розробки та здійснення нових проектів;

уникнення ризику, пов'язаного із недостатнім професіоналізмом або помилками фахівців, необхідністю відлагодження бізнес-процесів, організації взаємодії учасників проекту у межах його реалізації та ін., підвищення ймовірності вчасного завершення проекту в межах встановленого кошторису.

Отже, аутсорсинг управління проектами в цілому позитивно впливає на економічні показники проектів та підприємств, які їх здійснюють.

Водночас застосування аутсорсингу управління проектами може бути пов'язане з певними проблемами та ризиками, зокрема:

недостатньо чіткі оцінки поточного стану діяльності підприємства та формулювання очікуваних результатів аутсорсингу управління проектом перед виконавцем, що не дозволяє йому виконати роботи за проектом згідно уявлень замовника та забезпечити належний контроль, породжує непорозуміння;

недостатній рівень взаємодії між представниками аутсорсингової компанії та замовника, що перешкоджає вчасному виявленню відхилень фактичних значень параметрів проекту від очікуваних і їх коригуванню;

ризик зростання кількості управлінських ланок і ослаблення контролю за виконанням переданих на аутсорсинг функцій;

ризик втрати конкурентних переваг, який може бути обмежений шляхом ретельного відбору функцій і робіт, які передаються на аутсорсинг.

Отже, прийняття рішення про аутсорсинг управління проектами має передувати ретельне обґрунтування з урахуванням таких чинників, як стратегічна важливість виробничих чи бізнес-процесів для підприємства; економія, отримувана завдяки використанню аутсорсингу, має перевищувати витрати, пов'язані з його використанням; ризики, пов'язані з аутсорсингом.

На вітчизняному ринку аутсорсингу управління проектами можна спостерігати певні відмітні тенденції, зокрема:

стрімкий розвиток ринку аутсорсингу управління проектами як поєднуючої ланки окремих ринків аутсорсингу та управління проектами, котрі наразі зростають значними темпами;

деяке відставання темпів зростання вітчизняного ринку аутсорсингу управління проектами порівняно зі світовим ринком;

переважне використання аутсорсингу управління проектами представництвами великих закордонних компаній і фірм порівняно з вітчизняними суб'єктами господарювання;

зниження вартості послуг аутсорсингу управління проектами через зростання ринку та посилення конкуренції;

значний потенціал ринку аутсорсингу управління проектами, який здатний забезпечувати конкурентні переваги підприємствам.

Отже, застосування аутсорсингу управління проектами дозволяє залучити необхідні ресурси для успішного здійснення проектів, оптимізувати витрати, підвищити ефективність і обмежити проектні ризики. Це свідчить про доцільність аутсорсингу управління проектами та широкі перспективи його розвитку.

Список використаних джерел:

1. А. Бадін. Аутсорсинг управління проектами: миф или реальность? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.monitorreal.ru
2. М. Козодаєв. Аутсорсинг управління проектами: что должен знать заказчик и уметь поставщик? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.company.iteam.ru/action/seminar/process-structure/webinar.htm
3. А. Парабеллум. Аутсорсинг и управление проектами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.infobusiness2.ru

Максюта В.В.

аспірант,

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВПЛИВ РІВНЯ ОСВІТИ ПРАЦІВНИКІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ НА ЇХ ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Інвестуючи в людський капітал сучасне суспільство забезпечує динамічність прогресивних змін в економіці й інших сферах суспільного життя. Об'єктивною основою таких змін є інтелектуалізація праці, що органічно інтегрована в систему економіки, орієнтована на безперервність навчання і підвищення кваліфікації працівників. Так, вища освіта стає важливим чинником соціальної стабільності та ефективного забезпечення зайнятості населення. Сприяючи економічному зростанню через вплив на продуктивність праці, університетська освіта забезпечує збільшення національного доходу, зменшення бідності, зростання рівня культури виробництва і споживання, підвищення якості життя [1]. Вважаємо, що саме за рахунок збільшення кількості працівників з вищою освітою в роздрібній торгівлі споживчої кооперації можливо забезпечити підвищення продуктивності праці.

Погоджуємося з думкою А. Маршалла (кінець XIX – початок XX ст.), який одним із перших довів, що витрати на освіту мають ті ж властивості, що й інвестиції у фізичний капітал. Він виокремив не лише економічну, а й соціальну ефективність освіти, підкресливши, що вона має властивість сприяти самореалізації та розкриттю потенційних здібностей індивіда [3, с. 294-295].

Взаємозв'язок між рівнем освіти працівників роздрібної торгівлі споживчої кооперації та продуктивністю праці нами проведено на основі розрахунку коефіцієнта Кендала.

Як свідчить Вікіпедія, коефіцієнт рангу Кендала часто використовується для статистичної оцінки в перевірці статистичних гіпотез для визначення чи можуть дві змінні розглядатись як статистично залежні. Цей тест є непараметричний, так як він не залежить від будь-яких припущень про розподіл X або Y або розподіл (x,

у). При нульовій гіпотезі незалежності X і Y , вибірковий розподіл τ має очікуване значення – нуль. Точний розподіл не може бути охарактеризований з точки зору спільних розподілів, але може вираховуватись для малих вибірок; для більших вибірок, поширеним є використання наближення для нормального розподілу з математичним сподіванням рівним нулю і дисперсією випадкової величини [2].

Нами привласнено ранги ознаці Y (частка працівників з повною та базовою вищою освітою у загальній чисельності працюючих %) і фактору X (питома вага продуктивності праці, у % до попереднього року). Розташовано об'єкти так, щоб їхні ранги по X представили натуральний ряд. Тому, що оцінки, приписані кожній парі цього ряду, позитивні, значення «+1», що входять у P , породжуються тільки тими парами, ранги яких по Y утворюють прямий порядок. Їх підраховано, зіставляючи послідовно ранги кожного об'єкта в ряді Y зі сталими.

Упорядковано дані по X . У ряді Y праворуч від 10 розташовано 1 ранг, що перевищує 10, отже, 10 створить у P доданок 1 (табл. 1). Праворуч від 1 розміщено 9 рангів, що вищі 1 (це 2, 9, 6, 7, 4, 3, 8, 5, 11), так в P увійде 9. У підсумку $P = 32$ і з використанням формул маємо коефіцієнт Кендала $0,16$ ($r = \frac{32 - 23}{\frac{1}{2}11(11-1)} = 0,16$).

За спрощеною формулою також було розраховано коефіцієнт Кендала ($r = 1 - \frac{4 \times 23}{11(11-1)} = 0,16$).

Для того щоб при рівні значимості α перевірити нульову гіпотезу про рівність нулю генерального коефіцієнта рангової кореляції Кендала при конкуруючій гіпотезі $H_1: \tau \neq 0$, треба обчислити критичну точку:

$$T_{кр} = z_{кр} \sqrt{\frac{2(2n+5)}{9n(n-1)}} \quad (1)$$

де n – обсяг вибірки; $z_{кр}$ – критична точка двосторонньої критичної області, що знаходять по таблиці функції Лапласа по рівності $\Phi(z_{кр}) = (1 - \alpha)/2$.

Так, якщо $|\tau| < T_{кр}$ – немає підстав відкинути нульову гіпотезу. Ранговий кореляційний зв'язок між якісними ознаками незначний. Якщо $|\tau| > T_{кр}$ – нульову гіпотезу відкидають і це свідчить, що між якісними ознаками існує значний ранговий кореляційний зв'язок.

Таблиця 1

Розрахунок коефіцієнта кореляції Кендала взаємозв'язку між продуктивністю праці та рівнем освіти працівників в роздрібній торгівлі споживчої кооперації [обчислено автором]

Роки	Питома вага продуктивності праці, у % до попереднього року (X)	Частка працівників з повною та базовою вищою освітою у загальній чисельності працюючих, % (Y)	ранг X, d_x	ранг Y, d_y	P	Q
2001	117,2	10,7	1	10	1	9
2002	119,38	11,7	2	1	9	0
2003	128,10	12,6	3	2	8	0
2004	126,77	13,7	4	9	1	6
2005	133,07	14,3	5	6	3	3
2006	120,95	15,6	6	7	2	3
2007	121,23	16,4	7	4	3	1
2008	130,00	17,6	8	3	3	0

2009	119,78	19,5	9	8	1	1
2010	133,94	20,5	10	5	1	0
2011	105,48	19,9	11	11	0	0
					32	23

Критична точка $z_{кр}$ становить $-0,475$ ($\Phi(z_{кр}) = (1 - \alpha)/2 = (1 - 0,05)/2 = 0,475$). Згідно з даними таблиці Лапласа знаходимо $z_{кр} = 1,96$.

Отже, критична точка $-0,46$ ($T_{кр} = 1,96 \sqrt{\frac{2(2 \times 11 + 5)}{9 \times 11(11 - 1)}} = 0,46$).

Оскільки $\tau < T_{кр}$ – приймаємо нульову гіпотезу; ранговий кореляційний зв'язок між оцінками по двох тестах незначний.

Вважаємо, є потреба при наборі нових працівників віддавати перевагу випускникам вищих навчальних закладів, а також стимулювати одержання вищої освіти у всіх працівників підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації у яких її не має. Так, проведені розрахунки свідчать, що зростання працівників з повною та базовою вищою освітою у загальній чисельності працюючих має незначний позитивний вплив на підвищення продуктивності праці.

Дослідження у цьому напрямку є актуальними і потребують подальших досліджень. Запропоноване впровадження збільшення кількості працівників з вищою освітою сприятиме підвищенню результативності праці продавців та інших категорій працівників на підприємствах роздрібної торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Вища освіта як чинник сталого суспільного розвитку [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://uastudent.com/vyshha-osvita-jak-chynnyk-stalogo-suspilnogo-rozvytku/>
2. Коефіцієнт кореляції рангу Кендала [Електронний ресурс] Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Коефіцієнт_кореляції_рангу_Кендала
3. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т.1. – 1993. – 415 с.

Маслюк О.В.

аспірант,

Сумський національний аграрний університет

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Висока конкурентна позиція машинобудівного підприємства залежить від рівня його економічної стійкості в тому середовищі, де здійснює свою діяльність разом зі своїми конкурентами. Актуальності набуває питання розробки методики оцінки економічної стійкості машинобудівного підприємства, яка б здатна була висвітлити напрямки вирішення проблемних питань в управлінні машинобудівним підприємством, що пов'язані з умовами конкурентного середовища суб'єкта господарювання. У наукових дослідженнях достатньо широко висвітлені методики оцінки економічної стійкості підприємства. Однак проблема врахування конкурентних позицій досліджуваного підприємства на ринку потребує їхнього подальшого удосконалення.

На сьогоднішній день застосовуються наступні економічні підходи оцінки рівня економічної стійкості підприємства (рис. 1).

Як показує рисунок 1, основні підходи до оцінки економічної стійкості підприємства будемо розглядати за трьома напрямками:

1) *Комплексний фінансовий аналіз* – передбачає використання методів вертикального та горизонтального аналізу для порівняння показників фактичних з попередніми, для дослідження структурних зрушень, для оцінки фінансових звітів та ефективності використання різноманітних ресурсів підприємством, що впливають на його фінансову стійкість. Такий аналіз дає об’єктивну оцінку стану підприємства, яка формує рівень його фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності у довгостроковій перспективі [1].

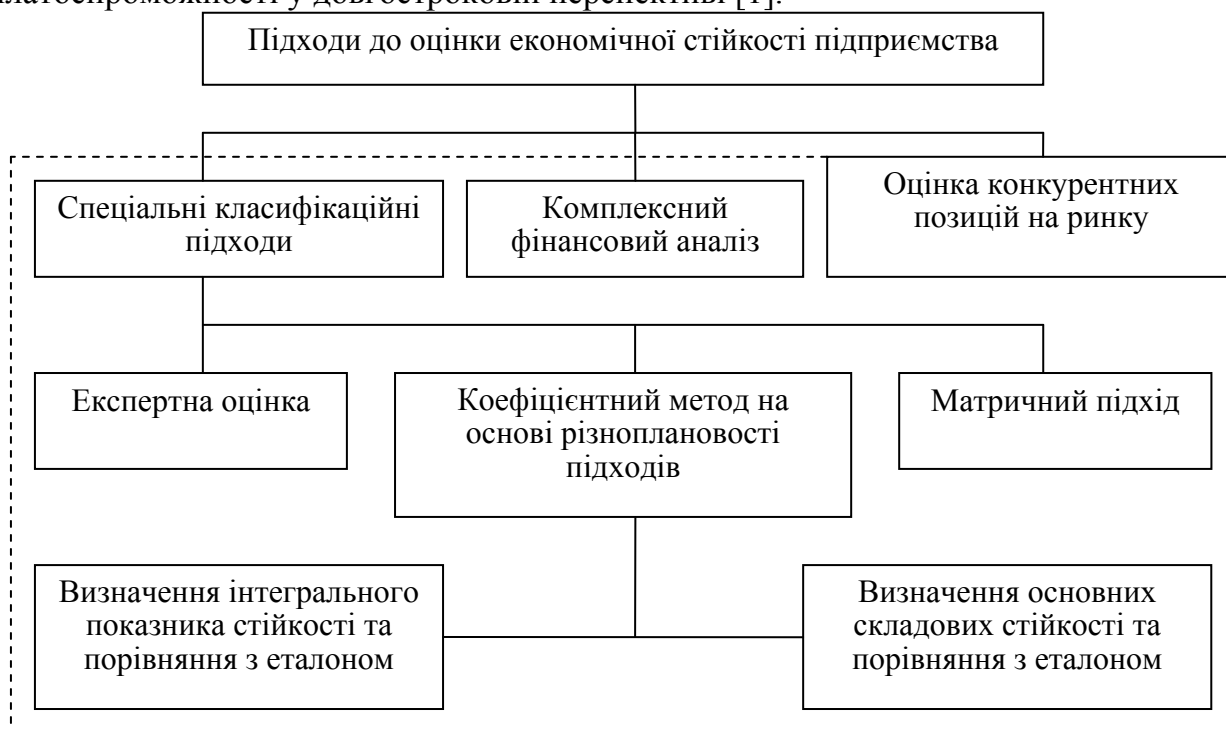


Рис. 1. Класифікація сучасних економічних підходів до оцінки економічної стійкості підприємства

Джерело: побудовано автором

На наш погляд, проведення комплексного фінансового аналізу для визначення економічної стійкості підприємства є досить трудомістким, оскільки потребує обробки великої кількості інформації щодо діяльності суб’єкта господарювання, а також його конкурентів. Стійкість же підприємства буде виступати тільки складовою комплексного фінансового аналізу. Тому для оцінки економічної стійкості машинобудівного підприємства необхідна методика, яка б ґрунтувалась на визначеному переліку показників, що відображали б тенденції її зміни в перспективі в порівнянні з конкурентами.

2) *Оцінка конкурентних позицій на ринку* – може бути використана для визначення економічної стійкості досліджуваного підприємства в тому макросередовищі, де воно здійснює свою діяльність, шляхом позиціонування підприємства порівняно з його конкурентами. Але, з нашої точки зору, самотійне використання даного підходу щодо оцінки економічної стійкості не буде носити об’єктивного характеру, оскільки може бути випадок, коли підприємство має найвищі конкурентні позиції на ринку і між ти знаходиться в критичному секторі економічної стійкості. Тому використання даного підходу є важливим і необхідним тільки при спільній застосовуваності з іншими методами:

комплексним фінансовим аналізом або спеціальними класифікаційними підходами.

3) *Спеціальні класифікаційні підходи* – включають використання експертних оцінок, матричний підхід та різноманітні коефіцієнтні методи.

Методика заснована на експертних оцінках. Пропонується застосовуватись для оцінки економічної стійкості підприємства багатьма науковцями [2; 3; 4]. Дана методика полягає в прогнозуванні та оцінці майбутніх результатів на основі думок спеціалістів. Експерти визначають важливість кожної складової економічної стійкості підприємства за допомогою бальної шкали оцінок та роблять остаточний висновок при порівнянні отриманих результатів з ідеальними границями зон стійкості..

Метод експертних оцінок може бути як індивідуальним так і колективним. Але, на нашу думку, в обох випадках він буде нести суб'єктивний характер. Насамперед, це пов'язано з тим, що ідеальну стійкість підприємства буде визначено також експертним методом, який потребує вдосконалювання через підвищення ефективності системи відбору фахівців та розробку методів підвищення надійності характеристик колективної думки.

Матричний підхід характеризується виокремленням альтернативних варіантів розвитку сильних та слабких сторін підприємства, можливістю діагностики резервів обмеженості ресурсів, наочністю та інформативністю [5]. Складність побудови матричної моделі економічної стійкості підприємства, яка повинна являти собою відповідну карту, що відображає внутрішні причинно-наслідкові зв'язки, фактори та тенденції розвитку, орієнтири масштабів збільшення стійкості, обмежують використання таких моделей на практиці для оцінки економічної стійкості підприємства. Але ж, на наш погляд, використання матричного підходу на практиці має можливість наочно висвітлити множину напрямків стратегії підприємства, що спрямована на збільшення його стійкості та зміцнення конкурентних позицій на ринку. Таким чином використання матричного підходу для оцінки економічної стійкості машинобудівного підприємства є перспективним та потребує подальшого дослідження та розробки практичних рекомендацій щодо його застосовуваності в реаліях ведення бізнесу в Україні.

Коефіцієнтний метод на основі різноплановості підходів передбачає визначає розрахунок відповідних коефіцієнтів, що в сукупності характеризують економічну стійкість підприємства, на основі яких можна визначити єдиний інтегральний показник економічної стійкості досліджуваного суб'єкта господарювання або оцінити їхню тенденцію окремо, як складових економічної стійкості. Під різноплановістю підходів ми розуміємо той інструментарій, що використовується для оцінки економічної стійкості і який виступає підґрунтям для розрахунку відповідних показників. Тобто це може бути оцінка, що ґрунтується на тенденціях життєвого циклу підприємства або товару; приросту витратомісткості, прибутковості; функціональних складових стійкості і інших факторах. Приклади такої оцінки можна знайти в наукових роботах сьогодення [6; 7; 8].

Найбільшого поширення на практиці отримала методика оцінки економічної стійкості підприємства, що ґрунтується на визначенні відповідних спеціалізованих інтегральних показників. Тому, на наш погляд, методика оцінки економічної стійкості машинобудівного підприємства в умовах конкуренції повинна передбачати розрахунок інтегральних показників за відповідними блоками, що формують економічну стійкість підприємства з наступним їх подальшим порівнянням з нормативними показниками економічної стійкості в відповідному макросередовищі.

Список використаних джерел:

1. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 336 с.
2. Козаченко Г.В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості. Монографія. / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, В.Ю. Медяник, В.В. Назаров. – Київ: Лібра, 2003. – 328 с.
3. Бешелев С.Д. Экспертные оценки в принятии плановых решений / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М.: Экономика, 1976. – 287 с.
4. Евланов Л.Г. Экспертные оценки в управлений / Л.Г. Евланов, В.А. Кутузов. – М.: Экономика, 1978. – 133 с.
5. Кузнецова В.А. Выбор подхода к моделированию экономической политики предприятия [Электронный ресурс] / В.А. Кузнецова, С. С. Семенов // НП «СИБАК». – Режим доступа: sibac.info/files/2011_09_21_Economy/6_Kuznezova.doc
6. Берлін М.С. Моделі управління фінансовою стійкістю страхової компанії : дис. канд. екон. наук : 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / М.С. Берлін; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2008.
7. Михайлюк Р.В. Механізм управління фінансовою стійкістю комерційних банків : дис. ... канд. наук : 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / Р.В. Михайлюк. – Тернопіль, 2008.
8. Тхор С. А. Проблемы формирования модели устойчивого экономического развития / С.А. Тхор // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля ; ред. О.Л. Голубенко, відп. за вип. І.П. Житна. – Луганськ : Східноукраїнський нац. ун-т ім. В. Даля, 1996. – №5(99). – 2006. – 259 с.

Мізерна Т.В.*аспірант,**Хмельницький національний університет***СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Більшість сучасних концепцій управління базується на системному підході до розуміння підприємств і управління ними, згідно з яким підприємство розглядається як система – комплекс складових у взаємодії, яка формує їх цілісність стосовно навколишнього середовища. Організаційно-кадровий аудит, один з найважливіших елементів системи управління персоналом, є оцінкою відповідності структурного і кадрового потенціалу машинобудівних підприємств її цілям і стратегії розвитку. Проводиться він із метою підготування до прийняття стратегічних рішень про розвиток бізнесу, розробки програми реформування машинобудівних підприємств. Оцінці можуть бути піддані три основних аспекти організаційної реальності:

– кадрові процеси – напрямки діяльності машинобудівних підприємств стосовно персоналу;

– будова машинобудівних підприємств (її структура) – співвідношення і співпідпорядкованість основних елементів, ступінь жорсткості/гнучкості організаційної конфігурації;

– якісні і кількісні характеристики персоналу.

Менеджеру з персоналу, що проводить кадровий аудит, важливо зрозуміти, які процеси і з якою ефективністю йдуть в машинобудівних підприємств. Стислий опис таких процесів подано в таблиці:

Методика проведення кадрового аудиту машинобудівних підприємств

Основні кадрові процеси машинобудівних підприємств	Індикатори аудиту (параметри діагностики)
1. Планування трудових ресурсів	Оцінка наявних ресурсів, цілей, умов і перспектив розвитку машинобудівних підприємств, що є потребу в кадрах
2. Набір персоналу	Опис засобів поширення інформації про потребу в персоналі, використовуваних засобів набору. Оцінка результативності набору (фінансової і якісної). Оцінка перспективного списку кандидатів на роботу, забезпечення вакансій кандидатами
3. Добір персоналу	Оцінка результативності розробленої програми оцінних процедур. Аналіз змін кадрового потенціалу машинобудівних підприємств
4. Розробка системи стимулювання	Аналіз структури оплати праці, частки базової і преміальної ставок, наявність схем, що персоніфікують виплати відповідно до ефективності. Оцінка відповідності розроблених принципів, структури зарплати і пільг умовам на ринку праці, продуктивності і прибутковості машинобудівних підприємств. Проведення порівняльних досліджень, визначення ефективної системи винагороди
5. Адаптація персоналу	Опис використовуваних процедур адаптації, оцінка їх ефективності (кількість робітників, що звільняються протягом півроку, одного року, конфлікти в підрозділах новачків). Опис проблем, що виникають у період адаптації
6. Навчання персоналу	Аналіз цілей і використовуваних форм навчання. Оцінка кількості минулих навчання (по темах). Аналіз процесу збору і поширення в машинобудівних підприємств інформації про програми навчання. Аналіз системи оцінки ефективності навчання (виділення параметрів оцінки: із погляду витрат, кількості персоналу, практичної орієнтованості програм, фактичних результатів, зміни мотивації до праці і соціально-психологічного клімату і т.д.)
7. Оцінка трудової діяльності	Оцінка атестації, періодичності її проведення, що подається результатів і рішень, прийнятих за результатами атестації
8. Підвищення, зниження, переклад, звільнення	Оцінка ефективності використовуваної системи кадрового моніторингу, адаптація комп'ютерних методів кадрового моніторингу. Оцінка результативності методів планування кар'єри
9. Підготування керівних кадрів	Аналіз і проектування управлінської діяльності в машинобудівних підприємств. Оцінка управлінського потенціалу і визначення потреби в підготуванні управлінського персоналу
10. Моніторинг соціально-	Діагностика кадрових процесів і соціально-психологічного клімату, оцінка рівня соціальної напруженості в

психологічної ситуації та організація комунікації усередині підприємства	машинобудівних підприємств. Діагностика організаційної культури, типу управлінської команди, оцінка рівня їх відповідності іншим елементам машинобудівних підприємств (цілям, структурі, технології, фінансам, системі управління, кадровому складу). Визначення потреби в підготовуванні і реалізації програм розвитку внутрішньоорганізаційної комунікації
--	--

**розроблено автором, розвиваючи ідеї Хміля Ф.І., Балабанової Л.В., Семикіної М.В., Синуцької О.І. [1]*

Проводячи організаційно-кадровий аудит, менеджер з персоналу повинний вирішити важливе питання, чи володіє машинобудівне підприємство достатнім людським ресурсом функціонування і зміни, чи спроможний персонал працювати достатньо ефективно і відповідно до обраної стратегії. Для цього необхідно оцінити фактичний склад персоналу, а також особливості самого персоналу, наявність професійно важливих якостей і характеристик. Оцінка кадрового складу повинна включати:

- 1) оцінку укомплектованості кадрового складу в цілому і по рівнях управління, включаючи оцінку заможності персоналом технологічного процесу;
- 2) оцінку відповідності рівня підготовленості персоналу вимогам діяльності;
- 3) аналіз структури кадрового складу відповідно до вимог технології і класифікатором посад;
- 4) аналіз структури кадрового складу по соціально-демографічних характеристиках;
- 5) оцінку плинності кадрів.

Аудит кадрового складу і кадрового потенціалу дозволяє виявити: рівень кадрової заможності і потребу в персоналі; потреби в навчанні; стилі управління; соціально-психологічний клімат; інноваційний потенціал; основні джерела опору змінам; розподіл персоналу в рамках машинобудівних підприємств (по рівнях ієрархії та функціональних напрямків) [2, с. 23-29].

Недирективні методи скорочення персоналу використовуються, якщо підприємство знаходиться в стані кризи, то одним із засобів підвищення його стійкості, поліпшення в майбутньому фінансового становища може стати часткове скорочення персоналу, звільнення неефективних робітників. Проте при використанні традиційних форм скорочення (звільнення по закінченні встановленого законом терміна) виникає множина негативних наслідків, що наразі призводять до мінімізації усіх можливих прибутків.

Вирішити таку проблему можна, використовуючи недирективні (нежорсткі) форми скорочення. Вони пов'язані з доведенням до індивідуальної свідомості кожного співробітника необхідності змінити свою поведінку, місце в структурі, замислюватися щодо необхідності залишатися саме в цьому підприємстві. Основний інструмент недирективного скорочення – емоційно-ціннісні мотиви формування рішення щодо звільнення, та, загалом, прийняття кожним такого рішення або подолання негативного ставлення до рішення керівництва про можливість виходу з підприємства. Саме недирективні методи дозволяють одержати економічний і психологічний ефект від скорочення персоналу.

Таким чином, механізм недирективного скорочення персоналу повинний бути адекватний корпоративній культурі машинобудівних підприємств та особливостям працюючого персоналу. Тільки в цьому випадку вдасться уникнути

різкого негативного відношення з боку персоналу і виникнення конфліктів у машинобудівних підприємствах.

Розглянемо процес мобілізації кадрового потенціалу кризового підприємства та його вплив на реалізацію плану фінансового оздоровлення. Він може бути поданий у вигляді послідовних основних фаз діяльності керівництва підприємства, а саме:

1) фаза агітації – створення у персоналу відчуття «стратегічного дискомфорту», пов'язаного з усвідомленням того факту, що особиста участь робітників залежить від виживання підприємства, обумовлена радикальними змінами в стратегії управління; формування іміджу надійного і впливового лідера; встановлення двосторонніх каналів організаційних комунікацій між антикризовим керуючим і колективом машинобудівного підприємства;

2) фаза фахового росту – створення умов для підвищення кваліфікації персоналу; формування механізмів, що підтримують процеси навчання в машинобудівних підприємствах; забезпечення високого рівня мотивації до саморозвитку у робітників кризового підприємства; формулювання нової місії підприємства і бачення його майбутнього;

3) фаза інтеграції – створення нових рольових моделей, що закріплюють у культурі кризового підприємства нові зразки діяльності і поведінки; творчий розвиток і удосконалювання цих моделей на основі постійного осмислення практики; вибір і реалізація серії проектів, у яких успішно втілюються перспективні ідеї, що дозволяють об'єднати зусилля всіх робітників кризового підприємства. Основні принципи управління персоналом машинобудівного підприємства полягають, по-перше, в ліквідації наявних вад у структурі машинобудівних підприємств, що перешкоджають підвищенню конкурентоздатності персоналу з усуненням структурних підрозділів і робітників, що «не вписуються» у стратегію виведення підприємства з кризової ситуації; а, по-друге, пошук унікальних рис підприємства, що створюють привабливу для споживачів уяву щодо підприємства машинобудівної галузі. В результаті проведених досліджень визначено, що цей підхід більш продуктивний та він ґрунтується на декількох істотних принципах. Таким чином, при проведенні реорганізації машинобудівних підприємств до умов конкурентоздатності були отримані такі висновки:

1) перевага скорочення рівнів в організаційній структурі управління, а не робочих місць, звертаючи увагу на зміцнення кадрового резерву для вищої ланки керівництва машинобудівного підприємства;

2) взаємозалежність структурних елементів організаційної структури при проведенні скорочень, для чого за необхідності згодом здійснювати заходи щодо стабілізації нової організаційної структури і психологічної підтримки персоналу;

3) формування кадрової структури, найбільш відповідної створеній ситуації, та використання підтриманого колективом плану фінансового оздоровлення машинобудівного підприємства; проводити не за рахунок масштабних скорочень персоналу;

4) періодично проводити переоцінку кадрової структури підприємства;

5) підтримка програм навчання та підвищення кваліфікації, реалізованих на підприємстві;

6) децентралізацію структури управління персоналом з делегуванням необхідних повноважень ключовим фігурам в апараті управління та забезпечення максимальної гнучкості при розробці управлінських рішень, як на стратегічному, так і на оперативному рівні.

Список використаних джерел:

1. Семикіна М.В. Регулювання конкурентоспроможності у сфері праці / відп. ред.. В.В. Онікієнко. – Кіровоград: ПВД «Мавік», 2004. – 146 с.
2. Синицька О.І. Мотиваційні механізми управління персоналом: структура, важелі, напрями ефективізації: Монографія. – Вінниця: Вид-во «Розвиток», 2005. – 135 с.

Ткач К.І.

аспірант,

Хмельницький національний університет

ЕВОЛЮЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СУТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Сьогодні для нас словосполучення «соціальна відповідальність» носить дещо абстрактний характер. Багато хто з підприємців вважає, що сплачувати податки вже є найвищим проявом цієї самої відповідальності перед державою та народом.

З іншого боку, нещодавні дослідження показують, що кожен десятий покупець з однотипних товарів за однаковою ціною обере той, який виробляє соціально відповідальна компанія. Понад 70% споживачів вважають, що виробник повинен бути соціально відповідальним.

А міжнародний досвід взагалі переконує, що соціальна відповідальність не тільки корисна для розвитку компанії, але й необхідна. Кожне підприємство, котре хоче розмістити свої акції на лондонській чи нью-йоркській біржі, знає: серед іншого з неї вимагатимуть і соціальний звіт, де має бути вказано, як саме компанія турбується про свій персонал, про суспільство, про екологію тощо.

Вважається, що активне обговорення поняття корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) відбулося у кінці ХХ ст., а саме у 70 – 80-х роках. Викликано це було тим, що прихована інформація про негативні наслідки діяльності великих промислових корпорацій та підприємств стала доступною для всіх верств населення. Такі тенденції мають місце майже у всіх розвинутих країнах світу. Всі ці проблеми стали першопричиною початку обговорення ролі бізнесу в суспільстві, його соціальної відповідальності.

На сьогодні у світовій науковій і діловій літературі, присвяченій проблемам відносин бізнесу і суспільства, використовується безліч концепцій, асоційованих з КСВ. Серед них найбільшу популярність одержали: власне «корпоративна соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна сприйнятливість» і «корпоративна соціальна сумлінність», «етика бізнесу» і «корпоративна філантропія», «соціальні проблеми», «корпоративна соціальна діяльність» і «процес корпоративної соціальної політики», «менеджмент зацікавлених сторін» і «корпоративне громадянство», «стійкий розвиток» і «корпоративна стійкість», «корпоративна репутація» і «соціально відповідальне інвестування», «потрійна звітність» і «корпоративна соціальна звітність» та ін.

Вважається, що робота Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена» поклала початок сучасній теорії КСВ. На думку автора, соціальна відповідальність бізнесмена полягає в «реалізації тієї політики, прийнятті таких рішень або проходженні такої лінії поведінки, що були б бажані з позицій цілей і цінностей суспільства» [1, с. 6]. Трохи пізніше К. Девіс уперше обґрунтував, що проблема соціальної відповідальності повинна розглядатися в управлінському контексті. Він підкреслював, що ця відповідальність має відношення до тих «рішень і дій

бізнесменів, які здійснюються з причин, що принаймні частково виходять за межі прямого економічного або технічного інтересу фірм», причому «деякі соціально відповідальні рішення в бізнесі можуть бути в ході тривалого, складного процесу аналізу пояснені як такі, що надають гарний шанс для одержання фірмою довгострокового економічного ефекту» [2, с. 70]. Проблема змісту КСВ була уточнена Дж. Макгуайром, на його думку «корпорація має не тільки економічні і правові зобов'язання, але несе і якусь відповідальність перед суспільством, що виходить за їхні межі» [3, с. 144]. У свою чергу С. Мережі конкретизував зміст КСВ, указавши, що теорія «припускає виведення корпоративних дій на рівень, що відповідає переважаючим соціальним нормам, цінностям і очікуванням» [4, с. 62].

Вже на початку 70-х років ХХ ст. Д. Вотав відзначав надмірно широке тлумачення КСВ: «Термін просто чудовий; він щось означає, але не для всіх те саме. Для когось він виражає ідею правової відповідальності або правових зобов'язань; для інших він характеризує соціально відповідальне поведіння в етичному змісті; для наступної групи йому надається значення «бути відповідальним» у казуальному сенсі; багато хто просто прирівнює його до благодійних внесків; хтось трактує його як суспільну свідомість; більшість з тих, хто ним користується, особливо гаряче відстоюють трактування терміну як простого синоніму «легітимності» у контексті... правильності й обґрунтованості; деякі розглядають його як свого роду фідуціарний обов'язок встановлювати більш високі стандарти поведінки для бізнесменів, ніж для звичайних громадян» [5, с. 11]. Важливо відзначити, що подібна термінологічна невизначеність породила для менеджерів досить комфортну «сутінкову зону», де цілком могли сховатися ті, хто не бажав брати на себе додаткових зобов'язань, що виглядали надмірно амбіційними, ідеалістичними або просто нетрадиційними для управлінської діяльності.

Необхідно відзначити, що існує безліч підходів до трактування змісту цього поняття, усі існуючі нині підходи умовно можна поділити на дві групи [6]. До першої групи відносяться прихильники консерваторських позицій у бізнесі, які дотримуються точки зору, що місія бізнесу полягає у максимізації прибутку, а додаткові витрати на екологічні та соціальні програми є економічно необґрунтованими, тобто контроль над рівнем забруднення навколишнього середовища, перекваліфікація безробітних та забезпечення їх зайнятості, благодійна діяльність – це завдання уряду та спеціально створених неурядових, благодійних та релігійних організацій. Другу групу представляють науковці, які вважають, що окрім економічної відповідальності, яка полягає у задоволенні потреб суспільства у певних споживчих благах і забезпеченні добробуту акціонерів, бізнес має також численні обов'язки правового, соціального та морально-етичного характеру, а розмір відповідальності визначається історичними, культурними, економічними та політичними особливостями середовища функціонування підприємства.

Узагальнивши накопичений практичний досвід і результати наукових досліджень, можна зробити висновок, що:

корпоративна соціальна відповідальність, на нашу думку, це відповідальність організації за свою діяльність та свої рішення перед суспільством та навколишнім середовищем, що реалізується через етичну поведінку, уважність до впливу поточних рішень на можливості майбутніх поколінь, а також відповідає сталому розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman / H. Bowen – N. Y.: Harper & Row, 1953.
2. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? / K. Davis // California Management Review. – 1960. – Vol. 2, N 3. – P. 70–76.
3. McGuire J. Business and Society / J. McGuire – N. Y.: McGraw-Hill, 1963.
4. Sethi S. Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytic Framework / S. Sethi // California Management Review. – 1975. – Vol. 17, N 3. – P. 58–64.
5. Votaw D. Genius Becomes Rare / D. Votaw // The Corporate Dilemma / Eds. D. Votaw, P. Sethi. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1973.
6. Антошко Т.Р. Суть категорії «корпоративна соціальна відповідальність»/ Т.Р. Антошко// – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbu.gov.ua>

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кудріна О.Ю.

к.е.н., доцент,

Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД У ВИЗНАЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

Основні положення цього наукового підходу зводяться до висновку, що не все у формуванні конкурентної спроможності економічних суб'єктів, зокрема регіонів, можна пояснити з позицій продуктивності факторів виробництва. Дослідження факторів зростання економіки регіону ґрунтується на визнанні суттєвого впливу такого чинника як інновації.

Науковці – прихильники інноваційного підходу у визначенні конкурентних переваг регіону вважають, що на мікроекономічному рівні інновації можуть забезпечувати зростання прибутковості виробництва, а в рамках національної економіки – підштовхують економічну систему до переходу до нового стану, тим самим забезпечуючи її розвиток.

При цьому, акцентується увага на такій складовій конкурентної позиції як інтелектуальна конкурентна перевага. Найважливішою умовою формування такої конкурентної позиції науковці вважають використання «базових функціональних властивостей продукту» і «ключових компетенцій». Під базовими функціональними властивостями пропонується розуміти потенційні можливості розвитку і використання продукту, а під ключовими компетенціями – знання й уміння людей щодо розробки таких продуктів. Конкурентна перевага розглядається як похідна від людського мислення: ті, хто не зможе змінити свою парадигму і не стане носієм новітнього, не зможуть виграти у майбутній конкурентній боротьбі.

Як свідчать статистичні дані, у розвинених західних країнах за різними оцінками за рахунок використання інновацій забезпечується від семи десяти п'яти до ста процентів приросту промислового виробництва.

Відповідно до даних оприлюдненого аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) рейтингу глобальної конкурентоздатності Україна в 2012 році посіла 73 місце серед 144 держав (в середині рейтингу в сусідстві із Україною опинились Чорногорія (72 місце), Словаччина (71), Уругвай (74) та В'єтнам (75). Очолює рейтинг глобальної конкурентоздатності Швейцарія, на другому місці – Сінгапур, третю позицію посіла Фінляндія, Швеція опинилась на четвертому місці, а на п'ятому – Нідерланди. У другій п'ятірці лідерів, відповідно, Німеччина, Великобританія, США, Гонконг та Японія) [1].

Не слід особливо когось переконувати в тому, що, не зважаючи на наявність потужних ресурсів й умов для розвитку, через інноваційну відсталість й, відповідно, низький рівень конкурентоздатності промисловості, Україна не є серйозним гравцем на світовій арені. Неefективне використання власного інноваційного потенціалу, зокрема, перетворило Україну в країну експортно-сировинної спрямованості, в державу, яка виробляє й продає на зовнішніх ринках продукцію з незначною часткою доданої вартості [2].

Натомість країни з бідним ресурсним потенціалом, проте із високим рівнем застосування інноваційних технологій – перебувають у лідерах списку найбільш конкурентоспроможних країн.

Відповідно до розглядової концепції інноваційний розвиток регіону визначається не лише інноваційним потенціалом, але й станом процесу передачі знань у виробництво. Тому процес інноваційного розвитку регіону можна представити як сукупність різних інститутів: наукові установи, що утворюють основу середовища виробництва знання; освітні установи, які дозволяють здійснити механізм передачі знань у підприємницьке середовище, сприяючи розвитку інноваційно-активних підприємств. Тобто інноваційний потенціал регіону доцільно представляти як єдність умов, ресурсів і чинників, що відбивають міру здатності, готовності й результативності регіону до інноваційної діяльності, спрямованої на ефективну реалізацію інновацій на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Формування й розвиток інноваційного потенціалу регіону опирається на три базові критерії: чинники формування інноваційного потенціалу (кадрова, наукова, техніко-технологічна і фінансова складові), чинники готовності використання інноваційного потенціалу (організаційна, інституціональна та інформаційна складові); чинники, що відбивають результативність інноваційного потенціалу в регіоні.

Варто відмітити, що сучасний стан інноваційного потенціалу в регіонах зіштовхується із серйозними проблемами, що гальмують його розвиток. У вітчизняній економіці спостерігається диспропорція між наявністю інноваційних можливостей й їхнім реальним втіленням на практиці.

В сучасних умовах в регіонах України реалізація інноваційного потенціалу наштовхується на низку відчутних перепон: фінансово-кредитні (недостатність кредитних ресурсів у регіоні; дотаційність регіонів; низький платоспроможний попит на нові продукти; висока вартість нововведень; високий економічний ризик); регіонально-економічні (недостатність кваліфікованого персоналу в регіоні; недостатність інформації про нові технології й ринки збуту; несприйнятливність підприємств регіону до нововведень; недостатність або неефективність науково-освітньої системи); організаційні (недостатність законодавчих документів у регіоні, що регулюють і стимулюють інноваційну діяльність; невизначеність строків інноваційного процесу; нерозвиненість інноваційної інфраструктури – посередницьких, інформаційних, юридичних, банківських, інших послуг; нерозвиненість ринку технологій). Вирішення окреслених питань дозволить різко підвищити ефективність використання ресурсів регіону в інноваційному процесі, і в цілому сприятливо відбитися на результативності інновацій.

Основу інноваційного потенціалу регіону складають три базові складові: чинники формування інноваційного потенціалу, чинники готовності використання інноваційного потенціалу та чинники, що відбивають результативність інноваційного потенціалу в регіоні. Перша група чинників являє собою ресурсну складову й розглядається, як міра здатності регіону здійснювати інноваційну діяльність, друга – це готовність регіону здійснювати інноваційну діяльність, третя – розглядає інноваційний потенціал як результат здійснення інноваційної діяльності в регіоні. Всі чинники тісно взаємопов'язані та взаємозалежні між собою.

Сучасний стан інноваційного потенціалу в регіоні зіштовхується із серйозними проблемами, що гальмують його розвиток. Основні чинники, що

перешкоджають розвитку інноваційного потенціалу регіону, доцільно розділити на види: транзакційні (нерозвиненість нормативно-правової бази інноваційної діяльності; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; недостатня кількість податкових пільг і субсидій для стимулювання інноваційної активності підприємств; відсутність ефективних механізмів взаємодії держави з підприємницьким сектором економіки, інноваційної культури; недостатність інформації про нові технології, ринки збуту; низька конкурентоспроможність країни на світовому ринку; неефективна інтеграція наукової, виробничої й освітньої складових у структурі інноваційної системи) і трансформаційні (недостатність коштів; високий економічний ризик; недостатність кваліфікованого персоналу; висока вартість нововведення; слабка матеріальна, науково-технічна база й застарілі технології) [3].

Прихильники інноваційних наукових підходів до визначення конкурентних переваг регіону в базис обстоюваної позиції стосовно сутності конкурентоспроможності регіону нерідко покладають абсолютно різні критерії. Діапазон цих критеріїв поширюється від природних ресурсів – до ноу-хау, від географічного розташування регіону – до якості регіонального управління економічними процесами.

Список використаних джерел:

1. Україна піднялась до середини світового рейтингу конкурентоздатності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ipress.ua/news/ukraina_pidnyalas_do_seredyny_svitovogo_reytingu_konkurentozdatnosti_7349.html
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» № 680-р від 17.06.2009р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=226&id=1906>
3. Карпенко А. В. Формування інноваційного потенціалу регіону. / А. В. Карпенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Мариуполь, 2012. – Вип. 1, Т. 1. – С. 42-46.

Линский Д.В.

ассистент,

Национальная академия природоохранного и курортного строительства

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Современная рыночная система хозяйствования в Украине обусловила существенную трансформацию в сфере государственного управления. Данные изменения выражаются в уходе от прямого директивного управления и переходом к системе централизованных планов. Сложившиеся условия предопределили необходимость хозяйствующих субъектов совершить выбор: встраиваться в существующую мировую рыночную систему или создавать собственные рыночные сегменты. Однако встраивание в мировой рынок является процессом трудоемким, требующим определенных организационно-экономических ресурсов. Создание же собственных рыночных сегментов невозможно без проведения взвешенной инсайдерской политики. В обоих случаях необходима действенная поддержка со стороны государства Украины в защите интересов национальных субъектов. При

этом для продуктивного государственно воздействия необходимо понимание состояния отечественной экономики, а также отдельно взятых регионов.

Для эффективной оценки функционирования экономики страны, региона необходимо определение социально-экономического потенциала, который является основой современных региональных исследований, традиционно используется в государственном управлении для решения поставленных задач, связанных с прогнозированием социально-экономического развития, расчетом различных показателей деятельности субъектов на макро и микро уровнях.

Однако в современных условиях посткризисной перестройки экономики Украины особую актуальность приобретает изучение методик оценки социально-экономического потенциал в изменившихся условиях развития мирового хозяйства.

В работе [1, с. 73-75] рассматривается методика оценки социально-экономического потенциала, в соответствии с которой производят его структуризацию на отдельные составляющие, рассчитывают основные показатели указанных составляющих и объединяют их в обобщенный показатель, который используют для анализа и обеспечения устойчивого развития.

Преимуществом данной методики является относительная простота оценок социально-экономического потенциала и возможность использования с целью межрегионального сравнения регионов. К недостаткам следует отнести низкую точность расчетных данных и невозможность оценки социально-экономического потенциала в натуральном и стоимостном измерениях.

Существует методика определения социально-экономического потенциала [2], при которой производится комплексная диагностика развития регионов с применением метода многомерного сравнительного анализа, который предполагает изучение любого региона на основе комплекса исходных индикаторов.

Преимущества данной методики оценки социально-экономического потенциала состоят в построении сбалансированной системе индикаторов, которые является основой для формирования многомерного сравнительного анализа. Это позволяет производить корректировку рейтинговых оценок социально-экономического потенциала региона. К недостаткам следует отнести невозможность оценок потенциала в натуральном и стоимостном измерениях.

Известна «рыночная» методика оценки экономического потенциала. В качестве базовых индикаторов рыночной оценки потенциала страны, региона в экономике приняты системы индексов биржевой торговли, по которым производятся основные расчеты [3, 4].

Преимущества рыночной методики определения социально-экономического потенциала состоят в следующем. Критерии оценок вырабатываются на основе анализа спроса и предложения субъектами рынка (покупателями и продавцами акций), которые, формируют наиболее точные интегральные оценки. Потенциал определяется в денежных единицах – курсовой стоимости акций, что является универсальным измерителем и позволяет осуществлять сравнения и выполнять прогнозы. Оценки производятся систематически, в режиме реального времени, что достаточно немаловажно при достаточно волатильной конъюнктуре рынка. Динамика индексов формирует не только потенциал экономики, но и служит индикатором наступления кризисов.

Недостатки рыночной методики определения потенциала заключается в зауженной шкале оценок – стоимости акций. Однако, несмотря на объективность стоимостных показателей, для определения социально-экономического

потенциала необходимо использовать дополнительные индикаторы. Кроме этого следует учитывать существенную конкуренцию в экономической системе, что может влиять на необъективность самих оценок, и как следствие искажения экономической статистики, а спекулятивная составляющая рынка склонна к формированию «пузырей». В результате оценки социально-экономического потенциала страны, региона, выполненные по рыночной методике, не всегда объективно отражают состояние экономики.

Известна методика оценки социально-экономического развития Автономной Республики Крым, областей, г. Киева и Севастополя, принятая Постановлением Кабинета Министров Украины от 20.06.2007. №833 и Постановлением Кабинета Министров Украины от 9.06.2011. №650 [5, 6].

Методика основана на рейтинговых оценках, применительно к системе показателей отдельных сфер социально-экономического развития конкретных регионов. По результатам расчета определяется место каждого региона в рейтинге по всем сферам социально-экономического развития и отдельным сферами этого развития. Наилучшим считается регион, среднее арифметическое значение суммы рейтинговых оценок которого имеет самое низкое значение.

Данная методика рейтинговых оценок социально-экономического развития, отражающего социально-экономический потенциал, имеет следующие недостатки: список показателей оценки сформирован произвольным образом; принцип расчета рейтинга по отклонениям в диапазоне изменения параметра является ошибочным; экономический смысл предлагаемой методики оценок, где основным недостатком является «плавающая» база расчетов, недостаточно обоснован; в методике отсутствует взвешивание показателей, что делает ее непригодной для экономических расчетов; методика не предусматривает получения оценок в натуральных и стоимостных показателях, что вообще исключает из рассмотрения объект оценки и саму оценку; методика не рассматривает динамику изменения абсолютных и стоимостных показателей, а это приводит к невозможности определения ретроспективной информации и самого социально-экономического потенциала страны, региона; методика не описывает реальное состояние экономики региона и процессы в сфере производства, распределения и обмена товаров в хозяйственной системе.

Обобщая изложенное следует отметить, что на современном этапе необходима разработка релевантной системы расчета и оценок социально-экономического потенциала, которая позволит объективно определять натуральные, стоимостные и относительные показатели развития страны, региона.

Список использованных источников:

1. Новікова О. Ф. Сталий розвиток промислового регіону : соціальні аспекти. / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк. – Інститут економіки промисловості НАН України, Донецьк. – 2012. – 534 с.
2. Экономическая диагностика регионов. – Электронный источник. – Режим доступа. – <http://www.economy-web.org/?p=459>
3. История индекса Доу Джонса. – Электронный источник. – Режим доступа. – <http://www.theomniguild.com/istoriya-indeksa-dou-dzhonsa.html>
4. Биржевые (фондовые) индексы. – Электронный источник. – Режим доступа. – <http://ruforum.mt5.com/threads/1342-birzhevie-fondovie-indeksi>
5. Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя. / Постанова КМУ від 20 червня 2007 р. № 833, м Київ.

6. Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій. / Постанова КМУ від 9 червня 2011 р. № 650, м Київ.

Чепурний О.В.

здобувач,

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

АНАЛІЗ ІНДИКАТОРІВ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Сучасний стан економіки України потребує вивчення існуючих проблем і потенційних ризиків соціально-економічної незадоволеності громадян з метою пошуку чинників стабілізації економіки та забезпечення соціальної безпеки держави. У зв'язку із цим актуальним є питання забезпечення соціальної безпеки, яка визначає параметри життєздатності соціально-економічних структур у процесі трансформаційних перетворень.

Згідно з Методикою розрахунку рівня економічної безпеки, соціальна безпека – це такий стан розвитку держави, при якому вона здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [1]. Методика в цілому передбачає розрахунок інтегрального індексу економічної безпеки – зведеного показника по окремих галузях економіки країни. Рівень соціальної безпеки держави оцінюють за значенням інтегрального індикатора соціальної безпеки, складовими якого є чотирнадцять індикаторів соціальної безпеки. Слід зазначити, що із 14-ти індикаторів: сім є дестимуляторами, коли зростання їх фактичних значень стосовно попередніх періодів є негативним показником, а сім стимуляторами, зростання фактичних значень котрих є позитивною тенденцією (табл. 1). Зазначені індикатори характеризують різні сторони рівня і якості життя та слугують засобом дослідження, прогнозування, регулювання, зіставлення у процесі соціально-економічного розвитку держави.

Таблиця 1

Індикатори соціальної безпеки України в 2001-2011 роках

№ з/п	Індикатор, одиниця виміру	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
	Порогові значення											
1	Частка населення із сукупними витратами, які нижче 75% медіанного рівня сукупних витрат (рівень бідності), %	27,2	27,2	26,6	27,3	27,1	28,1	27,3	27	26,4	24,1	25,4
2	Частка населення із середніми сукупними витратами на одну особу на місяць, які нижче прожиткового мінімуму, %	82,7	83,3	76,2	65,6	55,3	50,9	29,3	17,7	15,5	23,9	7,8
3	Відношення середньої зарплати до прожиткового мінімуму, разів	1	1,1	1,35	1,63	1,91	2,21	2,54	2,88	2,72	2,56	2,76
4	Відношення мінімального розміру пенсії до прожиткового мінімуму, разів	0,13	0,14	0,15	0,21	0,78	0,78	0,78	0,8	0,82	0,84	0,81
5	Відношення індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін, разів	1,1	1,16	1,11	1,18	1,28	1,12	1,11	1,15	0,9	1,05	1,03
6	Відношення сукупних витрат 10% найбільш забезпеченого населення до 10% найменш забезпеченого, разів	4,6	4,5	4,4	4,6	4,6	4,7	3,6	3,7	3,6	3,5	3,4
7	Частка витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств, %	62,6	59,1	58,6	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50	51,6	51,3
8	Рівень безробіття (за методологією МОП), %	10,9	9,6	9,1	8,6	7,2	6,8	6,4	6,4	6,8	8,1	7,9
9	Рівень тривалого безробіття у працездатному віці (відношення чисельності безробітних понад шість місяців до загальної чисельності безробітних), %	79,2	78,2	75,8	69,1	60,8	55,9	51,4	45,2	42,2	52,9	46,3
10	Наявність житлового фонду в середньому на особу	20,7	21,3	21,6	21,8	22	22,2	22,5	22,8	23	23,3	23,5
11	Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 осіб	68	67	68	68	68	69	70	70	72	72	71
12	Обсяг витратків зведеного бюджету на охорону здоров'я, відсотків до ВВП	2,66	3,34	3,63	4,39	3,51	3,63	3,71	3,54	4	4,13	3,72
13	Обсяг витратків зведеного бюджету на освіту, відсотки до ВВП	4,68	5,43	5,6	5,31	6,07	6,21	6,15	6,43	7,31	7,37	6,55
14	Охоплення випускників 9-х класів повною середньою освітою, %	98	98	98	99	99,3	99,4	99,5	99	99	97	99

За даними Державного комітету статистики України: www.ukrstat.gov.ua

Аналіз індикаторів соціальної безпеки з 2001 по 2011 рр. виявив такі тенденції: невідповідність пороговому значенню індикатора «відношення середньої зарплати до прожиткового мінімуму», значення якого незважаючи на незначне зростання до 2,76 разу у 2011 р., все-таки знаходилося у небезпечній зоні [2].

За останні десять років сукупні витрати на одну особу зростають швидшими темпами, ніж прожитковий мінімум. При цьому слід відмітити значне зменшення частки населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими від прожиткового мінімуму, до 7,8%, якщо 2006 року цей показник становив 50,97%.

Незважаючи на зростання показника відношення мінімального розміру пенсії до прожиткового мінімуму із 2001 по 2012 рік у 6 разів, протягом аналізованого періоду спостерігається невідповідність зазначеного індикатора граничному розміру, який дорівнює 1,5 – 2.

Після розрахунку відношення індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін було виявлено зростання сукупних ресурсів домогосподарств швидшими темпами, ніж підвищення цін на товари та послуги, тобто збільшення ресурсів домогосподарств випереджало інфляцію. Винятком є 2009 рік, оскільки індекс сукупних ресурсів є меншим майже на 10 в.п. за індекс споживчих цін, що, на нашу думку, є наслідком другої хвилі економічної кризи в країні та світі.

Аналіз співвідношення доходів 20% найбільш та 20% найменш забезпеченого населення України за 2001-2011 рр. виявив зменшення величини зазначеного індикатора, починаючи з 2009 р., на 0,2 в.п., що є безумовно позитивною тенденцією, оскільки вказує на скорочення розриву між найбагатшим та найбіднішим населенням.

Оптимальне значення показника «частка витрат на харчування у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств» було досягнуто лише у 2008 р., у всіх інших роках індикатор перевищував 50%, перебуваючи в небезпечній зоні.

Починаючи з 2001 р., рівень безробіття в Україні поступово знижувався і у 2008 р. становив 6,4%, що є позитивним явищем. Зростання показника відбулося у 2009 р. до 8,8%, що пояснюється масштабним розгортанням економічної кризи в країні. У 2012 р. рівень безробіття зменшився на 0,4 в.п. порівняно з попереднім роком. Пороговим значенням рівня безробіття, обчисленим за методологією МОП, відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, є 10%, тобто фактичні значення даного індикатора соціальної безпеки протягом усього аналізованого періоду знаходились у безпечній зоні. Одним із негативних явищ на ринку праці України є поширення довготривалого безробіття. Упродовж 2001-2012 років виявлено позитивну тенденцію до зменшення частки довготривалих безробітних з 2001 до 2009 року (з 79,2 до 42,2%). Протягом усього досліджуваного періоду, незважаючи на тенденцію до зниження, цей індикатор соціальної безпеки знаходився в небезпечній зоні. Крім того, негативним явищем є доволі висока середня тривалість періоду незайнятості, яка протягом 2001-2012 років (за винятком 2008, 2009, 2011 та 2012 рр.) була більшою, ніж один рік.

Показник «наявність житлового фонду в середньому на особу» протягом 2001-2011 років щорічно зростав: із 20,7 м² на 1 жителя у 2001 р. до 23,3 м² у 2011 р. Цей індикатор знаходиться в небезпечній зоні, оскільки його значення менше порогового, що становить 25 м².

Високий рівень захворюваності населення є одним з найбільш небезпечних загроз соціальній безпеці держави, який аналізується за показником кількості

вперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 осіб. Такий індикатор протягом усього аналізованого періоду знаходився в небезпечній зоні. Більше того, спостерігається динаміка до підвищення значення показника, причому темпи його зростання є загрозовими (якщо у 2001 р. на 100 осіб зареєстровано 68 випадків захворювань, то у 2010 р. – 72). У 2011 р. індикатор продовжував знаходитися у небезпечній зоні, незважаючи на зменшення значення до 71 випадків захворювань. Якщо розглядати динаміку обсягу видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я у відсотках до ВВП, то слід відмітити, що 2001-2004 роки характеризуються щорічним зростанням величини індикатора. У 2009 та 2010 рр. спостерігається тенденція до зростання показника і перебування його значення у безпечній зоні. Негативним явищем є зменшення показника у 2011 р. до 3,72, що є нижчим від оптимального значення. У 2012 році спостерігається зростання показника до 4,15, що відповідає оптимальній межі.

Виконаний аналіз виявив, що протягом 2001-2012 рр. рівень державного фінансування освіти в Україні був незадовільний. Водночас виявлена тенденція до щорічного збільшення показника «обсяг видатків зведеного бюджету на освіту у відсотках до ВВП» до 2010 р., з наступним зменшенням у 2011 р.

Під час аналізу рівня соціальної безпеки розраховується показник, що відображає рівень охоплення випускників 9-х класів повною середньою освітою, значення якого, починаючи з 2008 р., зменшувалося. У 2010 р. лише 97% випускників 9-х класів продовжили навчання для здобуття повної середньої освіти, у 2011 р. їх частка становила 99%.

Систематизація здійсненого аналізу дозволяє твердити про значні зміни в соціальному середовищі України. Так, значення деяких індикаторів соціальної безпеки поліпшувалися і наближалися чи навіть перевищували оптимальні, інші – навпаки, знижувалися до граничного рівня. Таким чином, у 2011 році відбулося зростання індикаторів: частка населення із середніми сукупними витратами на одну особу на місяць, які нижче прожиткового мінімуму; відношення індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін; рівень безробіття. Інші показники продовжують знаходитися в небезпечній зоні.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, наказ від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>
2. Завора, Т.М. Аналіз та оцінка індикаторів стану соціальної безпеки України / Т.М. Завора, О.В. Чепурний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1365>

5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Задорожнюк Н.О.

к.е.н., доцент,

Одеський національний політехнічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах господарювання Україна переходить на новий рівень розвитку, що передбачає побудову інформаційного суспільства та формування інноваційної економіки [1]. При цьому ключову роль відіграють галузь зв'язку та рівень розвитку інформаційних технологій.

Важливого значення у інноваційному розвитку національної економіки набуває поштовий зв'язок, який є соціально-значущою структурою та надає не тільки традиційні послуги поштового зв'язку, але й сучасні інформаційні послуги. Стан і динаміка розвитку поштового зв'язку безпосередньо впливають на ступінь задоволеності користувачів, розвиток економіки зв'язку та економіки країни в цілому, роблячи певний внесок у створення національного доходу і валового внутрішнього продукту. Однак відкритим залишається питання щодо інноваційного розвитку поштового зв'язку України, що обумовлює інтерес та актуальність даного напряму дослідження.

Питання аналізу ринку послуг поштового зв'язку та вирішення проблем розвитку галузі зв'язку постійно привертають увагу вчених. Ці питання розглядаються в наукових працях таких вітчизняних вчених, як Князева О.А., Князева Н.О., Махновська Н.Д., Танащук К.О., Ящук Л.О. та інші [2-5]. При цьому інноваційні аспекти і перспективи розвитку поштового зв'язку України розкриті не повною мірою та потребують переосмислення й застосування оновленого підходу відповідно до сучасних тенденцій розвитку світової економіки.

Постійне збільшення споживання послуг поштового зв'язку підтверджує значущість саме цього виду послуг зв'язку, що обумовлює необхідність прийняття інноваційних рішень щодо підвищення якості послуг та обслуговування на підприємствах поштового зв'язку, впровадження передових технологій передачі інформаційних повідомлень.

На сьогодні, у світовій практиці перевага віддається послугам на базі сучасних інформаційних технологій, які забезпечують високу швидкість передачі інформації. В Україні впровадження цих технологій здійснюється досить повільно, тому розвиток ринку послуг зв'язку відбувається нерівномірно і один вид послуг замінюється іншим. Але, незважаючи на стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, поштовий зв'язок займає важливе місце у функціонуванні економіки країни, інформатизації суспільства, науково-культурному розвитку, здійсненні міжнародних зв'язків тощо.

Важливо виділити перспективи інноваційного розвитку поштового зв'язку України:

1. Модернізація обладнання підприємств поштового зв'язку, що дозволить скоротити час прийому, обробки та передачі інформаційних продуктів, підвищити швидкість обслуговування споживачів.

2. Впровадження механізмів державної підтримки фінансової складової поштового зв'язку для реалізації інноваційного розвитку галузі зв'язку України. Це є ключовим аспектом та важелем не тільки для розвитку галузі зв'язку, а й для здійснення позитивних змін національної економіки України взагалі.

3. Формування поштового кластеру в Україні, що забезпечить можливість збереження та зміцнення єдиного економічного простору території за допомогою комплексного розвитку інноваційно-орієнтованих кластерів; рівномірне розміщення виробництва по території країни, спрямоване на досягнення оптимального рівня соціально-економічного розвитку регіонів; зміцнення конкурентоспроможності та національної безпеки держави.

4. Формування державно-приватного партнерства, а саме: розробка концептуальних та юридичних основ щодо створення та розвитку поштового кластера; узгодження і захист інтересів підприємств регіонів усередині країни і за кордоном; укріплення конкурентних позицій регіону завдяки залученню інвесторів; сприяння розвитку підприємницького сектору, створення системи пільг і гарантій для діяльності підприємств та інвесторів; нарощення зовнішньоекономічного потенціалу і розширення торгово-економічних зв'язків тощо. Важливість розвитку державно-приватного партнерства також підкреслено в міжнародних поштових конвенціях, прийнятих Всесвітнім поштовим союзом.

5. Використання маркетингових методів для позиціонування поштового зв'язку як доступного, соціально-значущого та актуального виду послуг зв'язку, визначення пріоритету споживача. Відповідно до цього виникає необхідність удосконалення та оновлення моделей маркетингу поштового зв'язку та їх впровадження у діяльність відповідних підприємств.

6. Прийняття інноваційних рішень щодо концепції внутрішнього контролю на підприємствах поштового зв'язку. При цьому важливо врахувати ризики діяльності підприємств поштового зв'язку з відповідними розрахунками, чітко визначити критерії якості потенціалів, впровадження «еталонних бізнес-процесів» для визначення відхилень фактичних показників від запланованих.

7. Інноваційний підхід щодо політики якості послуг та обслуговування на підприємствах поштового зв'язку відповідно до міжнародних стандартів якості з урахуванням особливостей менталітету України. При цьому необхідно орієнтуватися на вимоги та потреби споживачів послуг зв'язку, а також на наявність прогресивних інформаційних технологій розвинутих країн світу – здійснювати обмін науково-технічним досвідом.

8. Використання інноваційних підходів та методів управління на підприємствах поштового зв'язку з урахуванням соціально-економічних та психологічних чинників.

Таким чином, можна зробити висновки про те, що інноваційний розвиток поштового зв'язку сьогодні є необхідною умовою для оновлення традиційної галузі зв'язку та підвищення рівня прибутковості цього сектору економіки. Створення поштових кластерів дозволить забезпечити зайнятість в умовах реформування підприємств, знизити витрати і підвищити ефективність діяльності підприємств за рахунок ефекту синергії та уніфікації підходів у логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях, маркетингу та менеджменті якості.

Все вищезазначене сприятиме інноваційному розвитку поштового зв'язку і галузі зв'язку в цілому та підвищить інвестиційну привабливість національної економіки України.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки» від 09. 01.2007 р., № 537 – V / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України, 2007. – № 8. – С. 9. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Князева Е.А. Роль поштової зв'язи в процесі формування інформаційного суспільства та інноваційної економіки / Е.А. Князева // Економічний вісник університету: ДВНЗ «Переяслав –Хмельницький ДНУ ім. Г. Сковороди». – Хмельницький, 2008. – Вип. 5. – С. 221-225.
3. Князева Н.О., Задорожнюк Н.О. Комплексна модель оцінки якості обслуговування в сфері надання послуг зв'язку // Князева Н.О., Задорожнюк Н.О. // Науковий вісник. ОДЕУ. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Вип. 18 (96) Одеса. 2009. – С. 59-67.
4. Махновська Н.Д. Особливості формування поштово-географічного кластеру в Україні / Н.Д. Махновська, Н.П. Спільна // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – Вип. 4. – № 9. – С. 89-92.
5. Перспективи розвитку поштового зв'язку України: регуляторні, економічні та технологічні принципи: [монографія] / [Танашук К.О., Нечипорук О.Л., Ящук Л.О. та ін.] – К.: ДУІКТ, 2008. – 338 с.

Соболев В.Л.

аспірант;

Науковий керівник: Жегус О.В.

к.е.н., доцент,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

**АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Останнім часом урядом України робиться акцент на інноваційний розвиток економіки. Перед науковим співтовариством ставиться завдання розробки інноваційної продукції та технологій, що відповідають світовим стандартам. Відповідні розробки більшою мірою ведуться за пріоритетними напрямками розвитку науки, технологій і техніки України. До таких напрямків відносяться: живі системи; індустрія наносистем і матеріали; інформаційно – телекомунікаційні системи; перспективні озброєння, військова та спеціальна техніка; раціональне природокористування; транспортні, авіаційні та космічні системи; енергетика та енергозбереження. Цей перелік пріоритетних напрямів, за якими ведуться передові розробки, охоплює далеко не всі галузі промисловості, що забезпечують економічну безпеку країни. Однією з таких галузей є харчова промисловість, від розвитку якої залежить продовольча незалежність і безпека України.

Продовольча безпека країни є однією з головних складових економічної безпеки. У загальнонаціональному аспекті продовольча безпека повинна включати:

- продовольчу незалежність країни відповідно до встановлених критеріїв;
- рівний доступ всіх груп і верств населення всіх регіонів країни до продуктів харчування;
- безпека і висока якість продовольчих товарів [1, с. 10].

В умовах світової економічної кризи, і у зв'язку з падінням курсу гривні по відношенню до долара і євро проблема продовольчого забезпечення населення в Україні загострилася, – імпорт значної частини харчових продуктів сприяє подорожчанням продовольчих товарів. Збільшення цін на продукти харчування змушують покупців купувати більш дешеві замітники або зовсім відмовитися від деяких груп товарів (зокрема, м'ясних продуктів, сиру та інше). Безсумнівним є те, що якістю продуктів, раціоном харчування визначається стан здоров'я людини, якість і тривалість життя. Нерідко на прилавках магазинів зустрічаються контрафактні продукти, небезпечні для здоров'я людей. Також іноді виявляються продукти – дженерікі [2, с. 95] – дешеві аналоги оригінального продукту. Вони несуть в собі не тільки загрозу для здоров'я, але і приносять значні збитки чесно працюючим підприємствам. Все це веде до загального зниження якості продовольства. Відмічені несприятливі тенденції можна вирішити за допомогою активізації інноваційної діяльності в харчовій промисловості.

Однак харчові підприємства, які взяли курс на інновації, стикаються з низкою проблем. Для більшості підприємств загальною проблемою, пов'язаною з розробкою і впровадженням нових технологій і продуктів є нестача грошових коштів, яка ще більше посилюється економічною кризою. Вирішенню цієї проблеми могло б сприяти надання субсидій інноваційним підприємствам, зниження ставок оподаткування, коректування митно- тарифної системи та інші заходи державного впливу. Інший важливий фактор недостатньої інноваційної активності харчових підприємств – нестача кваліфікованих кадрів робітників і фахівців, здатних до розробки нових якісних продуктів і технологій. Випускники вузів мають досить глибокі теоретичні знання, але не володіють достатньою компетенцією в питаннях передових досягнень і розробок, не готові до практичної інноваційної діяльності. По-перше, це пояснюється тим, що підприємства, які мають високу частку інновацій, сутність інноваційних рішень не бажають розкривати. По-друге, вузи, що знаходяться в умовах недостатнього фінансування, не можуть придбати сучасне дороге обладнання, необхідне для якісної підготовки студентів. Вирішення цієї проблеми вимагає не тільки грошових і матеріальних ресурсів, але й часу. Ситуація може змінитися в кращу сторону якщо створити міцний, двосторонній зв'язок вузів і підприємств. Такий союз може бути заснований на взаємному інтересі. Для вузу – це можливість підготовки фахівців на сучасному обладнанні (екскурсії на підприємство, проходження практики на реальному виробництві), допомога підприємств в оснащенні навчальних лабораторій та інше. А для підприємства – це можливість отримання кваліфікованих фахівців, підготовлених для інноваційної діяльності в даній галузі. Ще однією проблемою інноваційної діяльності можуть стати труднощі виведення на ринок і збут нової продукції. Невеликі магазини не в змозі конкурувати з їх тиском. У результаті мережі стають майже монополями господарями продовольчого ринку та основними каналами збуту харчових товарів. Використовуючи своє монопольне становище, мережі всіма силами намагаються не просто диктувати свої вимоги до обсягу, ритмічності і строків поставки, вони прагнуть повністю контролювати постачальників. Серед прикладів такої поведінки з боку мереж можна привести заморожування цін в односторонньому порядку, вимога надання мінімальної ціни в місті, численні штрафи, вимоги зробити великий фіксований внесок на депозит мережі, де він має зберігатися протягом усього часу дії договору та інше [3, с. 4]. На початковій стадії життєвого циклу продукту ці умови посилюють розрив між обсягом продажу і прибутком, роблячи його більш тривалим і глибоким. Вирішенню цієї проблеми може допомогти, наприклад, створення спеціальних магазинів якісної інноваційної харчової продукції (функціональні

продукти; заморожений хліб, що допікається безпосередньо перед продажем; продукти для літніх людей, для спортсменів і т.д.).

Ще однією з причин, що гальмують інноваційну діяльність можна виділити відсутність сировини потрібної якості. Ця проблема пов'язана з усім агропромисловим комплексом, який, у свою чергу, теж потребує подолання власних труднощів. Це, на мій погляд, можливо тільки при активному втручанні держави, і в створенні необхідних умов для здійснення інвестицій та інновацій в АПК. У питаннях забезпечення продовольчої безпеки важливу роль відіграє не тільки виробництво самих харчових продуктів. Не менш важливим є виробництво сучасного харчового обладнання, без якого неможливі ні випуск нових видів продукції, ні застосування нових технологій.

На сьогоднішній день харчове машинобудування в Україні практично не існує. Харчове обладнання поставляється з-за кордону. В основному це імпорт з Китаю, Німеччини, Франції, Австрії, Фінляндії. Відсутність вітчизняних виробництв сучасного обладнання для харчової промисловості призвело того, що харчові підприємства, що бажають придбати дороге устаткування, не змогли це зробити в повній мірі. Деяким компаніям і зовсім довелося відмовитися від закупівель після настання економічної кризи в силу збільшення курсу європейської валюти. Вирішення цієї важливої задачі залежить також від відродження втраченого в роки реформ виробництва вітчизняного харчового обладнання. Це можна зробити двома шляхами. Перший – кардинальний, але і більш складний – це виробництво, засноване на власних дослідженнях і розробках. Другий – найменш складний – це покупки ліцензій за кордоном. Другий шлях відродження виробництва на відміну від першого лише частково відповідає державній політиці – переходу на інноваційний шлях розвитку. Розглянуті вище труднощі, що гальмують інноваційну діяльність, і перераховані способи їх подолання говорять, про те, що необхідно створити в Україні таку модель активізації інноваційної діяльності, яка відповідала б державній політиці і повністю враховувала специфіку галузі.

Список використаних джерел:

1. Інформаційний меморандум про підсумки Міжнародної конференції «Проблеми забезпечення продовольчої безпеки : національний та міжнародний аспекти» // Харчова промисловість. 2012 . № 12. – С. 11-3 .
2. Портер М. Конкурентна перевага : Як досягти високого результату і забезпечити високого результату і забезпечити його стійкість / Майкл Портер; пров. з англ. – 3 -е вид. – М. : Альпіна Бізнес Букс 2008 . – 715 с. 4 .
3. Автоматизація дистрибуції продуктів харчування як спосіб підвищення ефективності взаємодії з мережевим роздробом // Харчова промисловість , 2011 . № 7 . – С. 42-43

Тищенко Ю.О.

студент,

Донецький інститут туристичного бізнеса

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ КАК СТРУКТУРА ТУРИЗМА

Для повышения своей конкурентоспособности, приспособления к нестабильной, меняющейся ситуации на рынке фирмам часто приходится искать

новые направления деятельности, производить новые товары, оказывать новые услуги. В одних случаях это делается для увеличения прибыльности фирмы, в других – для предотвращения ее закрытия. На протяжении длительного периода экономика функционировала и развивалась преимущественно за счет экстенсивных факторов, но эта тенденция практически исчерпала себя и действия этих факторов стала экономически невыгодной. Таким образом, эффективная деятельность предприятий в условиях рынка во многом зависит от их способности к инновационному развитию.

Инновационная экономика – тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. [3, с. 316]

Инновации как источник экономического роста исследовались, начиная с 30-х гг. XX века Й. Шумпетером и другими, более поздними авторами такими как П. Кругманом, П. Ромером, Р. Лукасом и др., и легли в основу теории экономического роста с эндогенным научно-техническим прогрессом.

Инновационная деятельность предполагает поиск и реализацию инноваций в целях непрерывного обновления и расширения экономической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Все это требует формирование конкурентоспособной инновационной экономики.

Оценка инновационного потенциала в современных условиях становится объективно необходимым элементом в процессе управления инновационной деятельностью предприятия. Одна из ключевых проблем активизации инновационной деятельности заключается в создании условий, ситуаций, максимально развивают творческую активность персонала или кадровый потенциал.

Инновация как процесс или как продукт может стать одной из главных статей дохода предприятия, оказывая существенное влияние на увеличение прибыли.

Туризм одна из важных отраслей экономики любой страны. Во многих государствах он входит в число основных источников дохода. Сфера туризма влияет на любой континент, государство или город, поскольку туризм является межотраслевой сферой экономики и требует современных форм и механизмов обслуживания клиентов. Однако не все компании охотно применяют инновации на практике. Ведь инновация – это прежде всего риск и немалый. Любая инновация, особенно если она затрагивает организацию в целом, вызывает сопротивление, так как принятие и осуществление инновации связано с ломкой стереотипов восприятия, поведения и установок. Страх менять что-то в постоянной и привычной работе мешает фирмам обращаться к новым механизмам. Например, многие туроператоры предлагают своим региональным агентствам новую систему бронирования – бронирование туров в on-line, что позволяет получать практически мгновенное подтверждение тура [2].

Так туроператор экономит время на обработке заявки, а турагент, в свою очередь, ускоряет процесс оформления клиента. Выгода очевидна: экономя время на работе, турагент получает возможность привлечь клиента своей оперативностью. Но до сих пор, несмотря на достаточно широкое применение и удобство данной системы, многие агентства отказываются так работать. Куда ближе непосредственный контакт с туроператором. Боязнь быть не услышанным и не понятым заставляет агентов обращаться к старой и проверенной системе бронирования – с помощью факса.

Это яркий пример неприятия инновации. Чаще всего в основе отрицания инновации лежит социально-психологический аспект: оценивая свои возможности, достаточное количество сотрудников организации склонны считать, что они не имеют необходимых при внедрении инноваций умений и навыков. Это вызывает опасение оказаться лишним и как следствие – сопротивление изменениям [5].

Также для подъема туризма являются уникальные природные достопримечательности, богатая история и достаточно развитая инфраструктура, которыми обладают большинство развитых стран мира. Имея все перечисленное туристические регионы должны найти методы и способы для максимального освоения и использования имеющихся туристических ресурсов.

Значительным фактором необходимости внедрения инноваций в сферу туризма является то, что туристическая деятельность не только формирует сферу услуг, но и является источником доходов [4, с. 10].

Туристский бизнес во многих случаях является инициатором и экспериментатором в освоении и внедрении современных передовых технологий, непрерывно изменяет формы и способы предложения и предоставления услуг, открывает и осваивает новые возможности. Работники сферы туризма имеют дело с многообразием форм и методов организации отдыха, путешествий, культурного досуга. Развитие туристского бизнеса возможно только на основе внедрения новых идей, совершенствования процессов производства товаров и услуг, расширения их ассортимента.

В туризме ежедневно внедряются инновации самого разнообразного характера под влиянием, как научно-технического прогресса, так и интеллектуального развития человечества. Инновации в сфере туризма иногда возникают совершенно неожиданно и даже непредсказуемо под влиянием событий в обществе. Поэтому изучение инновационных процессов, причин появления новшеств, разработка методов их внедрения представляет значительный и практический научный интерес. Также важна роль государства в развитии инноваций в сфере туризма, а разработка и реализация механизмов государственной поддержки данных направлений актуальна.

Таким образом, инновация – необходимый пункт в программе развития и реализации турпродукта на рынке [1, с. 108].

Главная цель турфирмы – выжить в условиях конкуренции, заинтересовать и привлечь максимальное количество потребителей. Именно с помощью инновационных аспектов в текущей деятельности фирмы есть возможность обеспечить своему турпродукту вполне стабильное существование на рынке.

Список использованных источников:

1. Н.Н Малахова, Д.С. Ушаков. Инновации в туризме и сервисе М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д:Издательский центр «МарТ», 2008. – 224с. («Туризм и сервис»).
2. Ю.В. Воскресенский. Международный туризм. Инновационные стратегии развития. М., 2007.
3. Е.Е. Тотонова. Особенности развития инновационной деятельности в туризме//Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования. [Материалы конференции] – СПб. Д.А.Р.К. 2011. – 323.
4. Т.И. Власова. Инновационное развитие туристической отрасли в современных условиях//Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования. [Материалы конференции] – СПб., Д.А.Р.К. 2011. – 16.
5. Электронный ресурс – Роль инноваций в туризме http://www.reos.ru/REOS/giep/giep_innovation.nsf/html/INNOVACIIVTURIZME

Трушкіна Н.В.

*молодший науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості,
Національна академія наук України*

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ІНСТИТУЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи Інституту економіки промисловості НАН України «Розвиток інституціонального середовища промислового виробництва з урахуванням галузевої специфіки» (№ держреєстрації 0113U004371).

Дослідження проблеми формування інноваційної інфраструктури вугільного виробництва у контексті модернізаційних завдань і структурних трансформацій залишається актуальним і своєчасним. Це обумовлено ставленням до вирішення цієї проблеми, відзначеному у наступних положеннях:

– в інноваційному середовищі практично відсутні венчурні фонди та центри трансферу технологій; не визначено механізму стимулювання створення інноваційної інфраструктури [1];

– у зв'язку з цим доцільним є «розвиток нових організаційних форм здійснення наукових досліджень, що дають змогу реалізувати потенціал об'єднання наукових установ і вищих навчальних закладів» [2, с. 173];

– удосконалення правових засад функціонування технопарків та спрощення механізму державної реєстрації їх проектів;

– визначення інноваційних структур, зокрема технологічних платформ та інноваційних кластерів, засад їх функціонування та особливостей публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері;

– розробка Концепції державної цільової програми розвитку інноваційної діяльності галузей національної економіки, в якій має бути передбачено забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури, визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та механізму їх державної підтримки [3].

Таким чином, важливою умовою розвитку національної інноваційної системи та комерціалізації досягнень науково-технічної діяльності вугільних підприємств є формування відповідної інноваційної інфраструктури, яка має бути складеною з виробничо-технологічної, фінансово-економічної та кадрової підсистем. Це дозволить забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного та інтелектуального потенціалу, підвищити рівень інноваційності та конкурентоспроможності вугільної промисловості.

Тому метою даної роботи є визначення напрямів формування інноваційної інфраструктури як інституції організаційного забезпечення модернізації вітчизняного вугільного виробництва в контексті модернізаційних завдань з урахуванням передового зарубіжного досвіду.

Узагальнюючи передовий зарубіжний досвід з впровадження механізмів стимулювання інноваційного розвитку вугільної промисловості на основі формування інноваційної інфраструктури, в сучасних умовах України доцільно:

створення кластерних структур, функціонування яких дозволяє прискорити здійснення процесів економічного зростання, підвищити інноваційну активність та рівень конкурентоспроможності вугільних підприємств; міжгалузева взаємодія

підприємств, які входять до кластеру, сприяє зростанню зайнятості, поширенню передових технологій і притоку інвестицій у вугільну галузь;

формування інфраструктурної основи ведення інноваційної діяльності вугільних підприємств, основними складовими якої є:

створення виробничо-технологічної інфраструктури (центрів колективного користування високотехнологічним обладнанням, технологічних кластерів, техніко-впроваджувальних зон, інноваційно-технологічних центрів та технопарків, інноваційно-промислових комплексів);

введення консалтингової діяльності (консалтинг зовнішньоекономічний, технологічний, маркетинговий, центри трансферу технологій, консалтинг у сфері економіки та фінансів);

створення фінансової інфраструктури (гарантійних структур і фондів, бюджетних і позабюджетних фондів технологічного розвитку, венчурних фондів, фінансово-кредитних установ);

створення інформаційної інфраструктури (регіональних інформаційних мереж, структур інформаційної підтримки розвитку інноваційного підприємництва у вугільній галузі).

Таким чином, в Україні доцільне створення інноваційної інфраструктури як інституції організаційного забезпечення модернізації вугільного виробництва, яка б відповідала сучасним умовам господарювання. Її формування сприятиме забезпеченню розвитку мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, індустріальних парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів). При цьому створюватимуться нові робочі місця для висококваліфікованих фахівців; зростатиме кількість суб'єктів малого інноваційного підприємництва у вугільній галузі, що реалізують інноваційні проекти, і рівень інноваційної активності вугільних підприємств; прискорюватимуться темпи виробництва інноваційної продукції та залучатимуться інвестиції для реалізації інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п>. – Назва з екрану.

2. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2013. – 576 с.

3. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на період до 2014 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2013 р. № 234-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/234-2013>. – Назва з екрану.

Чемерис І.М.

асистент,

Відокремлений підрозділ Національний університет біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут»

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначальне значення для сталого розвитку сільського господарства має інноваційна політика, основою якої стає підвищення ефективності використання науково-технічних досягнень.

Інновації виступають важливою рушійною силою в досягненні двох основних результатів діяльності аграрної сфери: підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору, та досягнення стійкості й адаптації до нових методів ведення бізнесу.

Більшість спеціалістів в галузі управління інноваційним розвитком вважають, що активізація інноваційних аспектів економічної політики є об'єктивним процесом в розвитку агропромислових підприємств, що на сьогоднішній день є приватними або колективними.

В інноваційній діяльності сільського господарства центральне місце займає нова технологія, яка об'єднує нові знання, засоби праці та предмети праці, робочу силу і переплетена з соціально-організаційними змінами, кваліфікацією робочої сили як найбільш цінного і незамінного елементу продуктивних сил. Через відсутність сучасних технологій, систем машин для рослинництва, тваринництва та іншого аграрний сектор економіки переживає період технологічної відсталості.

Характерним є широке застосування інноваційних розробок інтегрованими структурами у галузі рослинництва, що пов'язано з формуванням експортних поставок продукції та вкладанням коштів у більш рентабельні види діяльності. Провідними напрямками залучення інновацій є: використання енергозберігаючих технологій виробництва продукції; впровадження нових технологічних карт вирощування культур; впровадження біотехнологій; застосування нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту, очистки і зберігання продукції; застосування екологічних інновацій, які відповідно дають змогу збільшити врожайність, продуктивність, мінімізувати втрати та забезпечити безпеку навколишнього середовища (рис. 1) [1].



Рис. 1. Класифікація інновацій за напрямками запровадження у галузі рослинництва

Джерело: [1]

До пріоритетних напрямків інноваційного розвитку підприємств агропромислового сектору належать:

- впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур і тварин, на основі використання сучасних досягнень генетики при забезпеченні екологічної безпеки;

- розробка біотехнологічних процесів поглибленої переробки сільськогосподарської сировини та виробництво на його основі широкого спектра конкурентоспроможних продуктів;

- створення нових енерго- та ресурсозберігаючих технологій із залученням джерел вторинних ресурсів сировини та енергії, в тому числі завдяки використанню відходів виробництва;

- створення принципово нових технологічних процесів та виготовлення екологічно безпечних виробів, розширення асортименту продуктів масового споживання;

- інтенсифікація технологічних процесів, завдяки використанню комплексних; універсальних та інших механізмів та препаратів.

- розробка експрес-методик створення сучасних приладів з програмним забезпеченням експрес – контролю безпечності та якості продовольчої сировини допоміжних матеріалів та харчових продуктів;

- збільшення випуску фасованої та готової до вживання продукції із застосуванням сучасних вітчизняних таропакувальних матеріалів [3].

Розвиток інноваційних процесів в аграрній сфері АПК повинен базуватися на пріоритетних напрямках розбудови сільського господарства. До них слід віднести: вдосконалення організаційно-економічних відносин в процесі виробництва; впровадження перспективних форм організації виробництва та управління; вдосконалення системи планування, управління, обліку і контролю над виробництвом з використанням нових інформаційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Данкевич Є.М. Інноваційна складова діяльності інтегрованих структур в галузі рослинництва/ Є.М. Данкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2012_1_2/276.pdf.
2. Заставнюк Л.І. Вплив інноваційних процесів на функціонування і розвиток аграрного сектора Тернопільського регіону – Л.І. Заставнюк // Економіка АПК. – 2012. – №12. – С. 142.
3. Остапенко В.О. Перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислових підприємств/ В.О. Остапенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2008_5_2/Zbirnik_EM_08_2_95.pdf.

6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Баканова Ю.Д.

студентка;

Научний керівитель: Данильчук В.Ф.

к.э.н., профессор,

Донецкий институт туристического бизнеса

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ ТЕМАТИЧЕСКОГО ПАРКА НА ТЕРРИТОРИИ РЛП «ДОНЕЦКИЙ КРЯЖ»

Особое место в мировой индустрии развлечений занимают тематические парки. Это сравнительно молодая и динамично развивающаяся отрасль экономики, которая при грамотном и дальновидном планировании может приносить немалый доход. Они приобретают всё большую популярность за рубежом. В нашей же стране подобные проекты пока считаются слишком рискованными. Ниша тематических парков, ориентированных не только на развлечения, но и на образовательные моменты, по сей день остается незанятой.

Вопросами разработки и изучения туристской привлекательности тематических парков занимаются такие исследователи: Данильчук В.Ф., Полидович Ю.Б., Татоли И.А., Покатилова Е.А., Кобзова С.Н., Александрова А.Ю., Сединкина О.Н. [1-4].

Тематические парки являются искусственными рекреационными ресурсами, которые рождены творческой мыслью и создают особую атмосферу с одной темой или несколькими темами, чтобы привлечь туристов [5].

Опрос, проведенный учеными из Гонконга Джоном Ап и Памелой Хо, показал, что мотивами для посещения тематических парков являются [6, с. 37]: бегство от ежедневной рутины; обеспечение лучшего понимания природы; отдых и релаксация.

Донбасс – это один из крупнейших регионов Украины. Высокая концентрация промышленного и сельскохозяйственного производства, транспортной инфраструктуры, в сочетании с высокой плотностью населения, создали чрезвычайно высокую техногенную и антропогенную нагрузку на биосферу. Поэтому у населения региона одной из самых необходимых признается потребность в экологическом отдыхе. Эту потребность могут удовлетворить природные и ландшафтные парки, находящиеся на территории области: РЛП «Клебан Бык», РЛП «Зуевский», РЛП «Донецкий кряж» и др. Однако, при этом возникает такое явление как «дикий туризм». Он наносит непоправимый ущерб природным комплексам, когда по уникальным степным участкам разъезжают автомобили, под колесами которых гибнут растения и животные, не говоря о брошенных горящих кострах, срубленных деревьях, оставленном мусоре, разоренных гнездах, намеренно убитых пресмыкающихся. Следовательно, необходимо чтобы данный вид отдыха был организованным.

Другим важным фактором осуществления туристических путешествий является потребность в развлечениях. Отдых в сочетании с развлечениями преобладает среди других целей путешествий и формирует наиболее массовые туристские потоки в мире.

Кроме того, в связи с дроблением отпускного времени на все меньшие промежутки, современный турист старается максимально наполнить его событиями и ощущениями. Для удовлетворения такого спроса появляются насыщенные туры выходного дня. Сегодня выходные в Египте уже не удивляют жителей крупных городов, однако для жителей регионов такой способ времяпрепровождения еще остается недоступным. Именно в связи с этим все большую популярность приобретает кратковременный отдых на территории области с элементами познавательного и развлекательного туризма, что прекрасно воплощается в концепциях тематических парков.

Таким образом, для удовлетворения вышеупомянутых потребностей населения региона предлагается создание загородного парка посвященного истории развития моды и развлечений в Донецкой области с рабочим названием «Прошлое в настоящем». Проект такого парка разрабатывается в магистерской работе «Обоснование управленческого решения по созданию тематического парка на территории РЛП «Донецкий кряж».

Местом его расположения ориентировочно выбран берег водоема с.Петровское Донецкой области на территории РЛП «Донецкий кряж». На выбор данного места повлияли следующие факторы:

1. РЛП «Донецкий кряж» богат природными рекреационными и культурно-историческими ресурсами.

История этих земель начинается с древних времен. Раскопки кургана обнаружили древнее захоронение второго тысячелетия до нашей эры, так называемый период срубной культуры. За многие века сменяли друг друга различные племена и народы. Постепенно безлюдные степные пространства начали осваивать казаки. В первой половине XVIII века появляются первые поселенцы. Начинает развиваться земледелие. Большой земельный надел, куда отошла территория ландшафтного парка и курган Саур-Могилы, получил граф Петр Иловайский. В начале XX века, вокруг Саур-Могилы начала развиваться угольная промышленность.

Территория ландшафтного парка представляет собой типичный участок разнотравно-типчакково-ковыльной степи с байрачными массивами в устьях балок и искусственными насаждениями лесных культур. Живописные ландшафты придадут территории регионального ландшафтного парка значительную рекреационную ценность.

2. РЛП расположен в Донецкой области близко к границе с Луганской областью, в пределах часовой досягаемости до городов: Амвросиевка, Горез, Снежное, Шахтерск, Старобешево, и менее чем в двухчасовой досягаемости до городов Харцызск, Енакиево, Макеевка, Горловка и Донецк.

3. В пределах 20 км от автострады Старобельск – Луганск – Красный Луч – Макеевка – Донецк. В пределах 50 км от трассы Киев – Харьков – п.п. Должанское (на Ростов-на-Дону).

4. Существенное значение в формировании туристического потока имеет близость парка к границе с Россией (с Ростовской областью).

5. Его расположение вблизи от нескольких населенных пунктов (с.Петровское, с. Сауровка, с. Артемовка и др.), позволит предоставить необходимое количество трудовых ресурсов для создания и обслуживания будущего парка.

Также следует указать основные преимущества тематического парка перед обычным парком аттракционов. Они заключаются в следующем [7, с. 82]:

Тематический парк способен поддерживать интерес посетителей к своей территории в течение длительного времени. Тема, стилистика, неповторимая атмосфера, спецэффекты усиливают ощущение праздника и способствуют увеличению времени, которое люди готовы провести в парке, повышая тем самым рентабельность его территории.

Тематические элементы парка легко поддаются трансформации. Стоимость изменения внешнего антуража намного ниже, чем цена нового аттракциона. Значит, у тематических парков всегда есть возможность удивлять посетителей, используя новые сезонные или праздничные концепции как рекламные поводы.

Тематический парк более эффективен в финансовой составляющей. Посетителю обычного парка требуется не так много времени, чтобы побывать на всех его аттракционах. Как правило, люди проводят там не более двух часов. Совершенно иной спектр развлечений предлагают тематические парки. Атмосфера праздника начинает формироваться уже с момента покупки входного билета. Возможность чередовать активное участие в развлечениях и тихий отдых позволяет расширить посетительскую аудиторию за счёт семей с маленькими детьми.

Строительство данного парка позволит:

- сформировать имидж области как привлекательного для туристов региона;
- обеспечить динамичное и устойчивое развитие въездного и внутреннего туризма в Донецкой области;
- привлечь дополнительные финансовые поступления в бюджет;
- создать новые рабочие места;
- создать условия для интересного изучения истории Украины для школьников;
- сотрудничество с РЛП «Донецкий кряж» позволит привлечь туристов, как в ландшафтный парк, так и в парк аттракционов.

Тематический парк – это определенная территория, предназначенная для рекреации и развлечения, особенностью которой является комплекс услуг, отвечающий определенной теме. В Донецкой области имеется РЛП «Донецкий кряж» обладает достаточными рекреационными и культурно-историческими ресурсами для создания на его территории тематического парка, который имел бы не только увеселительный, но и информационно-познавательный характер.

Список использованных источников:

1. Данильчук В.Ф. Обоснование необходимости создания тематического парка «Легенды Приазовья» / В.Ф. Данильчук // Вісник ДІТБ. – 2003. – № 7. – С. 8-16.
2. Полидович Ю.Б. Историческое обоснование создания тематического парка «Легенды Приазовья» / Ю.Б. Полидович // Наукові і практичні проблеми створення і функціонування туристичних центрів і тематичних парків: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Донецьк, 27-28 травня 2005 р.). – Донецьк: Донецьк. ін-т турист.бізнесу, 2005. – С. 39-41.
3. Татоли И.А. О возможности создания природного тематического парка на территории Донбасса / И.А. Татоли, Е.А. Покатилова, С.Н. Кобзова. // Наукові і практичні проблеми створення і функціонування туристичних центрів і тематичних парків: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Донецьк, 27-28 травня 2005 р.). – Донецьк: Донецьк. ін-т турист.бізнесу, 2005. – С. 48-50.
4. Александрова А.Ю. Тематические парки мира: учебное пособие / А.Ю. Александрова, О.Н. Сединкина. – М.: КНОРУС, 2013. – 208 с.
5. Pamela Ho Theme Parks and Attractions / Pamela Ho, Ph.D/John Ap, Ph.D.–Hong Kong, 2009. – 90.

6. Ван Циншен Историко-культурный туризм и развитие туристических городов / Ван Циншен. – Электронный ресурс: Режим доступа: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=1756.

7. Костин А. Н. Проектируем тематический парк / А. Н. Костин // Территория и Планирование. – М.: ООО «Би-Групп». – 2012. – №4 (40). – С. 82-89.

Крисак А.І.

*голова Волинського обласного відділення,
Всеукраїнська громадська організація «Ліга оцінювачів земель»*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПОГЛЯД НА РИНОК ЗЕМЛІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В останній час все більшого поширення набувають ідеї сталого розвитку, які є альтернативою необмеженому економічному росту, що привів до деградації біосфери, які запропоновані світовою спільнотою на конференції в Ріо-де-Жанейро 1992 року та підтримані на послідувачих конференціях «Ріо+5», «Ріо+10», «Ріо+20».

Земля є унікальним продуктом природи, який одночасно виступає найважливішим засобом виробництва і, як будь-який інший засіб виробництва, є товаром. Визначення землі товаром зумовлює необхідність формування повноцінного ринку землі.

З інституціонального погляду ринок землі є сукупністю кадастрових, майнових та інших спеціальних установ, а також структур органів юстиції, завдяки яким відповідно до правил та згідно з чинним законодавством відбувається перерозподіл землі між учасниками земельних відносин [1]. Отже, ринок землі – являє собою систему інституцій, через яку здійснюється різноманітна діяльність, пов'язана з передачею прав на земельні ділянки.

Ринок землі є одним із сегментів ринкової економіки, що динамічно розвивається. Ступінь його розвиненості багато в чому визначається рівнем інституціональної організованості економічних форм взаємодії його суб'єктів. Ринок завжди і скрізь інституціонально облаштовується, проте для ринку землі цей процес має особливе значення й істотні відмінності, що обумовлено специфікою як самих об'єктів, які є на ньому, так і поведінкою суб'єктів, що з ними працюють. Цікаво, що відомий інституціоналіст Д. Норт, розкриваючи природу інститутів, як приклад використовує інституціональну схему земельного ринку, тим підкреслюючи класичну зумовленість його конституціоналізації [2].

Враховуючи незворотність змін у сфері земельних відносин, що стосуються фундаментальних основ володіння, користування, розпоряджання, відновлення та охорони земель, і необхідність усунення соціальних антагонізмів та екологічних негативів унаслідок тіньового й нецільового розподілу найбільш ліквідних складових земельного фонду, на порядок денний вийшла проблема формування принципово нової схеми ринку земель. Зусилля виконавчої та законодавчої влади, а також громадських організацій мають спрямовуватися на подальшу інституціоналізацію сучасних суб'єктів земельного ринку, які забезпечать справедливий перерозподіл земельних ресурсів і тим самим удосконалення інституціонального середовища землекористування, що через певний період створить достатні інституціональні передумови для зняття мораторію на вільний оборот сільськогосподарських угідь.

Створення правових, економічних і організаційних умов розвитку ринку земель потребує належного інституційного забезпечення, спрямованого на реалізацію гарантованого Конституцією України права власності на землю громадян, юридичних осіб і держави, ефективного та раціонального використання земель, сприяння розвитку підприємництва.

Необхідною умовою політики інституціональних форм є те, що вони не повинні мати хаотичний характер, оскільки це може призвести до колапсу інститутів, не повинні бути надто швидкими, але й не відставати від завдань через занадто повільні дії. Відставання інституціональних змін від конкретних заходів економічної політики поглиблюватиме антагоністичні суперечності в суспільстві, а не сприятиме вдосконаленню ринкового середовища [3].

Одними з базових умов функціонування ринку землі є наявність економічно та юридично незалежних суб'єктів, які мають бажання та спроможні здійснювати угоди щодо купівлі-продажу, обміну товарів; вільне ціноутворення, яке здійснюється на основі попиту й пропозиції; наявність конкуренції, яка запобігає окремим особам визначати умови реалізації товарів на ринку [4].

Поліпшенню земельних відносин і поживавленню обігу земельного капіталу в умовах нинішнього перехідного стану до сталого розвитку, вважає Новоторов О.С., сприяють наступні інституціональні заходи:

- формування мережі земельних іпотечних банків при активній участі держави;
- здійснення кадастрової і ринкової оцінки земельних ресурсів; створення системи законодавчого захисту права користування земельною власністю;
- формування єдиної системи державного земельного кадастру і реєстрації прав на нерухомість;
- створення кредитних ресурсів [5].

Земельний ринок в умовах сталого розвитку має включати ті інститути, які на принципах платності, конкурентності, строковості, справедливості та відтворюваності забезпечуватимуть капіталізацію земельної складової продуктивних сил, концентруватимуть необхідні для реалізації землеохоронних проектів фінансові ресурси, впливатимуть на взаємовідносини між власниками земель та землекористувачами-орендарями.

Список використаних джерел:

1. Кресникова Н.И. Механизмы функционирования земельного рынка // Земельный вестник России. – 2003. – № 3. – С. 10-15.
2. Хвесик М.А. Институциональный механизм мѣського землекористування: сучасний стан та перспективи удосконалення: Монографія. / Хвесик М.А., Голян В.А., Мосійчук Ю.А. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2005. – 208 с.
3. Савченко В.Ф. Національна економіка / В.Ф. Савченко. – Чернігів: Знання, 2011. – 385 с.
4. Хомутенко В. Ринок землі в Україні: передумови та наслідки. / Хомутенко В., Волкова О. / Економіст №11. – листопад 2011 – С. 83-85
5. Новоторов О.С. Земельні відносини в економічній системі України: стан та концептуальні напрямки розвитку. / Економічні науки – Зб.наук.праць. ЛНТУ. Част. 2., Вип. 5(19) – Луцьк, 2008. – С. 142-156.

Пашенцева Г.В.

аспірант,

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

Інституціоналізація екологічної безпеки рекреаційних територій передбачає контроль за дотриманням вимог екологічних стандартів ведення господарської діяльності, забезпечення проведення заходів з охорони навколишнього середовища, раціонального використання природних ресурсів, досягнення узгодженості дій місцевих органів влади, громадських екологічних організацій, суб'єктів господарювання у зниженні антропогенного тиску на них [1, с. 154]. Досягнення позитивного результату можливе у разі здійснення впливу на об'єкт управління, що включає в себе вплив, коригування, координацію. Кожен з видів впливу має свої особливості, умови застосування.

Вплив на рекреаційні території розглядається як процес діяльності, здатної призвести до результативної зміни їх екологічного стану. Це виражається в зниженні прямого (техногенне забруднення ландшафту одним або кількома забруднювачами, що призвело до порушення біотичного регулювання та руйнування системи ландшафту), опосередкованого (забруднення викликає ланцюгову реакцію погіршення якісного стану компонент природного середовища ландшафту), інтродукованого тиску (поява чужого екологічній системі живого організму, що призводить до різкої зміни навантаження на харчові ланцюги). Метою підсистеми впливу є мінімізація антропогенного тиску на рекреаційні території.

Однак, вплив на об'єкт управління не завжди досягає бажаного результату, що призводить до необхідності здійснювати коригування керуючих впливів. У цьому випадку коригування розглядається як процес передачі впливу, який спрямований на зміну певних властивостей, особливостей об'єкта управління. Підсистема коригування має на меті забезпечення збалансованого еколого-економічного розвитку рекреаційних територій. На наш погляд розвиток ситуації можливий за трьома варіантами.

Варіант 1 – оптимістично-песимістичний. Відбувається екологічне оздоровлення рекреаційних територій на місцевому рівні, в короткостроковому періоді часу, що сприяє підвищенню соціально-економічних показників, поліпшення санітарно-гігієнічної обстановки, припинення процесу деградації екологічних систем. Однак зберігаються існуючі тенденції стану їх навколишнього середовища внаслідок не вирішення проблеми мінімізації антропогенно-техногенного тиску на них. Це можливо у випадку вирішення певної екологічної проблеми на окремо взятій території, пов'язаної з усуненням наслідків його прояву. Проведені заходи, що свідчать про поліпшення екологічної ситуації в реальності дезавуають справжній стан. Тому тимчасовий успіх з плином часу змінюється проявом екологічної проблеми з більшою силою і масштабом, що призводить до значних витрат на проведення природоохоронних заходів.

Варіант 2 – оптимістичний, характеризується створенням умов для розвитку екологічної, інвестиційної привабливості рекреаційних територій, інфраструктури, збільшенням обсягу фінансування природоохоронних програм, що сприяє досягненню істотних результатів у вирішенні екологічних проблем в окремих регіонах півострова. Це можливо за умови зацікавленості місцевих органів влади у

наданні певних пільг потенційним інвесторам, що здійснюють фінансову підтримку соціально-економічного розвитку рекреаційних територій. Однак слід звернути увагу на те, що досягнення позитивного результату можливо за наявності довгострокової програми соціально-економічного розвитку, що передбачає послідовне і поетапне її виконання з виконанням запланованих показників.

Варіант 3 – стабільний, що характеризується вдосконаленням системи державного управління охороною навколишнього середовища в Криму на основі створення інтегрованої системи екологічного контролю з боку регіональних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, вдосконалення економічних механізмів природокористування рекреаційних територій. Її завданням є попередження порушень екологічного та природно-ресурсного законодавства з метою забезпечення екологічної безпеки на регіональному та локальному рівнях.

Координація являє собою процес розподілу діяльності в часі для забезпечення взаємодії різних структур у виконанні поставлених завдань. У цьому зв'язку призначення підсистеми координація полягає в забезпеченні безперервного функціонування системи управління екологічною безпекою рекреаційних територій шляхом встановлення міцних зв'язків між виконавцями.

Таким чином, інституціоналізація екологічної безпеки рекреаційних територій увазі проведення комплексного управління охороною навколишнього середовища, здійснення єдиної науково – технічної політики в галузі використання та відтворення їх природних ресурсів, що здійснюється через підсистеми: вплив, коригування, координація.

Список використаних джерел:

1. Савченко М. І. Інвестування природокористування : [монографія] / М. І. Савченко. – Луцьк : «Наукова думка», 2009. – 237 с.

Шведюк Ю.В.

аспірант,

Національний лісотехнічний університет України

ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ЛІСІВ В УМОВАХ ЗМІНИ КЛІМАТУ

Одним із важливих процесів сьогодні є зміна кліматичних умов. Зміни температурного режиму та вологості впливають на склад і структуру лісових екосистем, динаміку росту, продуктивність і біологічну стійкість лісових насаджень, домінування видів тощо. За оцінками експертів зі зміни клімату, підвищення температури на 1°C зумовлює зміщення меж природних зон на 160 км. Це зумовлює розширення ареалів основних лісотвірних порід, які характеризуються високим рівнем адаптації до зміни кліматичних умов і скорочення або зникнення слабоадаптованих видів [2, с. 35-38].

Сьогодні основні заходи повинні бути направлені на адаптацію до зміни кліматичних умов і пом'якшення негативних наслідків таких змін. Заходи адаптації повинні охоплювати зміни природних чи людських систем у відповідь на фактичні або очікувані зміни з метою уникнення шкоди. Заходи пом'якшення негативних наслідків зміни кліматичних умов повинні бути направлені на стабілізацію або зменшення концентрації парникових газів в атмосфері. Варто

виділити чотири категорії стратегії пом'якшення негативних наслідків зміни кліматичних умов у лісовому господарстві: скорочення викидів парникових газів внаслідок знеліснення; скорочення викидів, зумовлених деградацією лісів; посилення охорони лісів – основних поглиначів вуглецю, а також використання деревини замість викопного палива для отримання енергії.

За даними аналітиків, у той час як глобальні кліматичні моделі дають змогу проектувати загальні закономірності зміни кліматичних умов на глобальному та регіональному рівнях з високим рівнем ймовірності, прогнози змін на національному і, особливо, локальному рівнях будуть менш точними і, навіть, суперечливими [3, ст. 9]. Зокрема, прогнози зміни кліматичних умов в Україні і можливі сценарії розвитку лісового господарства представлено на рис. 1.

Як бачимо з рис. 1, не існує єдиної думки у прогнозах зміни кліматичних умов в Україні і наслідках впливу цих змін на лісові екосистеми. Невизначеність зумовлена синергетичною природою екологічних систем, нелінійністю досліджуваних процесів і вимагає розроблення гнучкої екологічної та лісової політики, зокрема щодо відтворення лісів.

В Україні є сприятливі умови і значний потенціал для проведення лісогосподарських заходів, направлених на адаптацію до зміни кліматичних умов і пом'якшення їх негативних наслідків. Дослідження стану лісових екосистем, вивчення динаміки структурних змін лісових насаджень, проведення моніторингу, національної інвентаризації і кадастрової оцінки лісів необхідне для урахування не лише сировинних ресурсів, а й інших важливих послуг лісових екосистем.

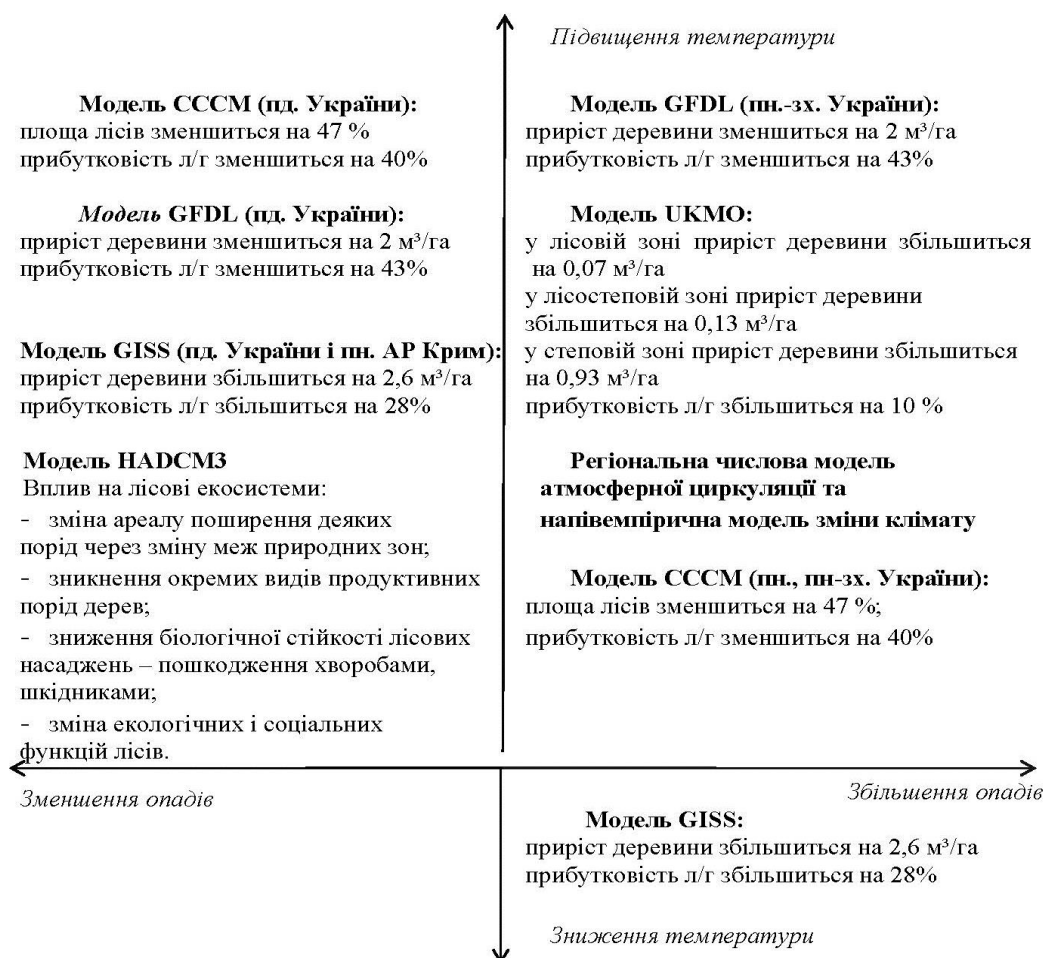


Рис. 1. Позичування впливів зміни кліматичних умов на лісове господарство за двома ознаками: зміна температури і вологості

Легенда: пн. - північ, пд. - південь, зх. - захід, сх. - схід.

СССМ – Модель Канадського кліматичного центру; **GFDL** – Модель лабораторії геофізичної динаміки США; **GISS** – Модель Інституту космічних досліджень Годдара; **UKMO** – Модель метеорологічного бюро Об'єднаного Королівства; **HADCM3** – МГЕЗК сценарій А2А; Регіональна числова модель атмосферної циркуляції та напівемпірична модель зміни клімату.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 169-172].

За висновками аналітиків, одним із ефективних і доцільних напрямів зменшення негативного впливу зміни кліматичних умов на лісові екосистеми є розширене відтворення лісів, тобто створення нових лісових насаджень в обсягах, що перевищують їх вирубування. Це повинно бути пріоритетним завданням національної і регіональної лісової політики України. Вирішення проблем, пов'язаних зі зміною кліматичних умов вимагає змін у практиці управління лісами, перехід до сталого ведення лісового господарства.

Список використаних джерел:

1. Букша И.Ф. Изучение воздействия изменения климата на лесные экосистемы и разработка адаптационных стратегий в лесном хозяйстве. Украина. // Леса и изменение климата в Восточной Европе и Центральной Азии. Рабочий документ по лесному хозяйству и изменению климата 8. ФАО, 2010. – С. 169-191.
2. Дідух Я. Екологічні аспекти глобальних змін клімату: причини, наслідки, дії / Я. Дідух // Вісник НАН України, 2009. – №2. – С. 35-44.
3. Climate Change Guidelines for Forest Managers. FAO Forestry Paper 172. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. – 123 p.

7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Лавриненко Т.Н.

студент,

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ЕЛЕКТРОННА САМОЗАЙНЯТІСТЬ В УКРАЇНІ

У контексті модернізації української економіки вивчення електронної самозайнятості набуває особливої актуальності. По-перше, вона відноситься до нестандартних форм зайнятості, які підвищують гнучкість ринку праці і набувають все більш широкого поширення в сучасній економіці. По-друге, рівень самостійної зайнятості в Україні хоча і демонструє тенденцію до зростання, але залишається одним із найнижчих у світі. По-третє, мова йде про нові моделі праці, представників якого по праву можна вважати агентами інформаційної економіки, носіями відповідних форм людського капіталу, трудових практик і мотивацій.

Самостійна зайнятість у ринкових умовах перетворюється в обов'язковий, об'єктивно існуючий елемент ринкових відносин. Її розвиток обумовлений дією низки економічних та соціальних факторів [1]. З іншого боку, самозайнятість в Україні була завжди (ведення особистого підсобного господарства, підробіток під час відпусток та після закінчення основного робочого дня, репетиторство тощо). Ринок створює нові стимули до праці шляхом перетворення економічної дійсності: створення інституту власності та умов для здійснення підприємництва. Самостійна зайнятість населення постійно присутня у системі національної економіки. Головне в цій діяльності – це уміння й бажання впроваджувати нові види товарів, передові технології та сучасні форми організації бізнесу.

Завдяки розвитку самостійної зайнятості, особливо в умовах трансформаційної економіки, створюються додаткові робочі місця, а також з'являється можливість проявити власну ініціативу й отримати доходи. Така форма зайнятості не потребує державних капітальних вкладень, має мобільну організаційну структуру, базується на сильній мотивації праці, орієнтується на потреби споживача й оперативно задовольняє їх.

В Україні електронна самозайнятість придбала більш менш стійкі контури лише у середині минулого десятиліття. В даний час вона практично «невловима» на рівні загальнонаціональних статистичних та соціологічних даних. В умовах жорсткої конкуренції, ринкової нестабільності і високого технологічного динамізму фірми прагнуть максимально гнучко використовувати робочу силу. Зокрема, вони слідуєть стратегіям екстерналізації та аутсорсингу: все більший об'єм робіт виноситься за межі фірми, формуючи своєрідну «контрактну бахрому», а трудові відносини із найманими робітниками замінюються комерційними відносинами.

Традиційно фрілансерами називали представників «вільних професій» (журналісти, художники, фотографи, архітектори й ін.) [2]. Сьогодні професійна палітра активно розширюється за рахунок працівників «нової економіки», безпосередньо пов'язаних із інформаційними технологіями (програмісти, веб-дизайнери, фахівці з Інтернет-реклами та управління віртуальними проектами й ін.).

У цілому в характеристиці сучасного суспільства як інформаційного закладена теза про переміщення сфери застосування людської праці із

матеріального виробництва в нематеріальне. Досліджувати, аналізувати, розробляти, організовувати, управляти, консультувати, інформувати – це типові трудові завдання сьогодні. Доступність, що розширюється, і портативність необхідних для роботи з інформацією засобів виробництва (комп'ютерної техніки) підриває залежність безпосереднього виробника (інформаційного працівника) від працедавця. Саме це дозволяє багатьом професіоналам самостійно виходити на ринок, уникаючи відносин найму. У цьому випадку своїм замовникам вони продають не здібність до праці (робочий час), а готову послугу: наприклад, розробка Інтернет-сайту, проведення рекламної кампанії, переклад тексту, проектування будівлі і тому подібне.

Цифрові технології відкривають нові можливості організації праці людей, зайнятих виробництвом та обробкою інформації. Вони дістали можливість працювати віддалено – на відстані від того місця, де необхідні результати їх праці, передаючи інформацію по комп'ютерних мережах.

Можливості віддалених комунікацій породжують нові організаційні форми. У віртуальний простір занурюються не тільки окремі бізнес-процеси (наприклад, реклама і збут матеріальних товарів), але й господарська діяльність індивідів і фірм цілком. У цьому випадку контакти контрагентів у реальному світі відсутні, а предметом операцій стають нематеріальні блага, які передаються як інформація по комп'ютерних мережах. В результаті формуються мережі віртуальних (які здійснюються через Інтернет) взаємодій між просторово розосередженими агентами. По своєму потенціалу ринки роботи на відстані глобальні: фрілансери і замовники можуть знаходитися на значному географічному віддаленні один від одного, зокрема у різних країнах і навіть на різних континентах.

Електронна самозайнятість – нестандартна трудова практика, яка активно розвивається із кінця 1990-х років (а в Україні – з середини 2000-х). Вона виступає як частина інформаційної економіки, охоплюючи працівників, зайнятих виробництвом та обробкою інформації, які дістали можливість працювати самостійно, здійснюючи ділові комунікації через Інтернет [3]. В українському Інтернет-просторі існує біля півсотні сайтів, що пропонують віддалену роботу. Число працівників, що залучаються до електронної самозайнятості у світі в цілому і в Україні зокрема, збільшується швидкими темпами.

Нестандартність виявляється у неорганізаційній моделі праці, проектному характері роботи, гнучкості трудового процесу, нетрадиційній організації робочого місця і часу, переважно неформальних взаєминах із замовниками. Все це пов'язано з більшою нестабільністю і підвищеним ризиком для працівника. Електронна самозайнятість стоїть самостійно у загальному ряду нестандартних форм зайнятості, більшість яких в українській економіці відносяться до вторинного ринку праці із низькою заробітною платою і примітивними технологіями. Фрілансери володіють високим рівнем людського капіталу (часто в технологічно передових галузях), мають відносно високі доходи, демонструють позитивну трудову мотивацію, заповзятливість, а також високий рівень задоволення роботою і життям.

Слід зазначити, що в рамках електронної самозайнятості сама всесвітня павутина стає найважливішою сферою додатку праці, яка так чи інакше пов'язана із створенням і підтримкою веб-сайтів (програмування, дизайн, наповнення текстовим і мультимедійним контентом, оптимізація і просування в пошукових системах, адміністрування). Фрілансерам доводиться самостійно піклуватися про засоби виробництва, організувати своє робоче місце і час. У порівнянні із багатьма традиційними формами підприємництва стартовий капітал, необхідний для електронної самозайнятості, невеликий. Як основні засоби виробництва

виступають комп'ютер, різна оргтехніка і програмне забезпечення. За рівнем технічної оснащеності і комп'ютерної письменності електронні фрілансери представляють один із передових загонів працівників.

До основних сфер електронної самозайнятості відносяться: інформаційні технології; дизайн; робота з текстами, фото-, аудіо- і відеоматеріалами; різного роду бізнес-послуги. Це ті види творчої діяльності, які можуть бути реалізовані фрілансерами на принципах віддаленої праці. Головні умови в даному випадку – необов'язковість особистого контакту між фрілансером і клієнтом, а також можливість надавати результати у цифровому вигляді, щоб їх можна було передавати на відстань за допомогою комп'ютерних мереж.

Електронна самозайнятість не вписується в поширену думку про те, що гнучкість трудових практик практично завжди означає виграш працедавця за рахунок працівника. У сегменті висококваліфікованої розумової праці інтереси бізнесу і працівника можуть бути близькі. В цьому випадку аутсорсинг виступає не тільки як метод зниження витрат і збільшення гнучкості виробництва, але і як форма використання творчої праці незалежної особи, що вимагає значної автономії, яку не завжди можна надати в рамках організації. Професіоналів, які не входять у штат працівників підприємства, привертають для виконання важливих функцій, що вимагають високого рівня кваліфікації (інформаційні технології, дизайн, реклама і маркетинг, консалтинг, проектування і ін.) [4]. Слід особливо відзначити, що креативна економіка все частіше ставить перед фірмами проблему доступу до професійних навиків, які не тільки відсутні усередині організації в даний момент, але й необхідність у яких потребує час: її важко прогнозувати не тільки в кількісному, але і в змістовному відношенні.

При цьому електронна самозайнятість практично повністю знаходиться поза правовим полем і відноситься до неформальної економіки. Окрім низького рівня правової культури, в Україні це пояснюється скромними масштабами діяльності, що не викликають настійної потреби в легалізації, а також високою технологічністю самих ринків, багато аспектів яких в даний час законодавчо не регулюються.

З урахуванням проведеного дослідження, електронна самозайнятість в цілому може бути оцінена як перспективна форма трудової діяльності, яка сприяє мобілізації творчого та інноваційного потенціалу українських працівників. Відзначимо також, що робота на відстані – це надзвичайно вигідна для України форма залучення висококваліфікованої праці із-за кордону.

Список використаних джерел:

1. Пінк Д. Нація вільних агентів: як нові незалежні працівники міняють життя Америки. М.: Секрет фірми, 2005. – С. 29.
2. Стребков Д. О., Шевчук А. В. Фрілансери на електронних ринках: роль соціальних зв'язків // Економічна соціологія. 2009. – Т.10. – № 5. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ecsoc.hse.ru>
3. Pedersini R., Coletto D. Self-Employed Workers: Industrial Relations and Working Conditions. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2009. – Р. 5–6.
4. Горц А. Нематеріальне. Знання, вартість і капітал. М.: ГУ-ВШЕ, 2010. – С. 33.

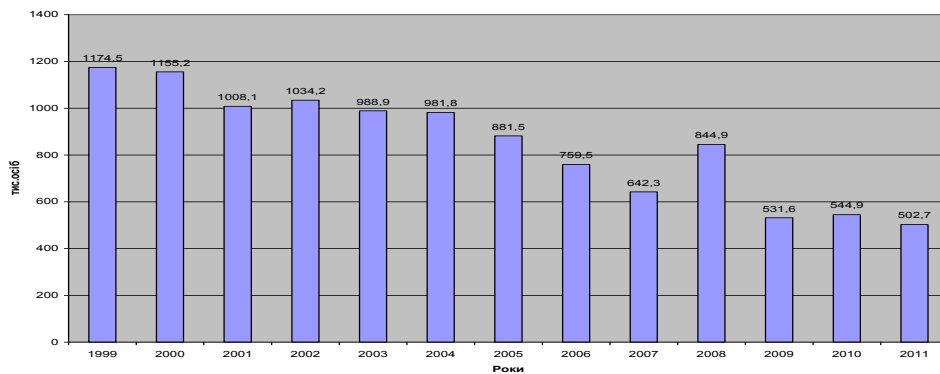
Синицька О.В.

к.е.н., докторант,

Хмельницький національний університет

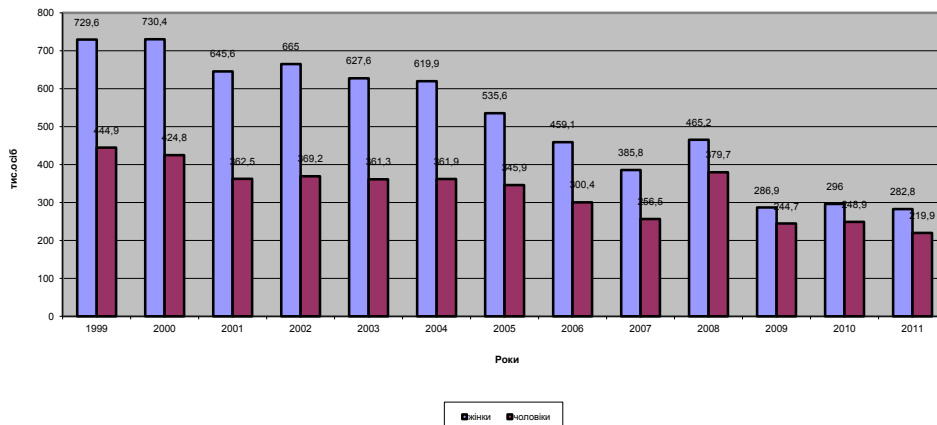
АНАЛІЗ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВНІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Основними напрямками вдосконалення державної політики на стадії ринкових перетворень повинні бути, як ми вважаємо, такі. По-перше, щодо сприяння продуктивній зайнятості та захисту від безробіття. Головними результатами проведення заходів цього напрямку в 1991–2009 рр. було попередження масового відкритого безробіття, банкрутства підприємств, забезпечення зайнятості працездатного та економічно активного населення (див. рис. 1 та 2).



*Рис. 1. Динаміка кількості зареєстрованих безробітних в Україні у 1999-2011 рр.
* зведено автором за даними Держкомстату*

Як наслідок, станом на 1 вересня 2012 р. рівень зареєстрованого безробіття становив 1,4%, що значно нижче показників європейських країн. Проте суспільство заплатило за штучне стримування безробіття значними соціальними втратами: на промислових підприємствах утвердилась низькопродуктивна праця, незадовільна трудова дисципліна, відбувається декваліфікація якісної робочої сили. Згідно з даними Державної служби статистики, третина безробітних в Україні – люди у віці 40-70 років. Їх загальна кількість в 2011 році склало 563,5 тисячі чоловік. Кількість безробітних, зареєстрованих у Державній службі зайнятості за 2012 рік, становить 506,8 тисячі осіб, причому 229,9 тисячі з них – особи, яким за сорок років.



*Рис. 2. Динаміка кількості зареєстрованих безробітних за статтю у 1999-2011 рр.
* зведено автором за даними Держкомстату*

Оскільки ж реструктивна політика держави поширювалася лише на державні підприємства, то в країні сформувалась значна та невиправдана диференціація доходів. За даними офіційної статистики, розрив у доходах 10,0% найбагатших і 10,0% найбідніших громадян України становить 12 разів, а за експертними оцінками, – перевищує показник у 20 разів. При цьому зубожіння набуває масових масштабів. За цих умов невідкладними заходами соціальної політики держави повинні стати підвищення рівня життя, мінімальної заробітної плати, перегляд межі малозабезпеченості та прожиткового мінімуму. Треба відновити дію механізму індексації доходів. Ці заходи носять, зрозуміло, масовий характер, але, крім них, необхідні й суто цільові заходи. Вони стосуються тих категорій населення, що мають фіксований рівень життя, який є нижчим від межі малозабезпеченості. Розмір їхньої допомоги може бути збільшений за рахунок ліквідації низки пільг, компенсацій, доплат, допомог, які на сьогодні надаються безадресно, без виявлення реальних на те підстав. Потребують упорядкування механізми використання на зазначені цілі коштів спеціальних державних фондів.

До цього напрямку соціальної політики держави близько підходить третій напрям – захист інтересів соціально вразливих груп населення. За умов ринку цю роль може виконувати тільки держава, оскільки підприємства, зрозуміло, намагаються звільнитися від неконкурентоспроможної робочої сили й перешкоджають її найму. У Законі України «Про зайнятість населення» (ст. 5) виділено групи працездатних громадян, яким держава забезпечує додаткові гарантії [1]. Це – жінки, які мають дітей віком до шести років, одинокі матері, молодь, яка закінчила навчання й не отримала направлення на роботу, інші особи віком до 21 року, особи передпенсійного віку, громадяни, які з поважних причин більше одного року не мають роботи, особи, звільнені після відбуття покарання, та такі, яким виповнилося 15 років і які можуть, як виняток, прийматися на роботу. Для таких осіб передбачено квотування робочих місць (до 5,0% загальної кількості) та організація спеціальних програм навчання. Обидва заходи, передбачені Законом України «Про зайнятість населення», мають серйозні обмеження щодо виконання. Квотування робочих місць стосується лише державних підприємств, які за умов спаду виробництва є непривабливими для вказаних категорій населення. Спеціальні програми навчання є, по-перше, дуже дорогими, по-друге, вони не завжди орієнтуються на професії підвищеного попиту, по-третє, далеко не завжди гарантують подальше працевлаштування. До зазначених у Законі соціально вразливих груп населення на сучасному етапі, на наш погляд, слід додати інші, які можна виділити не за демографічними ознаками, як це зроблено в Законі, а за економічними. Це, як ми вважаємо, усі категорії громадян, які не мають роботи й регулярних доходів, тобто, по суті, усе незайняте населення. Хоча далеко не всі такі громадяни реєструються державною службою зайнятості, її дані можуть допомогти виявити тенденції щодо зміни становища соціально вразливих категорій незайнятих громадян на українському ринку праці.

Серед основних причин незайнятості домінують дві – вивільнення у зв'язку із змінами в організації виробництва та звільнення за власним бажанням. Цілком імовірно припустити, що «власне бажання» також пов'язане з негараздами на виробництві – спадом економічної активності, невиплатою заробітної плати. Динаміка кількості зареєстрованих безробітних за місцем проживання у 1999-2011 рр. показана на рис. 3.

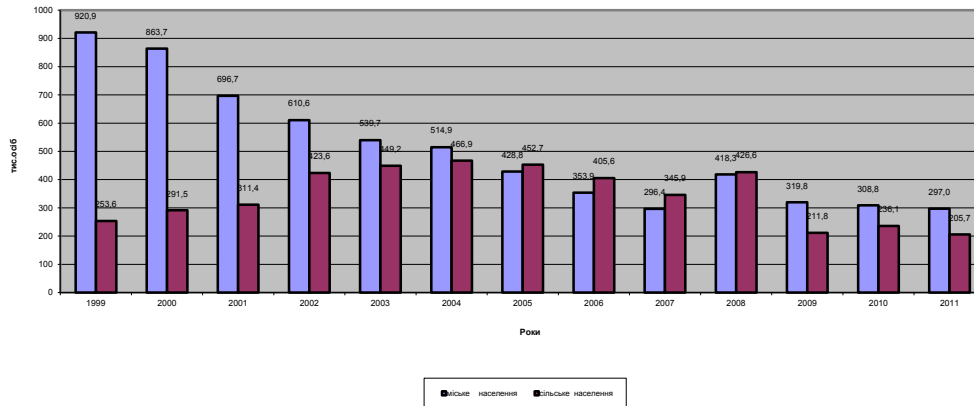


Рис. 3. Динаміка кількості зареєстрованих безробітних за місцем проживання у 1999-2011 рр.

** зведено автором за даними Держкомстату*

Значну роль у цьому має відігравати соціальне страхування на випадок безробіття, визначене Законом України «Про збір на обов’язкове соціальне страхування» (ст. 5) і закріплене наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 3 жовтня 1997 р. № 4 «Про порядок справляння збору на обов’язкове соціальне страхування на випадок безробіття». Крім того, видається обґрунтованою пропозиція й щодо страхування на випадок часткового безробіття, яка має особливе значення в умовах різкого його розростання в Україні [4].

Безробіття є складне і багатогранне суспільне явище. Його виникнення обумовлене дією внутрішніх і зовнішніх чинників, які мають як об’єктивний, так і суб’єктивний характер, специфічною особливістю цього явища є те, що воно безпосередньо впливає на соціальний стан населення держави і є важливим індикатором життєвого рівня народу. Для реалізації поставлених завдань нами використані статистичні матеріали, що представлені у таблиці 1. На протязі досліджуваного періоду (2001-2011 рр.) відбулись відчутні зміни в попиті і пропозиції робочої сили. Так, зокрема, коли на початок 2001 р. кількість зареєстрованих громадян, незайнятих трудовою діяльністю становила 91745 осіб, з них отримало статус безробітного 90863 осіб, що обумовило рівень зареєстрованого безробіття 6,0%, а його тривалість складала 15,9 місяця, то у на початок 2011 р. ці показники відповідно становили: 27746; 26922; 17 і 44. Тобто відбулись позитивні процеси щодо зменшення кількості безробітних, зниження рівня безробіття і його тривалості.

Таблиця 1*

Зареєстроване безробіття в Україні у 2007-2011рр., (на кінець періоду тис. осіб)

Місяць	2007			2008			2009			2010			2011		
	Всього	з них отримують допомогу по безробіттю	% до населення працездатного віку	Всього	з них отримують допомогу по безробіттю	% до населення працездатного віку	Всього	з них отримують допомогу по безробіттю	% до населення працездатного віку	Всього	з них отримують допомогу по безробіттю	% до населення працездатного віку	Всього	з них отримують допомогу по безробіттю	% до населення працездатного віку
Січень	790,2	590,7	2,8	662,8	495,8	2,4	900,6	670,9	3,2	526,7	413,3	1,9	585,6	447,9	2,1
Лютий	812,8	595,4	2,9	671,1	496,2	2,4	906,1	657,2	3,2	530,3	411,1	1,9	616,7	466,3	2,2
Березень	781,6	562,3	2,8	639,6	469,6	2,3	879	627,4	3,1	505,2	379,9	1,8	613,6	456,4	2,2
Квітень	733,8	517,7	2,6	611,7	443,9	2,2	808,8	579,3	2,9	455	331,6	1,6	579,9	421,6	2,1
Травень	690,3	495,4	2,4	573	418,3	2	736,3	544,7	2,6	419,4	307,8	1,5	549,2	406,1	2
Червень	640	457,2	2,3	538,1	392	1,9	658,5	500,7	2,4	398,7	291,3	1,4	506,1	371,2	1,8
Липень	611,5	444,6	2,2	518,7	387,2	1,8	606,9	483,4	2,2	396,8	289,6	1,4	469,5	341,5	1,7
Серпень	595,6	433,1	2,1	509,5	377,9	1,8	569,6	456,5	2	396,4	283,6	1,4	432,4	310,3	1,6
Вересень	580,0	411,9	2,1	513,6	373,8	1,8	542,7	426,4	1,9	408,1	279,5	1,5	404,5	281,1	1,5
Жовтень	553,7	395,3	2	530,1	381,6	1,9	508,4	399,4	1,8	400,7	275,9	1,4	378,9	268,3	1,4
Листопад	587	424	2,1	639,9	468,2	2,3	512,2	400,7	1,8	449,7	321,5	1,6	413,1	298,4	1,5
Грудень	642,3	468,3	2,3	844,9	652,1	3	531,6	408,6	1,9	544,9	411,3	2	482,8	365,3	1,8

* зведено автором за даними Держкомстату

Другим напрямом сучасної соціальної політики в Україні є вирівнювання та захист доходів трудящих. Нині дії держави в цій сфері аж ніяк не можна визнати успішними. Вони характеризувались жорстким регламентуванням заробітної плати в поєднанні з величезною заборгованістю з її виплати, наявністю численних видів (близько 60) грошової та не грошової допомоги, які не носять цільового характеру. Як наслідок, трудова мотивація заміщена державними компенсаціями: соціальними гарантіями на виробництві, виплатами й пільгами за місцем проживання тощо. Те, що робітники не доодержали як працюючі, їм намагаються повернути як соціально незахищеним.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про зайнятість населення» (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 406-VII від 04.07.2013) [електронний доступ] <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Державна служба статистики України [електронний доступ] www.ukrstat.gov.ua

8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Єрмоєнко М.В.

студент,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

АУДИТ В УКРАЇНІ: РОЗВИТОК, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розвиток ринкових відносин, виникнення недержавної форми власності суттєво змінили систему фінансового контролю в Україні. Потреба у гарантії достовірності, об'єктивності та законності фінансової звітності для широкого кола її користувачів зумовила виникнення і подальший розвиток в Україні аудиту як незалежної форми контролю. Аудит має тривалу історію у розвинених зарубіжних країнах і запозичений у вітчизняну практику. У той же час становлення аудиторської діяльності на законодавчій основі видокремилась низка проблем, які потребують першочергового розв'язання [4].

Значний внесок у наукове та практичне дослідження проблем аудиторської діяльності зробили українські вчені та практики, зокрема: М. Т. Білуха, О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець [1], Б. І. Валуєв, В. В. Головач, З. В. Гуцайлюк, Н. І. Дорош. Заслугує на увагу досвід аудиторської діяльності у розвинених країнах Європи та США, викладений у працях Р. Адамса, Е. А. Аренса, М. Беніса, М. Готліба, Р. Доджа, Д. Карлмайкла, Дж. Л. Лоббека, Р. Монтгомері, Дж. К. Робертсона.

Метою написання даної статті є дослідження сучасного стану, проблем та перспектив розвитку аудиту в Україні.

Аудиторські послуги стали більш диверсифікованими, зокрема на даному етапі в основному, надаються такі види аудиторських послуг: аудит, супутні аудиту послуги, оглядова перевірка, операцій на перевірка, компіляція. Ринок видів аудиторських послуг в Україні розширився та диференціювався за напрямками та інтересами замовників. В нашій державі деякі із аудиторських фірм (аудиторів) взагалі не займаються аудитом, а надають лише консалтингові та інші послуги. В той час як світові тенденції розвитку аудиторських послуг свідчать про скорочення аудиторськими фірмами обсягів консалтингових послуг або виділення з них суб'єктів, що надають консалтингові послуги, в окремі структури. в Україні існують регіони, де аудит у загальному обсязі аудиторських послуг займає близько 30%. Це Вінниця, Херсон, Чернігів, Миколаїв, Запоріжжя і Луганськ. У більшості випадків причина таких показників – це диверсифікація, бажання утримати клієнта різноманітністю послуг, що надаються, шукаючи альтернативні джерела доходів.

Нестабільна економічна ситуація, що склалася в Україні, потребує вирішення низки проблем, які мають місце у професійній діяльності аудиторів, аудиторських фірм і унеможливають успішний розвиток аудиту.

Однією з проблем є недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, що спричиняє нестачу знань та низьку компетенцію аудитора під час виконання своїх завдань. Крім того, такі тенденції призводять до пониження рівня конкурентоспроможності українських аудиторів, порівняно з іноземними, які пропонують значно ширший перелік послуг. Іншим негативним явищем є брак кваліфікованих аудиторських кадрів, що призводить до зниження якості аудиторських послуг. Це питання порушується не лише користувачами

аудиторських послуг і державними органами, але й власне аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії. Нині аудитор не завжди здійснює якісну аудиторську перевірку та складає достовірний аудиторський висновок. Незважаючи на законодавчу вимогу щодо обов'язкового підтвердження незалежним аудитором показників річної фінансової звітності, інвестори та інші користувачі звітності не відносяться з належною довірою до висновку аудитора про достовірність показників фінансової – звітності.

Вирішення питання також потребує проблема сучасного аудитора та довіри до нього. Процес вибору аудитора – це, по – перше, питання довіри. Тобто перед тим, як клієнт вирішить надати інформацію аудиторіві, він повинен бути впевнений, що в аудитора стане сил і змоги зберегти її в конфіденційності. Це, звичайно, пов'язано з професіоналізмом аудитора і юридичним захистом його діяльності [2, с. 60] .

Поряд з перерахованими вище питаннями існує серйозна проблема формування ціни на аудиторські послуги, а саме в частині методики її визначення. Єдиної системи розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні не існує, тому аудитори часто використовують власну систему формування ціни. Найчастіше така система заснована на визначенні кількості відпрацьованих людино-годин або обсягу виконаних робіт. Також, велика кількість аудиторів на ринку спричиняє значне зниження ціни на аудиторські послуги у зв'язку з необхідністю боротьби за клієнта. Це в свою чергу впливає на зниження якості аудиту.

Отже, бачимо, що Україна має порівняно невеликий досвід функціонування аудиторської діяльності, існує ціла низка проблемних питань, які потребують якнайшвидшого вирішення, проте разом з тим наша країна має і потужний потенціал та перспективи розвитку незалежного аудиту [3].

Для вирішення вищезазначених проблем варто навести деякі шляхи їх подолання та перспективи розвитку аудиту в Україні:

- 1) «детінізація» економіки України, відповідно зі зменшенням обсягів «тіньового» бізнесу значення аудиту зростатиме;
- 2) розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги шляхом вивчення міжнародного досвіду з цього питання;
- 3) підвищення престижу аудиторської професії, надання впевненості у відповідності ціни якості роботи аудитора;
- 4) розробка внутрішньо-фірмових методик аудиту, робочої документації;
- 5) розробка типових методик аудиторської перевірки у розрізі галузей їх функціонування;
- 6) скасування штучно вмонтованих елементів закордонної теорії та практики, які не тільки не мають обґрунтованого змісту, але й суперечать реальним потребам обліковців-практиків;
- 7) удосконалення навчальних планів підготовки обліковців у вищих навчальних закладах, адаптувати їх знання до потреб практики реального життя.

Аудиторські послуги в Україні розвиваються швидкими темпами, хоча і існують певні проблеми. Більш глибоке дослідження цих проблем може стати основою для визначення пріоритетних напрямків вдосконалення аудиторської діяльності з огляду на перспективи розвитку ринкової економіки і відносин власності в Україні, а їх розв'язання сприятиме подальшому впровадженню аудиторської професії в господарську практику і формуванню у громадськості впевненості у високій професійній майстерності аудиторів.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підр. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2006. – 512 с.
2. Драч В. І. Наступний крок: забезпечення якості аудиторських послуг [Текст] / В. І. Драч // Аудитор України. – 2009. – №5/6. – С. 60-61.
3. Україна. Аудиторська Палата. Про затвердження плану зовнішніх перевірок систем контролю якості аудиторських фірм та аудиторів на 2010 рік // Аудитор України. – 2010. №1. – С. 8-67.
4. Редько О. Аудиторські послуги в Україні: перші кроки до ринку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 49-55

Захарченко О.М.

магістрант;

Науковий керівник: Соболь Г.О.

к.е.н., доцент,

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ТОВАР» І «ТОВАРНІ ЗАПАСИ» ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ

Передумовою повноти й ефективності реалізації функцій управління є ідентифікація об'єкта обліку і контролю. Товари виступають важливою складовою ефективності управління діяльністю торговельних підприємств як складовою національного продукту України. Торгівля як галузь національного господарства України створює 16,4% доданої вартості у валовому внутрішньому продукті. Через торгову мережу підприємств (юридичних осіб) за I півріччя 2013 р. було продано споживчих товарів на суму 192,5 млрд. грн. Обороти роздрібною торгівлю за січень-серпень 2013 р. становив 559,5 млрд. грн, що у порівнянних цінах на 10,2% більше обсягу січня-серпня 2012 р. У загальному обсязі роздрібною товарообороту торгової мережі підприємств частка непродовольчих товарів зменшилася і становила 60% проти 60,6% за I півріччя 2012 р. [3].

Управління товарними запасами передбачає забезпечення якісного контролю за їх станом і рухом на основі документування господарських процесів у системі обліку. Тому проблеми обліку і контролю товарних запасів на підприємствах викликають особливий інтерес у вітчизняних фахівців: В.І. Бачинського, О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, А.П. Гринько, Ю.А. Вериги, В.І. Єфіменко, В.П. Завгороднього, О.В. Карпенко, М.В. Кужельного, Л.В. Нападовської, В.Г. Лінника, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко, В.М. Костюченко, М.Г. Чумаченка, Л.М. Янчевої та інших. У наукових працях вчених значна увага приділена організації обліку товарних запасів за центрами відповідальності (центрами доходів, витрат, інвестицій, місцями зберігання, відповідальними особами тощо). При будь-якій системі організації обліку і контролю первинною одиницею спостереження є товар. Тому ідентифікація економічної сутності і змісту товару, співвідношення понять «товар» і «товарні запаси» має важливе значення для управління діяльністю торговельного підприємства.

Фундаментом досліджень економічної сутності є наукові роботи таких знаних вчених-економістів як Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Райзберг Б.А., Мочерний С.В., Загородній А.Г., інших.

Разом з тим розвиток наукової думки і практики в умовах інформаційної економіки спонукає до уточнення змісту товарних запасів як економічної категорії. Метою дослідження є узагальнення поглядів різних вчених на сутність товарних запасів як економічної категорії та викладення авторського підходу.

Товар є важливою складовою комплексу ефективних засобів впливу на споживачів, продуктом праці, виготовленим для реалізації має матеріальну форму, утримується підприємством та пропонується на ринок з метою його подальшого продажу, використання або споживання. Слід відмітити, що найчастіше товар визначають як продукт праці (фізичної чи інтелектуальної), що виготовлений для продажу. Таке визначення є цілком слушним стосовно ролі товару в процесі обміну на гроші та фіксації місця його знаходження [4, с. 25].

Фінансово-економічний словник характеризує багатоаспектність поняття: 1) товар як будь-який продукт виробничо-економічної діяльності в матеріально-речовій формі; 2) товар як об'єкт купівлі-продажу, ринкових відносин між продавцем і покупцем [2, с. 574]. Отже, визначення товару надається з позиції взаємовідносин на ринку, що виражає економічну природу товару. У цьому ж словнику автори надають визначення товару біржовому, грошовому, комісійному, нееластичному, підвищеного попиту й т.ін.

Детальне вивчення положень чинного законодавства дозволяє стверджувати, що у нормативних документах офіційне визначення надається терміну «товар». У контексті видів запасів науковцями і практиками вживаються характеристики, що виражають функціональне призначення їх споживання – товарні, виробничі, господарські.

Безгінова Л. І., Олініченко К. С. у своєму дослідженні змісту товарних запасів зробили наукове узагальнення поняття «товарні запаси» як товару, як запасів, як складової товарних ресурсів [1]. Ми цілком погоджуємось із думкою, що на макроекономічному рівні, товарні запаси, які знаходяться на ринку, виступають як елемент пропозиції. Проте нами відмічено, що квінтесенцією визначення товарних запасів є економічна вигода від їхнього утримання внаслідок подальшої реалізації. Без попиту на відповідний актив, його не можна ідентифікувати як товарний запас. Тому, на наше переконання, думка, що товарні запаси перебувають поза межами попиту є дискусійною.

Верига Ю.А., Хоменко Н.В., Карпенко О.В. підкреслюють, що опорним (за лінгвістичними ознаками) у словосполученні «товарні запаси» є «товарні», «товар» [4]. У фахових джерелах авторами визначення товару надається по-різному (табл. 1), що підкреслює складну економічну природу цього поняття.

Таблиця 1

Тлумачення терміна «товар» у фахових джерелах

№ з/п	Джерело	Визначення
1.	Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: підруч. – К.: Знання-Прес, 2007. – 720 с. – С. 215	Товар – це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну
2.	Бухгалтерський облік в торгівлі : підруч. / за ред. Ф. Ф. Бутинця, Н. М. Малюги. – [2-е вид., перероб. і доп.], – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 576 с. – С. 312	Товари – це активи, які утримуються підприємством для продажу і передбачають у подальшому отримання прибутку

3.	Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с. – С. 319	Товар – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу
4.	Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні : основи та практика: навч. посіб. / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 608 с. – С. 432	Товари – це матеріальна або нематеріальна власність, яка реалізується на ринку
5.	Мочерний С. В. Економічна теорія: навч. посіб. / С. В. Мочерний. – [3-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Академія, 2008. – 640 с. – С. 348	Товар – вироблений для обміну продукт праці, що задовольняє певну потребу людини
6.	Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік : посіб. / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. – К. : Академія, 2002. – 672 с. – С. 431	Товари – це матеріальні цінності, що придбані (одержані) і зберігаються підприємством з метою наступного продажу
7.	Чепінога В. Г. Економічна теорія : підручн. / В. Г. Чепінога. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 656 с. – С. 411	Товар – це продукт праці, що задовольняє якусь потребу людей і виготовлений для обміну, призначений для продажу

Отже, авторами підкреслюється та властивість, що має пріоритетне значення для теорії та практики управління:

в межах теорії корисності – товар як економічне благо;

для цілей бухгалтерського обліку і звітності – товар як актив;

за речовою формою – товар – це матеріальні цінності,

для здійснення операцій на ринку – товар призначений для обміну, продажу.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які: утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством. Тому прикметник «товарні» лише уточнює господарське призначення утримування таких запасів на підприємстві.

Для цілей обліку термін «товарні запаси» цілком прийнятний. «Запаси» визначає приналежність активів до 2 класу Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Стан і рух товарів характеризує рахунок 28 «Товари» і його субрахунки: 281 «Товари на складі», 282 «Товари в торгівлі», 283 «Товари на комісії», 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу».

Для формування фінансової звітності у Балансі показується синтезована сума запасів за рядком 1100.

Отже, дискусія про різне трактування понять «товар» і «товарні запаси» породжує певне непорозуміння на практиці ведення обліку і складання звітності. Нами встановлено, що категорія «товар» має суто економічну природу і різнобічно характеризується сучасними науковцями внаслідок складності самого поняття. Словосполучення «товарні запаси» має пріоритетне значення для цілей обліку і звітності. І не в якій мірі не суперечить змісту товарів. Навпаки, «товар» є

лінгвістичною і сутнісною основою товарних запасів як економічної категорії та як об'єкту обліку і контролю.

Список використаних джерел:

1. Безгінова Л. І. Товарні запаси підприємства: сутність та їх склад / Л. І. Безгінова, К. С. Олініченко // Вісник МСУ. Харків. Економічні науки: зб. наук. праць – Х., 2012. – С. 12-21.
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «львівська політехніка», 2005. – 714 с.
3. Продаж споживчих товарів, які вироблені на території України, у торговій мережі за I півріччя 2013 року : експрес-випуск Державної служби статистики України від 20.09.2013 р. № 08.1-66/372. Веб-сайт Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua.
4. Хоменко Н. В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: монографія / Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.

Квіткіна А.Ю.

студентка,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Основою ринкового механізму є економічні показники, необхідні для планування й об'єктивної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, утворення й використання спеціальних фондів, порівняння витрат і результатів на окремих стадіях відтворювального процесу. В умовах переходу до ринкової економіки головну роль у системі економічних показників грає прибуток. Однак, роль прибутку для підприємств в умовах вітчизняної економіки традиційно зводиться до проблеми отримання власної вигоди підприємця, що на сьогодні не дає змоги стабільного росту економіки та забезпечення добробуту суспільства в цілому.

Проблеми визначення фінансових результатів діяльності та дослідження його функцій досліджувались в різні часи багатьма авторами. Вагомий внесок до вивчення формування фінансових результатів внесли вітчизняні вчені А.Ф. Балкін, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Задорожний, Н.П. Кондраков, П.А. Костюк, В.Г. Лінник, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко та інші.

Прибуток є якісним показником, в його розмірі відображається зміна обсягу діяльності, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величин витрат. Прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності загалом. Отже, основною метою будь-якого підприємства до сталого економічного розвитку є забезпечення прибутковості його діяльності. Звідси, проблема формування і використання прибутку підприємства набуває дедалі більшого значення, оскільки саме в прибутку концентрується ефект усієї господарської діяльності кожного підприємства. Головною метою управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємства на сьогодні і в перспективі. Ця мета повинна

забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Прибуток – частина виробленої та реалізованої додаткової вартості, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток тоді, коли втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні [3].

Прибуток за К. Марксом – це перетворена форма додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом. Розвиток ринкових відносин в економіці України зумовив необхідність нових підходів до управління формуванням і розподілом прибутку. А це означає, що й саме визначення прибутку зазнає певних змін. Не дивно, що в сучасних умовах серед вітчизняних та зарубіжних учених існують різні погляди на поняття прибутку [2].

У ринковій економіці у звичайних умовах низький ризик пов'язаний із низькими доходами: чим вищий рівень ризику, тим можливі більші доходи. При вкладенні коштів у різні об'єкти з однаковою віддачею привабливішим буде найменш ризиковий проект. Тобто інвестор повинен отримати компенсацію на ризик. В умовах ринкових відносин прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та вдосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування.

Прибуток виступає критерієм доцільності під час схвалення господарських рішень на підприємстві. Оскільки більшість рішень підприємства пов'язана з витрачанням ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), їх потрібно розглядати з урахуванням величини прибутку, який підприємство отримує внаслідок їхньої реалізації.

Прибуток є основним фінансовим важелем під час формування надходжень до бюджету країни. Регулюючи розміри прибутку, що залишаються в розпорядженні підприємств, держава стимулює ділову активність суб'єктів господарювання [2].

Найбільш точно і повно роль прибутку підприємства в сучасних умовах сформулював А.І. Бланк:

- прибуток є головною метою підприємницької діяльності й основним спонукальним елементом для ведення господарської діяльності;
- прибуток слугує основним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства;
- прибуток виступає захисним механізмом від загрози банкрутства;
- прибуток є головним джерелом зростання вартості ринкового підприємства та активів;
- прибуток є основним економічним важелем під час формування надходжень до бюджету країни;
- прибуток підприємств створює передумови для економічного розвитку суспільства загалом [1].

Прибуток формується на мікрорівні, і на нього, як на фінансовий показник роботи підприємства, що відображається в бухгалтерському обліку офіційній звітності, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення загального (валового) прибутку. У збільшенні прибутку та високій

рентабельності зацікавлені і підприємства, і держава, оскільки, з одного боку, вони є прямим джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства, а з іншого – забезпечують постійні та зростаючі надходження до державного бюджету [2]. Прибуток підприємства є інтересом також і фізичних осіб: власників (засновників) підприємства, які внаслідок його розподілу повинні отримувати дивіденди, і працівники підприємства, які за свою продуктивну працю прагнуть отримувати не лише заробітну плату, але й премії, або частину прибутку за особливі заслуги.

Разом з тим, відомо, що приросту прибутку можна досягнути не лише збільшенням внеску трудового колективу підприємства, а й внаслідок певних порушень державної дисципліни та інших протиправних дій, що тягнуть за собою карну відповідальність. Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, варто відзначити, що, на думку багатьох економістів, ця роль не завжди позитивна, оскільки окремі види прибутку є джерелом лише особистого збагачення окремих категорій громадян, не створюючи користі суспільству загалом. Це відноситься до таких її видів, як прибуток, отриманий від спекулятивних комерційних операцій, невіправно високих цін на ринку, від «тіньової» діяльності підприємств й тощо [1].

Мета діяльності кожного підприємства – одержання доходів і прибутку, які в умовах ринкової економіки становлять основу економічного розвитку. Прибуток відрізняється від доходу тим, що показує на яку суму доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Тому прибуток і виражає кінцевий результат ефективності виробництва і продажу продукції, поліпшення її якості, використання трудових ресурсів, матеріальних і фінансових ресурсів. Значення прибутку полягає в тому, що він є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку, який є підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємства. Визначення ролі прибутку в діяльності підприємств у сучасних умовах є важливим теоретичним підґрунтям формування дієвого механізму управління ним.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Изд. 3-е, [перераб. и доп.]. – К. : Изд-во «Ника-Центр», 2007. – 768 с.
2. Верхоглядова Н.І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н.І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В.П. Шило // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2008. – № 18. – С. 237-245.
3. Гриценко Л.Л. Контролінг грошових потоків підприємств / Л.Л. Гриценко, І.М. Боярко, В.В. Роєнко // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2010. – № 3(105). – С. 148-154.

Курусь Л.О.

головний спеціаліст відділу обліку і звітності,

Управління житлово-комунального господарства Полтавської міської ради

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМИ І ЗМІСТУ БАЛАНСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ: ВІД ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ ДО СЬОГОДЕННЯ

Сучасні підходи до визначення, оцінки і відображення статей у балансі бюджетних установ формувались поступово, шляхом складної апробації та пошуку компромісу між інформаційними потребами користувачів, трудомісткістю облікових робіт та об'єктивністю дії світових економічних процесів. Питання історії виникнення, становлення форми й трансформації змісту Балансу досліджувались у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених та висвітлені у роботах Вейцмана Р. Я., Гудзенко Н. М., Гончарук Т. В., Куценко В. А., Харчик О. П., Циганкова К. Ю., Чижевської Л. В., інших. Попри вагому кількість публікацій, проблема дослідження розвитку форми і змісту балансу бюджетної установи у ретроспективі залишається актуальною.

Початок ХХ століття багатьма науковцями справедливо виділяють в окремий етап становлення бухгалтерського балансу. Формування облікових моделей у цей період відбувається в умовах піднесення значимості геополітичного положення країни, пріоритету інтересів держави, реформування фіскальної політики, розширення повноважень державних органів в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання [1].

Для території сучасної України цей період – початок нової доби економічного, політичного, соціального командно-адміністративного планового управління діяльністю суб'єктів господарювання. Монополістичне становище державної форми власності і пріоритет інтересів держави визначили форму і зміст бухгалтерського балансу. Непорушність єдиної державної позиції виявляється у низці документів, затверджених протягом цього періоду.

Велика радянська енциклопедія визначає бухгалтерський баланс як форму бухгалтерської звітності (форма № 1), що характеризує в узагальнених грошових показниках стан господарських засобів і джерел їх утворення на звітну дату. Складання і подання балансу є однією із важливих ознак господарської самостійності підприємства, установи. Економічна структура балансу є сталою й характеризує склад і розміщення господарських засобів підприємства (актив балансу) та їх джерела (пасив балансу) на початок року і дату складання балансу у форматі двосторонньою таблиці.

Водночас зміст активу і пасиву балансу з часом трансформувався, що характеризує зміну інтересу особливого користувача інформації – держави – до окремих статей майна та джерел його формування.

Історія «радянського» Балансу має витоки з 1917 р. У грудні 1917 р. у складі Комісаріату державного контролю була створена Центральна державна бухгалтерія, на яку поклали обов'язки з обліку грошових коштів та майна, складання річних бухгалтерських звітів про доходи і витрати радянської республіки, статистику народного господарства та інші функції.

В межах нової економічної політики (НЕПу) держава укріпила вплив на господарські відносини. Правилами про порядок публічної звітності і про порядок обов'язкових публікацій в газеті «Економічне життя» (1922 р.) регламентовано обов'язкове оприлюднення звітності (у тому числі інформації балансу) всіма кредитними установами, акціонерними товариствами і пайовими товариствами, а

також торгово-промисловими товариствами, що діють на підставі договорів, за умови, якщо розмір фірмового капіталу не менше п'ятдесяти тисяч рублів золотом, об'єднання та приватні особи, які орендують державні підприємства, якщо останні при здачі в оренду оцінені понад сто тисяч рублів золотом за встановленим курсом [2]. Схема балансу, запропонована документом, визначала першість у структурі активу рахунків каси і поточних рахунків банку, векселів та інших зобов'язань, цінних паперів. Подібний підхід знаходить відображення у сучасному розташуванні активів у балансах окремих зарубіжних країн за принципом зменшення ліквідності майна. Однак, за табл. 1 очевидно, що подальша послідовність наведених статей цей принцип не витримує. Особливістю структури балансу 1922 р. є включення до його змісту рахунків збитків (актив) і прибутків (пасив).

Таблиця 1

Схема балансу акціонерних і пайових товариств [2]

АКТИВ			ПАСИВ		
1	Рахунок каси		1	Рахунок основного капіталу	
2	Рахунок поточних рахунків		2	Рахунок облігаційного капіталу	
3	Рахунок векселів та інших зобов'язань		3	Рахунок запасного капіталу	
			4	Рахунок погашення майна	
4	Рахунок цінних паперів		5	Рахунок спеціальних капіталів	
5	Рахунок будов і споруд		6	Рахунок позичок і кредитів	
6	Рахунок незавершених будівель і споруд		7	Рахунок заборгованості з обліку векселів	
			8	Рахунок заборгованості за спеціальним поточним рахунком	
7	Рахунок машин і апаратів		9	Рахунок векселів виданих	
8	Рахунок рухомого майна		10	Рахунок кредиторів	
9	Рахунок товарів і напівфабрикатів		11	Рахунок різних осіб та установ	
			12	Рахунок службовців і робітників	
10	Рахунок матеріалів і палива		13	Рахунок застав і забезпечень	
11	Рахунок виробництва		14	Рахунок доходів майбутнього року	
12	Рахунок відділень і агентств		15	Рахунок переоцінки матеріальних цінностей	
13	Рахунок дебіторів				
14	Рахунок застав		16	Рахунок прибутків	
15	Рахунок робітників і службовців				
16	Рахунок різних осіб та установ				
17	Рахунок сумнівних дебіторів				
18	Рахунок витрат на майбутній час				
19	Рахунок збитків				

Правилами складання балансів і обчислення амортизаційних відрахувань державними і кооперативними підприємствами, а також акціонерними товариствами з переважанням державного капіталу, зобов'язаними публічною

звітністю, за винятком кредитних установ (1926 р.) уточнено порядок оцінки майна і капіталу для цілей обліку й відображення у Балансі. Однак, впровадження у практику суб'єктів господарювання вказаних положень зумовило виявлення питань, недостатньо висвітлених у Правилах. Тому вже у 1927 р. новим нормативним документом було остаточно врегульовано відповідні аспекти.

У Положенні про бухгалтерські звіти і баланси державних і кооперативних господарських органів і підприємств (1936 р.) особлива увага приділена порядку складання, подання і затвердження бухгалтерських звітів і балансів [3]. Правила оцінки статей балансу подано агреговано і певною мірою систематизовано. У 1938 р. було проведено черговий етап «балансової реформи»: баланс був очищений від низки регулюючих статей, основні засоби стали відбиватися за залишковою вартістю. Втім зміст балансу залишається перевантаженим: кількість його статей у різні періоди сягала до 250/415. Процес підготовки та подання комплексу бухгалтерських і статистичних звітів залишався невиправдано трудомістким.

З 1 січня 1952 р. введено в дію Положення про бухгалтерські звіти і баланси державних, кооперативних (крім колгоспів) та громадських підприємств і організацій. Послідовність відображення статей активу було збережено: Капітальні вкладення, основні засоби та амортизація – Сировина, матеріали, готові вироби та товари – Розрахунки з дебіторами і кредиторами та інші статті балансу. Вперше у Положенні деталізовано порядок інвентаризації статей Балансу та механізм списання втрат.

Актив бухгалтерського балансу 1967 р. характеризує господарські засоби у послідовності: Основні фонди і необоротні активи – Нормовані оборотні кошти – Грошові кошти, розрахунки та інші активи – Засоби і витрати на капітальне будівництво – Витрати на формування основного стада. Пасив балансу поданий так: Джерела власних і притриманих до них коштів – Кредити банку під нормовані оборотні кошти – Різні кредити банку, розрахунки та інші пасиви – Джерела коштів для капітального будівництва – Фінансування витрат на формування стада. Часто наповненість показників балансу диктувалась прагненням приховати незадовільні результати господарювання.

Нормативний документ 1979 р. – Положення про бухгалтерські звіти і баланси лише поглибив підходи, що існували на практиці.

Нова доба розвитку національного обліку і звітності в Україні ознаменована прийняттям у 1999 р. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Бюджетні установи незалежно від їх профілю та галузевого призначення складають бухгалтерські баланси за єдиною формою згідно з Порядком складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, який щорічно затверджується наказом Міністерства фінансів України (раніше – наказами Державного Казначейства України). Актив балансу представлено трьома розділами: Необоротні активи – Оборотні активи – Витрати. Структура пасиву включає: Власний капітал – зобов'язання – Доходи. Глибина деталізації та назви статей переглядаються щорічно відповідно до цільових державних програм і пріоритетів інтересів держави.

Переломним етапом «балансової реформи» слід вважати регламентацію нового формату балансу бюджетних установ з 1 січня 2015 р. Баланс (за формою N 1-дс з) як звіт про фінансовий стан відобразатиме активи, зобов'язання і власний капітал бюджетної установи на початок року та на кінець звітного періоду на підставі звірених даних бухгалтерського обліку. Актив Балансу бюджетної установи представлено нефінансовими активами (розділ I) й фінансовими активами

(розділ II). Пасив Балансу характеризує власний капітал та фінансовий результат (розділ I) та зобов'язання (розділ II).

Список використаних джерел:

1. Ночовна Ю. О. Минуте та майбутнє бухгалтерського балансу / Ю. О. Ночовна, В. А. Куценко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Турган-Барановського. – 2008. – №4 (40). – С. 252–260.
2. Правила про порядок публічної звітності і про порядок обов'язкових публікацій в газеті «Економічне життя» : постанова Ради праці і оборони від 12.11.1922 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.libussr.ru>.
3. Положення про бухгалтерські звіти і баланси державних і кооперативних господарських органів і підприємств : постанова Раднаркому СРСР від 29.07.1936 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://base.consultant.ru>.

Лукашова Т.В.

студентка;

Научный руководитель: Пилатова Т.Н.

доцент,

Национальная академия природоохранного и курортного строительства

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БАННЕРНОЙ РЕКЛАМЫ

Реклама заняла прочное место в нашей жизни. Ее задача – привлечь потребителя к продукту, который предлагает предприятие. С каждым годом бизнес все больше захватывает сеть Интернет. Появление новых способов проведения рекламных кампаний, в том числе и реклама в сети Интернет, заставляет бухгалтера задуматься о том, что же такое реклама, как правильно отразить в учете расходы на рекламу, какими документами их оформить и т.д. В соответствии с Законом Украины «О рекламе» №270 от 01.01.2013г. реклама – это информация о лице или товаре, распространенная в любой форме и любым способом, предназначенная для поддержания или формирования осведомленности потребителей рекламы и их интереса относительно таких лиц или товара.

Баннер – один из преобладающих форматов Интернет – рекламы, представляющий собой графическое изображение, аналогичное рекламному модулю в прессе, но способное содержать анимированные (реже видео) элементы, а также являющееся гиперссылкой на сайт рекламодателя или страницу с дополнительной информацией. На рисунке 1 представлены основные виды баннеров:

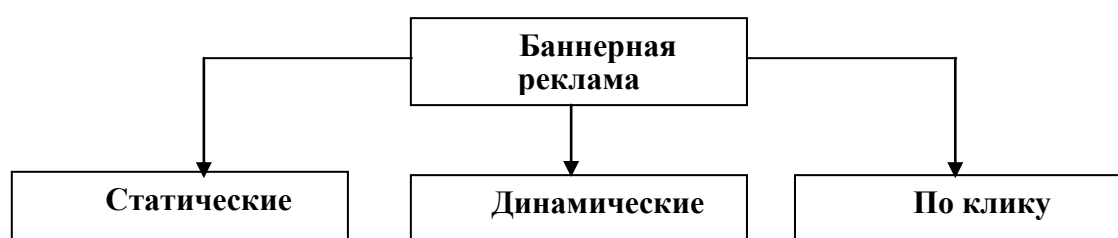


Рис. 1. Виды баннерной рекламы

- Статические – это рекламы, которые размещаются на определенный срок, рекламодатель покупает конкретное место на сайте;

– Динамические – это реклама, за которой не закреплена определенная страница, а демонстрация производится на разных ресурсах, круг которых определен исходя из желания рекламодателя;

- По клику – здесь рекламодатель платит конкретно за клик, т.е. осуществляет переход на его сайт.

Основными участниками рекламного процесса являются:

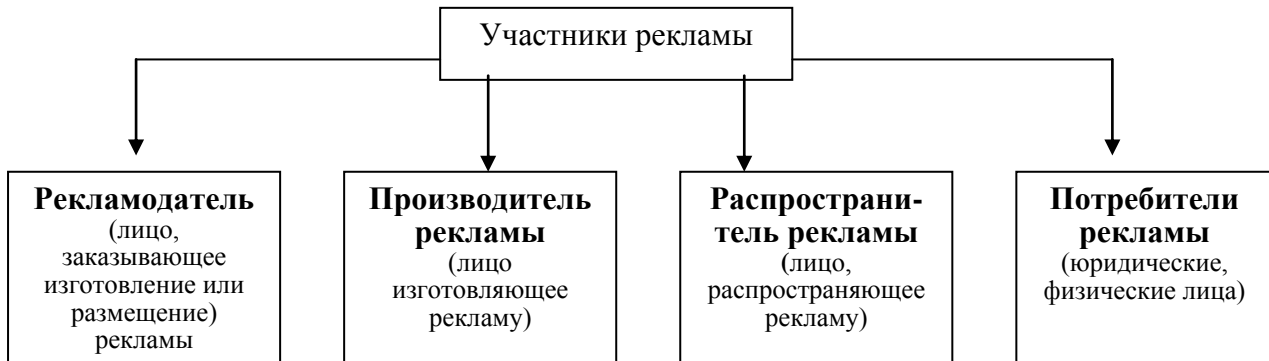


Рис. 2. Участники рекламного процесса

Оформление взаимоотношений между рекламодателем и производителем рекламы должно осуществляться путем заключения договоров гражданско-правового характера. Расходы на размещение рекламы в СМИ, уплаченные рекламодателю или распространителю рекламы, учитываются согласно п. 19 П(С)БУ 16 «Расходы», признаются расходами на сбыт, и в соответствии с Инструкцией № 291 учитываются предприятием-рекламодателем на счете 93 «Расходы на сбыт». В таком же порядке учитываются расходы на создание рекламных носителей, если к рекламодателю не переходят авторские права на них. Если же рекламодателю такие права переданы, то есть, если по условиям договора рекламодатель получает в собственность созданные рекламные носители, которые можно использовать в дальнейшем у других распространителей, то стоимость создания рекламных носителей учитывается в составе нематериальных активов – на субсчете 125 «Авторское право и смежные с ним права» (для предприятий, применяющих субсчета, предусмотренные Инструкцией № 291). Причем начисленная в бухгалтерском учете амортизация отражается в корреспонденции со счетом 93 «Расходы на сбыт».

В соответствии с п. 9 П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» расходы на рекламу и продвижение продукции на рынке не признаются активами. Они подлежат отражению в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены. Договора с распространителями рекламы и акты выполненных работ подтверждают расходы предприятия на рекламу.

Следовательно, сами расходы, уплаченные распространителю за размещение рекламы, будут считаться расходами отчетного периода, а рекламный носитель (ролик, макет, баннер, текст) – нематериальным активом.

Рассмотрим на примере учет расходов на изготовление рекламы в Интернете у рекламодателя в таблице 1.

Рекламодатель ООО «Альфа» перечислило рекламопроизводителю «РИА» деньги за создание и размещение Web-страницы с информацией о своих товарах (работах, услугах) в сумме 420 грн. (в т.ч. НДС – 70 грн.)

Таблица 1

Отражение в учете расходов на изготовление и размещение рекламы в Интернете у рекламодателя

Содержание хозяйственной операции	Первичный документ	Бух.учет		Сумма
		Д-т	К-т	
Перечислена предоплата РИА	Выписка банка	37	31	420
Отражен НК по НДС	Налоговая накладная	641	644	70
Получен акт на выполненные услуги	Акт приема – передачи	93	68	350
		644	68	70

В налоговом учете услуги по размещению рекламы включаются в налоговые расходы согласно п.140.1.5 Налогового кодекса Украины и, поскольку они учитываются в составе расходов на сбыт, относятся к расходам текущего периода при наличии подтверждающих первичных документов и использовании рекламы в хозяйственной деятельности рекламодателя.

Таким образом, учет затрат у рекламодателя зависит от вида заказанной им рекламы, которые необходимо соответственно учитывать, так как рекламные продукты можно разделить на следующие группы:

- изготовление и раздача ТМЦ (буклеты, листовки, проспекты, подарки, логотипы и др.);
- изготовление и использование для рекламы различных конструкций (стенды, щиты, и т.п.)
- создание нематериальных активов (видео- и аудиоролики, видеореклама на мониторах в Интернете и др.).

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html
2. Закон Украины «О рекламе» №270 от 01.01.2013г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>
3. П(С)БУ 8 «Нематериальные активы», утв. Приказом МФУ от 18.10.99 г. №242 с изм. и доп. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu8/>
4. П(С)БУ 16 «Расходы» утв. Приказом МФУ от 31.12.99 г. №318 с изм. и доп. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu16/>
5. Инструкция о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций №291 от 30.11.99 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа:
6. Учет услуг: Энциклопедия бухгалтера // Баланс.– 2013. – №18

Москаль Н. В.

к.е.н., асистент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ У СИСТЕМІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Важливим аспектом оцінки фінансового стану підприємства є аналіз ліквідності. Більшість науковців розрізняють три види ліквідності залежно від її об'єкта – ліквідність активів, ліквідність балансу та ліквідність підприємства. Визначення цих видів ліквідності у наукових джерелах є однаковими за своєю суттю. Ліквідність активів – здатність активів до швидкої реалізації на ринку та перетворення на грошові кошти без втрати вартості [1, с. 70]. Ліквідність балансу – це рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у грошові кошти відповідає термінам погашення зобов'язань [2, с. 232]. Ліквідність підприємства – це мобільність підприємства, його спроможність (при виникненні будь-яких обставин) за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел оперативно вишукувати резерви платіжних коштів, необхідних для погашення боргів, і постійно, на будь-який момент часу, підтримувати рівновагу між обсягами і термінами перетворення активів в грошові кошти та обсягами і термінами погашення зобов'язань [3, с. 275].

Визначення поняття платоспроможності у наукових джерелах є подібним. Платоспроможність – здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконати свої платіжні зобов'язання [4, с. 385].

Поняття ліквідності та платоспроможності не тотожні, хоча дуже близькі, причому ліквідність є більш місткою категорією, ніж платоспроможність, ліквідність є основою платоспроможності підприємства, засобом підтримання платоспроможності [3, с. 273]. Ліквідність відображає фінансовий стан підприємства, характерний для певного періоду, тоді як платоспроможність – більш мінливий показник, вона може суттєво змінитися за один день внаслідок настання терміну розрахунків за зобов'язаннями та затримки у надходженні коштів за реалізовану продукцію. Показник ліквідності не може кардинально змінюватись за певний період, оскільки враховує структуру оборотних активів та поточних зобов'язань. Таким чином, на нашу думку, ліквідність є стабільнішим та об'єктивнішим показником порівняно з платоспроможністю.

Недоліком показника ліквідності активів є те, що він характеризує лише активи підприємства без порівняння їх з пасивами. Ліквідність балансу доповнює попередній показник та характеризує спроможність підприємства сплатити свої поточні зобов'язання за рахунок активів на певну дату балансу. Показник ліквідності підприємства відображає загальну здатність підприємства погашати свої зобов'язання в будь-який момент. Недоліком цього показника є відсутність єдиного підходу до його обчислення та складність обчислення. Таким чином, для оцінки фінансового стану підприємства, на нашу думку, найдоцільніше застосовувати показник ліквідності балансу.

Методика оцінки ліквідності балансу базується на поділі активів балансу за ступенем ліквідності, пасивів – за терміновістю їх погашення [1, 2, 3].

За здатністю швидко та без втрати вартості перетворюватись у грошові кошти, тобто за ступенем ліквідності активи поділяють на такі чотири групи: абсолютно ліквідні – грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції; високо ліквідні – готова продукція, товари, дебіторська заборгованість; достатньо

ліквідні – виробничі запаси, незавершене виробництво; низько ліквідні – основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові вкладення, незавершене будівництво. Залежно від терміновості погашення зобов'язання підприємства поділяють на такі чотири групи: термінові зобов'язання – кредиторська заборгованість, кредити та позики, термін повернення яких настав; поточні зобов'язання – короткострокові кредити, кредиторська заборгованість, заборгованість перед бюджетом та працівниками, термін повернення яких настане в поточному звітному періоді; довгострокові зобов'язання – довгострокові кредити, векселі, довгострокові зобов'язання за облігаціями; власний капітал – усі види капіталу.

Для досягнення достатнього рівня ліквідності підприємства необхідно зберігати певні пропорції між активами з різним ступенем ліквідності, зобов'язаннями з різним терміном сплати та баланс між активами та зобов'язаннями.

Конкретне співвідношення, яке було б оптимальним для певного підприємства залежить, насамперед, від специфіки його діяльності, тривалості операційного циклу, платіжної дисципліни щодо дебіторської та кредиторської заборгованості, частки кожного виду ресурсів у структурі витрат.

Загалом для оцінки фінансового стану підприємства на підставі величини кожної групи активів та зобов'язань, вираженої у вартісних показниках, необхідно дотримуватись таких співвідношень:

1. Величина термінових зобов'язань не повинна перевищувати величини абсолютно ліквідних активів. Проте величина абсолютно ліквідних активів також не повинна бути занадто великою, оскільки їх доцільно використовувати для забезпечення підприємства необхідними ресурсами.

2. Сума термінових та поточних зобов'язань не повинна перевищувати суми абсолютно та високоліквідних активів. Збереження такої рівноваги забезпечує нормальне функціонування підприємства. Залучення достатньо ліквідних активів (третьої групи) для погашення поточних зобов'язань означало би потребу реалізації запасів, призначених для виробництва та мало би негативний вплив на діяльність підприємства, хоча таке залучення є допустимим.

3. Сума абсолютно, високо та достатньо ліквідних активів повинна перевищувати суму термінових, поточних та довгострокових зобов'язань. Незначну перевагу зобов'язань над активами не можемо однозначно трактувати як негативне явище, оскільки в даному випадку оцінка ліквідності стосується тривалого періоду, співвідносного з терміном погашення усіх довгострокових зобов'язань. Хоча така перевага може свідчити про майбутню фінансову кризу. Резервом для погашення довгострокових зобов'язань є низьколіквідні активи.

4. Величина власного капіталу не повинна мати від'ємного значення. Недотримання цього принципу означає недостатність усіх активів для погашення усіх зобов'язань.

Ознакою задовільного фінансового стану підприємства, на нашу думку, буде така структура балансу, при якій мають виконуватись обидві умови:

- абсолютно ліквідні активи є більшими за термінові зобов'язання;
- сума абсолютно, високо та достатньо ліквідних активів є більшою за суму термінових та поточних зобов'язань.

Підприємство, для якого не виконується перша умова та виконується друга умова, можна назвати неплатоспроможним на певну дату, проте, загалом його баланс є ліквідним, оскільки оборотні активи перевищують поточні зобов'язання. Якщо не виконується лише друга умова, це свідчить про негативні тенденції в

структурі балансу, проте підприємство своєчасно сплачує свої зобов'язання та вживає заходів подолання кризових явищ.

Якщо підприємство характеризується такою структурою балансу, при якій не виконуються обидві умови, то для покриття термінових та поточних зобов'язань йому необхідно реалізувати частину необоротних активів, які окрім того що є низьколіквідними, тобто можуть бути реалізованими за вартістю значно нижчою за балансову, також переважно є необхідними для здійснення нормальної господарської діяльності.

Отже, аналіз ліквідності відіграє важливу роль у системі оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання. Хоча методика оцінки ліквідності балансу є досить простою, проте її застосування дає змогу об'єктивно оцінити поточну платоспроможність підприємства та тенденції зміни його фінансового стану у довгостроковому періоді.

Список використаних джерел:

1. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 2004. – 196 с.
2. Економічний аналіз / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.]; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
3. Фінансовий аналіз / [М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька]. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
4. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.

Попова А.А.

студент,

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЁТНОСТИ В УКРАИНЕ

Необходимость внедрения международных стандартов финансовой отчетности в практику бухгалтерского учета предприятий Украины обусловлена переходом экономики страны на рыночный механизм хозяйствования. Адаптация законодательства Украины к законодательству ЕС является внешнеэкономическим обязательством Украины, которое наше государство взяло на себя согласно Соглашению о партнерстве между Украиной и ЕС и его государствами-членами. В связи с этим переход национальной системы бухгалтерского учета и составление отчетности по международным стандартам является актуальной проблемой и становится требованием времени, поскольку одной из важных предпосылок успешного развития бизнеса является информационное взаимопонимание в мировом сообществе.

Целью внедрения международных стандартов финансовой отчетности является обеспечения доступа всех заинтересованных пользователей к информации, которая дает объективную картину финансового состояния и результатов деятельности предприятия.

Вопросам перехода Украины на МСФО уделяют значительное внимание многие отечественные и зарубежные ученые, в частности Бутинец Ф.Ф., Ефимова Ф.Ф.,

Голов С.Ф., Костюченко В.Н., Ковалев В.В., Горещкая Л.Л., Голова С.Ф., Павлий В.Ф. и др.. Так, Палий В.Ф. отмечает, что в последние годы во всех участниках рынка появилась необходимость в прозрачности информации, что и обуславливает повышение требования к качеству публичной финансовой отчетности. А Соловьева О.В. рассматривает бухгалтерский учет с точки зрения элемента финансовой отчетности. Учитывая это, она делает вывод о недостаточности внимания к причинам, которые влияют на составление отчетности и перспективы стандартизации финансовой отчетности в Украине. Международные стандарты финансовой отчетности содержат единые методологические подходы к оценке и раскрытию информации, необходимой инвесторам и кредиторам.

Ярким примером внедрения другими странами МСФО, является Китай, который уже использует эти стандарты с целью обеспечения соответствия международным правилам, и основывается на МСФО, принятых в Великобритании и еще в ста странах.

Несмотря на общую позитивную тенденцию внедрения различными странами МСФО, в Украине существует большое количество проблем в этой области. Среди них следует выделить [3]:

1) Отсутствие достаточного количества квалифицированных специалистов, которые могут понимать и применять МСФО. При этом речь идет не только о подготовке отчетности, но и об использовании и понимании ее. Владельцы украинских предприятий не желают тратить деньги на переобучение учетного персонала и кроме, того не поощряют своих работников, которые самостоятельно сертифицируются и обучаются.

2) Отсутствие материальной базы и средств для перехода на МСФО. Государственные органы едва ли смогут обеспечить быстрый и эффективный переход на новые стандарты бухгалтерского учета, основной причиной чего является отсутствие необходимых средств и материальной базы. Скорее всего все бремя относительно перехода на новые стандарты бухгалтерского учета ляжет на сами предприятия и учебные заведения (большинство из которых – государственные).

3) Отсутствие образовательных программ относительно МСФО.

Ради эффективного внедрения МСБУ в Украине, как одного из главных инструментов рыночной экономики, что делал бы ее привлекательнее для международного общества, следовало бы осуществить следующие мероприятия: 1) четкое на законодательном уровне определение принципов, которые будут действовать на переходном периоде; 2) создание методологических рекомендаций относительно применения международных стандартов бухгалтерского учёта и финансовой отчётности; 3) координация действий органов государственной власти, регулирующих организацию и методику бухгалтерского учета и отчетности; 4) согласование норм положений (стандартов) бухгалтерского учета и налогового законодательства с целью формирования оптимальной модели взаимодействия системы налогообложения с системой бухгалтерского учета; 5) издание учебно-методической литературы, которая освещает применение международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности; 6) подготовка, переподготовка и повышение квалификации специалистов, в отрасли бухгалтерского учета.

Подводя итог можно сказать, что на пути реформирования отечественного бухгалтерского учета в соответствии с МСФО есть ряд проблем. Однако реформирование национальной системы бухгалтерского учета является необходимостью сегодняшнего дня, без решения которой полноценная интеграция Украины в международное экономическое пространство не возможно. Данное

реформирование необхідно проводить поступенно с учетом времени необходимого на подготовку и переподготовку отечественных бухгалтеров и аудиторов в соответствии с МСФО, а также времени необходимого на разработку адекватной программы преобразования с четким определением ролей и последовательности реформирования.

Список использованных источников:

1. Голов С.Ф., Костюченко В.Н. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам. – К.: Фактор, 2008. – 1008 с.
2. Каменська Т. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні: сучасний стан, практика й проблеми впровадження / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С. 39-43.
3. Федун С. Реформування системи бухгалтерського обліку: шляхи її подальшого вдосконалення відповідно до міжнародних стандартів / С. Федун // Наука молода.-2010.- №7. – С. – 186-189.

Присяжнюк О.М.

студентка,

Вінницький соціально-економічний інститут,

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішим і найпершим джерелом отримання інформації про фінансовий стан будь-якого суб'єкта господарювання є фінансова звітність. Для прийняття рішень керівництву і зовнішнім користувачам необхідні якісна інформація (підготовлена у відповідності з одним набором стандартів, що застосовуються послідовно), яка дає можливість зіставляти показники компанії в декількох періодах, а також звітності різних компаній за один період. Такими стандартами можуть бути і українські стандарти бухгалтерського обліку ПСБО, і міжнародні стандарти МСФЗ.

Даному питанню присвячені праці багатьох вітчизняних науковців таких, як Н.Борщ, С.Голов, Б.Гринив, С.Зубілевич, Г.Нашкерская, В.Пархоменко, М.Проданчук, Л.Янчева та багато інших. Однак обрана тема дослідження потребує доопрацювань.

Міжнародні стандарти фінансової звітності – це набір документів (стандартів та інтерпретацій), що регламентують правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для прийняття ними економічних рішень відносно підприємства [1].

Поштовхом до впровадження МСФЗ в Україні стало прийняття Кабінетом Міністрів України «Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів»[2]. Дане впровадження викликане тим, що українські стандарти не відповідали повною мірою потребам сучасних користувачів фінансової звітності –інвесторів, акціонерів, фінансових інститутів та ін. Це пов'язано з тим, що історично українські стандарти формувалися з врахуванням інтересів одного єдиного користувача –держави. Вітчизняна облікова система повністю відповідала моделі функціонування планової економіки і була достатньо ефективною в тих умовах, але не пристосована для відображення господарських фактів у нових економічних умовах.

Фінансова звітність, складена згідно з МСФЗ, відповідає інтересам ринкової економіки та великому колу користувачів.

Таким чином, МСФЗ сьогодні – це об'єктивна реальність, єдиний підхід до ведення бухгалтерського обліку в усьому світі, що має велике практичне значення для складання фінансової звітності

Звітність включає в себе не тільки таблиці даних, але й описи фактів, що є важливими для користувачів. Така звітність дозволяє характеризувати не тільки обсяги та динаміку, але й якість господарської діяльності організації.

МСФЗ направлені на вираження найобережніших оцінок господарської діяльності підприємства. Такий підхід надає фінансовій інформації додаткову цінність, так як не дозволяє формувати завищених очікувань відносно до господарюючого суб'єкта [3, с. 15].

Головне завдання трансформації національній системи бухгалтерського обліку полягає в прискоренні процесу її проведення у відповідність з вимогами ринкової економіки і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, і наданої суб'єктам господарювання можливостей визначити рамки і форми управлінського обліку.

Бухгалтерські служби, на які покладено складання фінансової звітності за міжнародними стандартами, мають певні проблеми при трансформації фінансової звітності, які виникають з таких обставин:

- Неопрацьована методика трансформації.
- Розбіжності у методиках розрахунків статей фінансової звітності.
- Небажання незалежних аудиторів співпрацювати зі службами, відповідальними за трансформацію.
- Недостатня кваліфікація виконавців [3, с. 128].

Приведення національної системи бухгалтерського обліку у відповідність з вимогами ринкової економіки і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку здійснюється за такими напрямками:

- законодавче закріплення принципів ведення бухгалтерського обліку;
- формування нормативної бази положення (стандарти); методичне забезпечення (інструкції, методичні вказівки, коментарії);
- кадрове забезпечення (підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів бухгалтерського обліку);
- міжнародне співробітництво (вступ і активна робота в міжнародних спеціалізованих професійних організаціях).

Мінімізувати різницю між звітністю, складеною власними бухгалтерськими службами та незалежними аудиторами, дозволить проведення процесу трансформації у такій послідовності [3, с. 154]:

- 1) розробка облікової політики щодо складання МСФЗ та викладення її основних принципів
- 2) складання Регламенту трансформації з докладним викладенням усіх практичних моментів;
- 3) узгодження з незалежними аудиторами методик та підходів, які використовуватимуться при оцінці статей звітності;
- 4) автоматизація процесу трансформації;
- 5) максимально можливе наближення методологічних засад за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку;
- 6) проведення консультацій незалежними аудиторськими компаніями.

Трансформація національних фінансових звітів у звітність за міжнародними стандартами – складний процес, який потребує впевнених професійних знань, знань міжнародних стандартів, вміння застосовувати знання на практиці.

Отже, звітність завжди посідала особливе місце в управлінні як окремого суб'єкта підприємницької діяльності, так і держави в цілому, що зумовлено зведеним характером її даних. На основі звітності розкривається стан виробничо-фінансової діяльності юридичних осіб та пізнається складність суспільного життя.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 – XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>.

2. Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затверджена постановою Кабінету міністрів України від 28 жовтня 1998 р. № 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

3. Камлик М.І. Бухгалтерський облік та звітність в Україні: закони, постанови, інструкції, стандарти бухгалтерського обліку, документація та інвентаризація, основні засоби, грошові кошти, матеріальні цінності / М.І.Камлик. – К.:Атіка, 2008. – 800 с.

Сагарьова Д.О.

аспірант, викладач,

Одеський національний економічний університет

ПОСТМИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

На сучасному етапі трансформації митної системи України шляхом наближення вітчизняного митного законодавства до світових стандартів, на перший план виходять нові форми організації та забезпечення митного контролю. Одним з найголовніших напрямків гармонізації та спрощення митних процедур є впровадження постмитних перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Постмитний контроль передбачає перевірку вже здійснених суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності операцій шляхом визначення їх законності, економічної доцільності та повноти виконання всіх зобов'язань за результатами таких операцій.

Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних авторів доводить, що в науковому середовищі немає єдиної думки щодо визначення процедур контролю після митного оформлення. У науковій літературі вживаються різноманітні терміни: «митний пост-аудит контроль», «митний пост-аудит», «постмитний контроль», «митний аудит» і т.д.

У вітчизняних нормативно-правових актах поняття, тотожні сутності постмитного контролю теж чітко ніде не визначені. Але в них містяться положення щодо перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності після митного оформлення, що у загальних рисах відповідає сутності постмитного контролю. Так, у статті 345 Митного кодексу України вживається такий термін: документальна перевірка – це сукупність заходів, за допомогою яких митні органи переконуються у правильності заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та в достовірності зазначених у них даних, законності ввезення (пересилання) товарів на митну територію України або на територію вільної

митної зони, вивезення (пересилання) товарів за межі митної території України або за межі території вільної митної зони, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів [1].

Даний термін не повністю відповідає суті постмитного контролю, оскільки документальна перевірка є методом здійснення митного контролю, але не є формою постмитного контролю. Документальна перевірка проводиться не лише на етапі подальшого контролю. Під час проведення планових чи позапланових виїзних перевірок митні органи, за наявності виключного переліку обставин, окрім документальної перевірки, можуть проводити фактичний контроль та ідентифікацію. Тому незалежно від методів контролю, заходи, направлені на перевірку даних бухгалтерського обліку, звітності та іншої документації, після проходження процедури митного оформлення будуть називатися постмитним контролем.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит являє собою перевірку даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [2]. Також даним законом визначено, що аудит здійснюється незалежними особами (аудиторами), аудиторськими фірмами, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення.

Аналогічне визначення наведено й у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: «Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам» [3].

Згідно з чинним законодавством України, аудит є підприємницькою діяльністю, незалежною перевіркою обліку та звітності суб'єктів господарювання. Таким чином, митний аудит здійснюється митними аудиторами – недержавними органами і є предметним аудитом, що відбувається нарівні з іншими видами аудиту. З точки зору методики, митний аудит є аналогічним перевірці митних органів після випуску товарів. Проте цілі та об'єкти митного аудиту та митного контролю, який здійснюється митними органами, відрізняються (рис. 1). Тому недоцільно ототожнювати митний аудит зі складовою частиною державного контролю, який здійснюють митні органи з метою перевірки діяльності господарюючих суб'єктів у межах своєї компетенції.

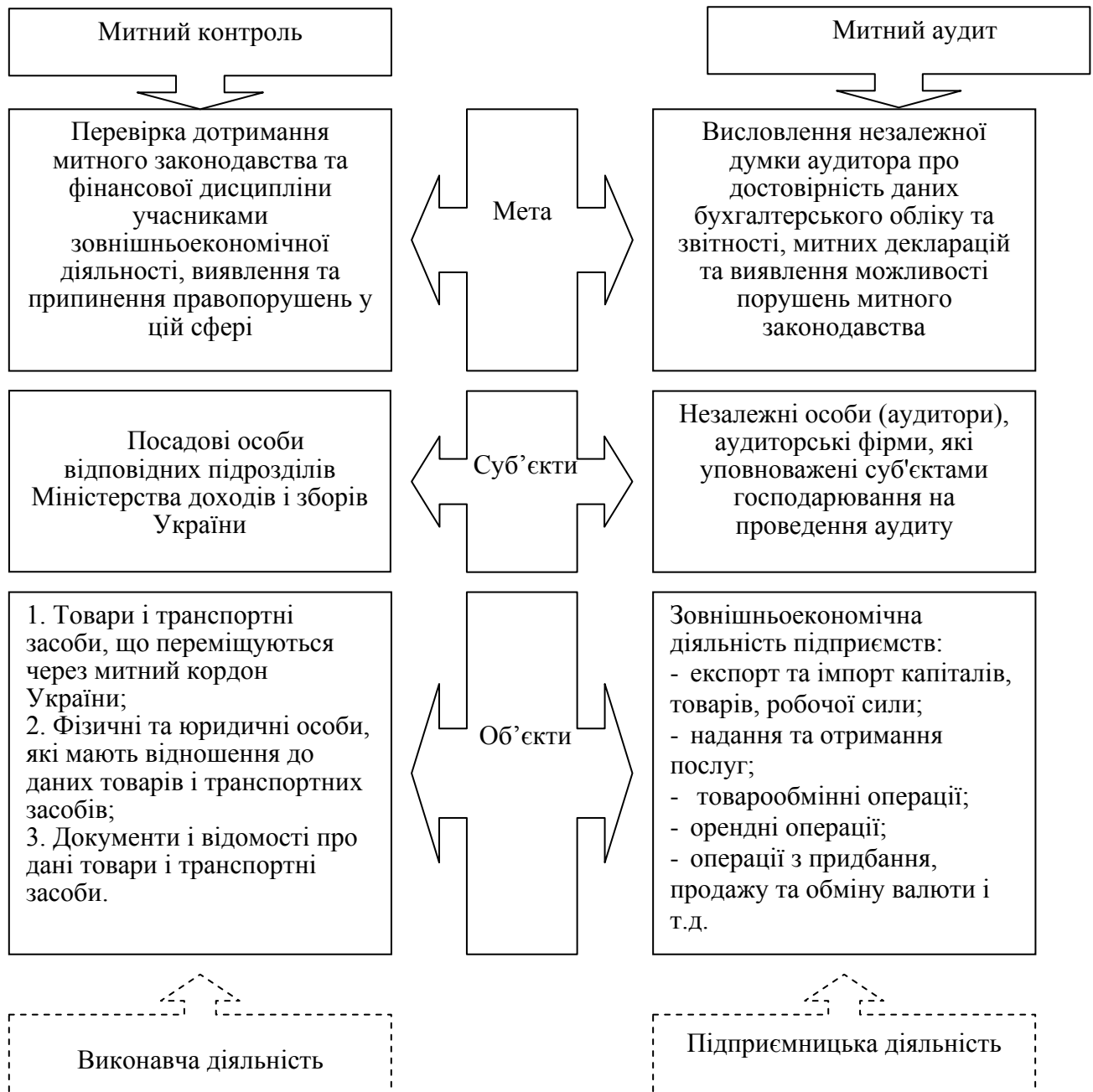


Рис. 1. Порівняльна характеристика митного контролю та митного аудиту

Митний контроль є складовою частиною державного фінансового контролю, він направлений на перевірку дотримання фінансового законодавства та фінансової дисципліни учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до ч. 24 ст. 4 Митного кодексу України, митний контроль розглядається як сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своїх повноважень з метою забезпечення додержання норм цього Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань державної митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку [1].

Митний контроль можна класифікувати за різними критеріями: за природою суб'єктів контролю, завданнями контролю, змістом контрольної діяльності, характером контрольних повноважень, характером відносин суб'єкта контролю з підконтрольним об'єктом. В залежності від стадії, на якій здійснюється перевірка, митний контроль поділяють на попередній, поточний та подальший.

Попередній митний контроль здійснюється посадовими особами митних органів шляхом перевірки та аналізу інформації, яка міститься в товаросупровідних документах на вантаж, у разі переміщення його через митний кордон країни. Наприклад, проведення митного контролю операцій по ввозу іноземних товарів на митну територію України починається з моменту подачі попередньої митної декларації. Попередній митний контроль має важливе значення для попередження фінансових зловживань.

На стадії поточного митного контролю має місце безпосереднє митне оформлення зовнішньоекономічних операцій. Тобто митними органами виконуються процедури, які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, і мають юридичне значення для їх подальшого використання. В Україні така форма митного контролю на даний час є домінуючою.

Останнім часом, розвиненими країнами була запроваджена практика перевірок не тільки на стадіях попереднього та поточного контролю, а й на стадії подальшого контролю. Дана форма митного контролю здійснюється після завершення митного оформлення з метою перевірки діяльності осіб, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Таким чином, постмитний контроль є складовою частиною митного контролю, а отже і державного фінансового контролю.

З огляду на вищезазначене, для відображення процесу перевірки митними органами суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності після проходження ними оформлення на кордоні, на нашу думку, доцільно застосовувати поняття «постмитний контроль». Особливістю такого контролю є застосування в процесі перевірки методів аудиту, таких як проведення оцінки слабких та сильних сторін комерційної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, здійснення фінансового аналізу за основними показниками його діяльності і т.д.

Отже, постмитний контроль – діяльність митних органів з перевірки обґрунтованості та відповідності відображення суб'єктом господарювання в обліку та звітності господарських і фінансових операцій, які пов'язані зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, із застосуванням методів аудиту. На сьогоднішній день постмитні перевірки є пріоритетним напрямком модернізації процедур митного контролю, проте даний процес уповільнюється недосконалістю методичного та інформаційного забезпечення, зокрема відсутністю типової документації митних контролерів та регламентації їх роботи відповідно до різних напрямків перевірок.

Список використаних джерел:

1. Митний Кодекс України затверджений Законом України від 13.03.2012 № 4495 – VI зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125-XII // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

Сіротіна О.Ю.

студентка;

Науковий керівник: Манухіна М.Ю.

к.е.н.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Для прийняття стратегічних, тактичних і оперативних рішень в управлінні зовнішньоекономічними операціями підприємства необхідна своєчасна, повна та достовірна аналітична інформація, яка може бути забезпечена лише за умови належної організації бухгалтерського обліку. Проблема управління валютним курсом (ВК) є актуальною для багатьох суспільств, оскільки його кількісний рівень та динаміка впливає на всі економічні процеси в країні.

Проблемі обліку валютних операцій присвячені роботи таких вітчизняних науковців: Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, Л.І. Жидєєва, Я.Ю. Крамаренко, С.О. Левицька, Н.Б. Литвин, А.В. Максименко, О.І. Степаненко.

Частка курсових різниць складає до 15% зовнішньоторговельного обороту, її кількісний рівень та динаміка впливає на всі економічні процеси в країні [1, с. 10]. Тому питання удосконалення обліку валютних операцій, шляхів підвищення його достовірності та аналітичності є особливо актуальним не тільки для достовірного відображення звітності підприємства, а й на результативність економічної системи на макрорівні.

З метою підвищення достовірності оцінки валютних операцій введено додатковий критерій визнання – дата здійснення операції, окрім передбачених Концептуальною основою: ймовірність виникнення або втрати будь-якої майбутньої економічної вигоди, пов'язаної зі статтею, та достовірна оцінка.

Під критерієм визнання розуміється день набуття підприємством права, згідно законодавства або договору, на підставі первинних документів відобразити в бухгалтерському обліку відповідні об'єкти [2, с. 48].

Необхідно удосконалення облікових реєстрів в частині ведення їх за кожною іноземною валютою в аналітичних розрізах, запропоновано формувати оборотний та сальдовий баланси за видами валют. Впровадження у практику запропонованих рекомендацій підвищить аналітичність обліку, достовірність інформації про валютні операції, що відображається в фінансовій звітності, та сприятиме ефективному управлінню зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

В Україні використовується монетарно-немонетарний метод обліку курсових різниць. Проте на більшості українських підприємств поділ статей в іноземній валюті на монетарні та немонетарні не здійснюється. Основними причинами такої ситуації є суттєві розбіжності між бухгалтерським обліком і податковими розрахунками. Межа між монетарністю та немонетарністю активів та пасивів є досить умовною, особливо в частині заборгованості в іноземній валюті. У зв'язку з цим наголошено на необхідності чітко визначати спосіб її погашення. Особливо важливим є те, що таку інформацію можна отримати лише з умов укладеного з нерезидентом договору [3, с. 120].

Доцільно використовувати методи середньозваженого курсу або послідовності сплати авансів для оцінки немонетарних статей, виражених в іноземній валюті, у разі проведення часткових авансових виплат, що дозволить здійснювати реальну оцінку відповідних статей [2, с. 66]. Необхідно відображення в обліку сумових і курсових різниць відповідно до їх економічної сутності ,

запровадження субрахунків, форм облікових реєстрів і внутрішньої звітності, які поєднують інформацію для потреб бухгалтерського обліку та оподаткування на відміну від їх сучасного поділу, що сприяє формуванню достовірної оперативної інформації про валютні операції в аналітичному розрізі одночасно для різних груп користувачів.

При дослідженні організації договірної роботи на підприємствах виявлено, що в 40% випадків нею займаються керівники, які, як правило, не мають спеціальної економічної або юридичної освіти [2, с. 70]. У зв'язку з цим запропоновано функції з укладання зовнішньоекономічних договорів розподіляти між відділами підприємства, пов'язаними з договірною роботою в цілому та з кожною конкретною операцією зокрема. До передачі керівнику проект договору повинен візуватися всіма посадовими особами, які брали участь при його укладанні, у тому числі начальником відділу зовнішньоекономічних зв'язків, юристом і головним бухгалтером

При укладанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) необхідно приділяти особливу увагу визначенню ціни контракту. Щоб уникнути частини втрат, пов'язаних зі зміною курсів іноземних валют, необхідно укласти контракти із включенням захисних валютно-цінових застережень, що сприятиме мінімізації валютних ризиків. Внаслідок здійснення розрахунків за вище зазначеними контрактами можливим є виникнення різниці між оцінкою заборгованості в момент її виникнення та погашення у валюті платежу. Доцільно такі різниці називати сумовими та вважати їх самостійними доходами та витратами підприємства, які визнаються на дату погашення заборгованості [2, с. 88]. Чітке визначення курсових та сумових різниць, розробка їх класифікації і порядку розрахунку підвищить економічну змістовність даних бухгалтерського обліку відповідно до завдань управління валютними операціями.

Також необхідно доповнення елементів облікової політики щодо валютних операцій такими статтями: перелік видів діяльності; дати визнання валютних операцій; розрізи аналітичного обліку; методи списання балансової вартості іноземної валюти; методи оцінки немонетарних статей; діяльність структурного підрозділу з валютного контролю, що забезпечує дотримання принципів бухгалтерського обліку;

Для підвищення оперативності та аналітичності обліку валютних операцій в роботі запропоновано за кожною угодою оформлювати довідку бухгалтерії із зазначенням виду заборгованості. При цьому передбачається можливість внесення коригувань у бухгалтерський облік при зміні умов погашення боргу шляхом його переведення на інший аналітичний рахунок. Запропоновано у цьому разі здійснювати переоцінку статті за історичним курсом.

Важливим шляхом для підвищення достовірності відображення даних щодо валютних операцій є підвищення ролі внутрішнього контролю. Зокрема виділення трьох напрямків в системі внутрішнього контролю за валютними операціями: розробка внутрішньої документації, організація раціональної структури такої системи та визначення питань, що підлягають додатковому внутрішньому контролю у зв'язку з дією норм державного валютного контролю [3, с. 123].

До внутрішньої документації, яка регулює порядок здійснення, відображення в обліку та контролю за зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, віднесено графік документообігу, наказ про облікову політику, положення про валютний контроль і посадові інструкції працівників, що відповідають за ті чи інші валютні операції.

У наказі про облікову політику слід зазначати перелік видів операцій, що належать до операційної, інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності на даному підприємстві; дати визнання валютних операцій; методи списання балансової вартості іноземної валюти; розрізи аналітичного обліку для ведення кожного виду рахунків в іноземній валюті; методи оцінки немонетарних статей; порядок організації діяльності структурного підрозділу з валютного контролю.

Для створення раціональної структури системи валютного контролю необхідно враховувати особливості функціонування підприємства та його організаційної структури. Залежно від цього пропонується: 1) виділити окремий структурний підрозділ – відділ внутрішнього валютного контролю, за працівниками якого необхідно закріпити окремі функції, або 2) покласти виконання функцій валютного контролю на головного бухгалтера.

З метою одержання повної інформації про стан валютних операцій на підприємстві запропоновано скласти внутрішню звітність у формі Звіту про стан системи внутрішнього валютного контролю.

Внесені пропозиції з удосконалення обліку валютних операцій підвищують його достовірність та аналітичність, але одночасно призводять до суттєвого збільшення трудомісткості облікових процедур. Відповідно, практична їх реалізація в повному обсязі можлива лише на базі використання сучасних комп'ютерних технологій.

Економічний ефект досягається за рахунок зниження ділових ризиків і максимального використання усіх ресурсів підприємства: підвищення достовірності та точності облікової інформації, оперативності обробки облікових даних та отримання звітності в будь-якому розрізі; виконання складних математичних розрахунків; забезпечення необхідними даними для аналізу валютних операцій; обробки і зберігання великої кількості однотипної інформації; здійснення вибірки інформації з великої кількості даних; покращання контролю за господарською діяльністю підприємства тощо.

Список використаних джерел:

1. Організація міжнародних кредитно-розрахункових відносин: Навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 368 с., у т.ч. автора – 2,0 друк. арк.
2. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Практикум для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 224 с., у т.ч. автора – 6,1 друк. арк.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 4-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 688 с., у т.ч. автора – 3,77 друк. арк.

СЕКЦІЯ 9. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Atanova Marina

lecturer,

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

FINANCIAL FLOWS IN THE BUDGET SYSTEM OF UKRAINE

The budget system is the basis of the public finance system and represents the totality of state and local budgets. This totality is built considering the economic relations, state and administrative-territorial regimes, adjusted by law. The main financial flows of the state incomes and expenses pass through it. The interaction of all budget flows is very important. To investigate this question, it is necessary to introduce the concepts «incoming and outgoing budget flows». Income flows are the real cash flow of payments to the budget. Outgoing budget flows are the real cash flow of payments from the budget. Let us split the budget flows on internal and external. Internal budget flows are restricted by budget system. They are connected with the movement of taxes, grants, subsidies and subventions, budget loans within the budgetary system, from the State budget into other links of budgetary system, and also with withdrawal of funds to the state budget's advantage. External budget flows are connected with the taxpayers' payments to the budget and enterprises, organizations, institutions and citizens financing from the budget.

Budget code of Ukraine submits the following classification of budget revenues in Ukraine:

- tax revenues;
- non-tax revenues;
- revenues from capital transactions;
- transfers.

Budget expenditures in Ukraine include budget purposes. Budget expenditures are classified: by functions, implementations of which are related to expenditures (functional classification of expenditures); by economic characteristic of the operations, realizations of which require these expenditures (economic classification of expenses); by characteristic of the main administrator of budgetary funds (departmental classification of expenses); by budget programs (program classification of expenditures).

According to the economic classification the budget expenditures are split into current expenditures, capital expenditures and lending minus repayment. Departmental classification of the budget expenses determines the list of main managers of budgetary funds. The State Treasury of Ukraine and local financial bodies keep a register of all managers of budgetary funds on the basis of this list. The program classification of the budget expenditures is used during the budget formation by a program-target method.

Let us consider the dynamics of defined main flows of the budgetary system in Ukraine over the last years (Fig.1).

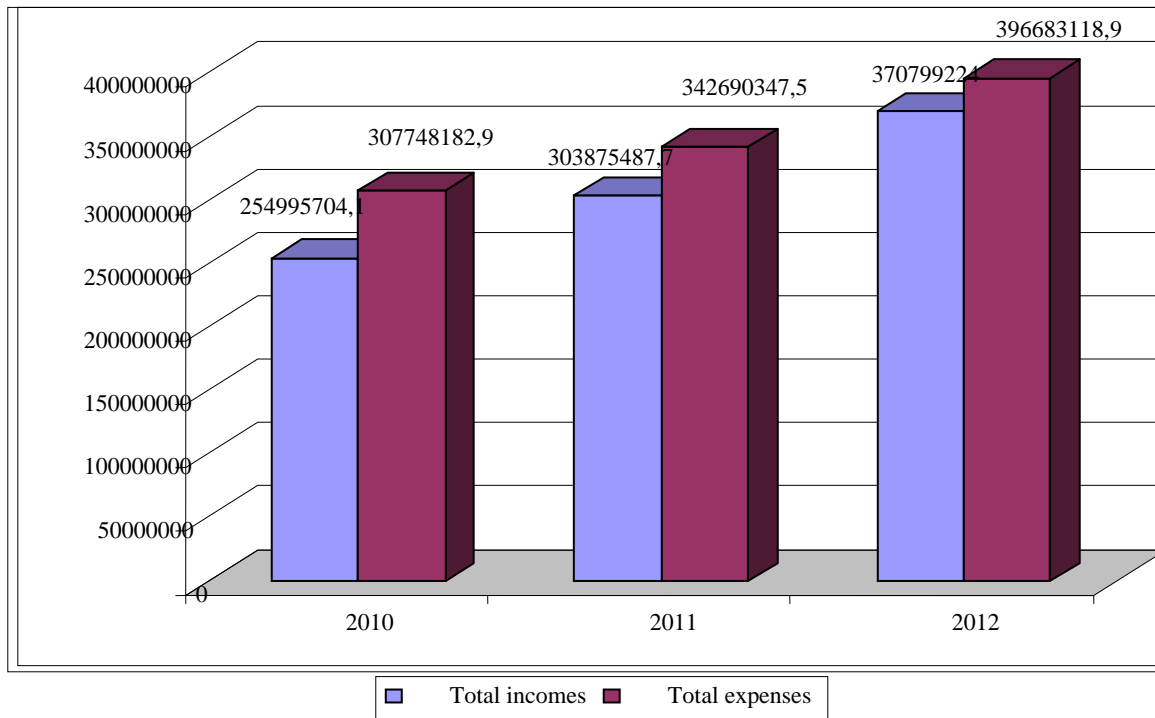


Fig. 1. The dynamics of incomes and expenditures of the budget of Ukraine for the 2010-2012 years (thousand UAH)

So, the main financial flows of the Ukraine budgetary system are the incomes and expenses that have branched and complex classification.

Білоус А.М.

аспірант,

Львівська державна фінансова академія

ПІДТРИМКА ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ З БОКУ НБУ

Наприкінці 2011 р. у банківській системі України загострилася проблема ліквідності, що виявилось у скороченні залишків на кореспондентських рахунках банків, зниженні загального обсягу депозитів на 2,1%, підвищенні відсоткових ставок за депозитами на короткострокові періоди, особливо в гривні. Показники ліквідності депозитних корпорацій у системі індикаторів фінансової стійкості повернулися на рівень кризового 2008 р. З метою забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку операції Національного банку України в 2011 р. переважно спрямовувалися на підтримання банківської ліквідності. Обсяг операцій Національного банку України з рефінансування банків протягом листопада 2011 р. становив 7,6 млрд. грн. (з початку року – 17,8 млрд. грн.) [1].

Таким чином, проблема підтримки ліквідності комерційних банків в умовах другої хвилі кризи є актуальною. У працях багатьох учених, зокрема О. Береславської [3, с. 12], Г. Миськів [4, с. 204] надається критична оцінка дій НБУ із підтримки ліквідності банків в умовах першої хвилі кризи 2008–2009 рр., яка є неоднозначною. А. Гідулян справедливо зауважує, що для запобігання банківській кризі НБУ доцільно прийняти ряд рішень, які встановлюватимуть принципи рефінансування банків із проблемами короткострокової ліквідності під час проявів ознак фінансової кризи [5, с. 36].

Політика рефінансування – це один із поширених інструментів грошово-кредитної політики, який використовується центральними банками різних країн (в Україні – це Національний банк України, надалі НБУ). Під рефінансуванням розуміють забезпечення центральним банком комерційних банків додатковими резервами на кредитній основі, тобто запозиченими резервами. Ініціаторами рефінансування виступають комерційні банки. Вони звертаються до центрального банку у разі вичерпання можливостей поповнити свої резерви з інших джерел. Рефінансування можна розглядати як процес відновлення ресурсів комерційних банків, які були вкладені в позички, боргові цінні папери та інші активи.

Для комерційних банків рефінансування в центральному банку – це останній спосіб регулювання їхньої ліквідності, і НБУ виступає для них у ролі кредитора останньої інстанції. Для НБУ рефінансування комерційних банків – це по-перше, канал безготівкової емісії, а по-друге – спосіб запобігання банківській паніці. У випадку кризової ситуації на грошовому ринку НБУ надає негайно додаткові резерви на кредитній основі тим банкам, котрі потребують їх найбільше. Слід при цьому відзначити, що НБУ має право, але не зобов'язаний рефінансувати комерційні банки, тому і банки повинні розуміти отримання кредитів від НБУ як привілей, а не право.

Сутність політики рефінансування у широкому розумінні полягає у зміні НБУ умов рефінансування комерційних банків і в регулюванні у такий спосіб попиту з їхнього боку на додаткові резерви, тобто на кредити НБУ.

Основною умовою рефінансування, безумовно, виступає його ціна, тобто процентна ставка, яку визначає НБУ і за якою він забезпечує банки додатковими резервами, що дає підставу, з певною натяжкою, розглядати процентну політику як окремий інструмент грошово-кредитної політики, але нерозривно пов'язаний з політикою рефінансування.

Протягом першого півріччя 2012 року Національний банк тричі знижував ставки за постійно діючими механізмами рефінансування овернайт (на 0,25 в. п. кожного разу) – до 8,5% та до 10,5% за забезпеченими та незабезпеченими (бланковими) кредитами відповідно.

Відповідно знижувалися середньозважені відсоткові ставки за тендерними кредитами Національного банку (до 7,5% у червні 2012 року з 11,4% у грудні 2011 року) та операціями прямого репо (до 7,8% з 12,0% відповідно).

В умовах збереження цінової стабільності в державі та з метою підтримки зазначеної тенденції Національний банк України з 10.06.2013 знизив облікову ставку (яка є базовою відносно інших процентних ставок Національного банку України) на 0,50 п.п. – до 7,0% річних. Відповідним чином були знижені процентні ставки за постійно діючими механізмами рефінансування овернайт (на 0,50 п.п.) – до 8,0% та до 10,0% за забезпеченими та незабезпеченими (бланковими) кредитами відповідно (оголошення останніх припинилося з 12.06.2013).

Унаслідок цього знизилися і середньозважені процентні ставки за тендерними кредитами рефінансування та операціями прямого репо – до 7,1% та до 7,02% у червні 2013 року порівняно із 7,5% та 7,62% у грудні 2012 року відповідно [2].

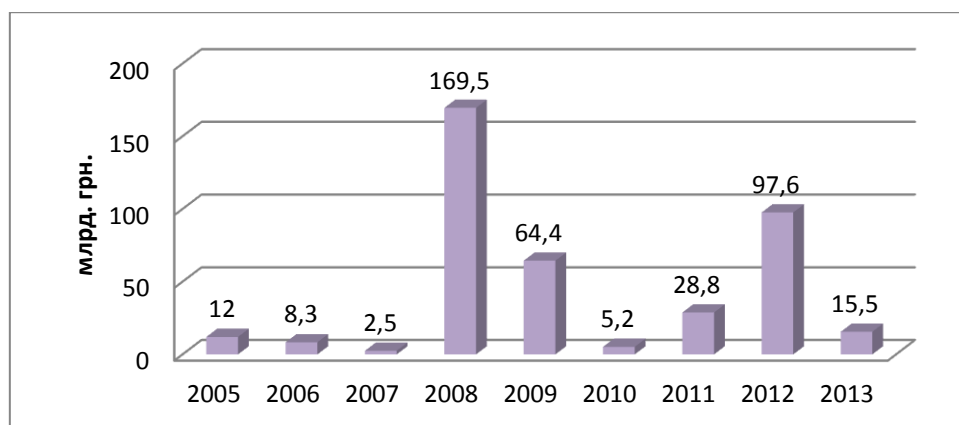


Рис. 1. Рефінансування комерційних банків та мобілізація коштів НБУ протягом 2005-2013 рр.

Джерело: розробка автором по джерелу [2].

Під час фінансової кризи у 2008 р. обсяги рефінансування були досить значними (169,5 млрд. грн.) і перевищували обсяги мобілізації коштів, що свідчило про низький рівень ліквідності банківського сектору, яка підтримувалася шляхом рефінансування банків.

У 2009 році з метою стримування тенденції до прискореного зростання ліквідності та забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку НБУ посилив мобілізаційні акценти в своїх операціях з регулювання ліквідності банків. Це виявлялося в зменшенні обсягу операцій з рефінансування банків до 64,4 млрд. грн., при чому обсяги мобілізації коштів у 2009 році перевищували обсяги рефінансування і становили 96,7 млрд. грн.

Функціонування банківської системи України в 2010 році відбувалося в умовах профіциту ліквідності. Враховуючи це, з метою забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку НБУ протягом року постійно проводив мобілізаційні операції, загальний обсяг яких становив 248,1 млрд. грн. На фоні широкомасштабного проведення мобілізаційних операцій обсяги підтримки ліквідності через надання нових кредитів рефінансування були незначними і становили лише 5,2 млрд. грн.

Наступний 2011 р. характеризувався нормальним рівнем ліквідності, про що свідчили обсяги операцій з рефінансування банків у цьому році, які становили 28,8 млрд. грн., при цьому обсяги мобілізації коштів були майже на рівні обсягів рефінансування.

Основними чинниками збільшення банківської ліквідності у 2012 році були, зокрема такі:

- операції Національного банку України з купівлі цінних паперів. Обсяг таких операцій у 2012 році становив 38,6 млрд. грн. (сума за номінальною вартістю), із них придбано через механізм двостороннього котирування – 2,5 млрд. грн. Обсяг продажу державних облігацій України з портфеля Національного банку України за 2012 рік за номінальною вартістю становив 3,5 млрд. грн., із них 1,9 млрд. грн. продано через механізм двостороннього котирування та 1,6 млрд. грн. викуплено Міністерством фінансів України з метою дострокового погашення зазначених цінних паперів;

- операції Національного банку України з надання кредитів рефінансування. Обсяг таких операцій у 2012 році становив 97,6 млрд. грн., із них обсяг операцій прямого репо – близько 60%, або 56,6 млрд. грн.;

- загальний обсяг операцій з мобілізації коштів через продаж депозитних сертифікатів Національного банку України за 2012 рік становив 16,7 млрд. грн.

Свідченням високого рівня ліквідності банківської системи протягом 2013 року є:

- збільшення попиту на депозитні сертифікати Національного банку України. Так загальний обсяг операцій з мобілізації коштів за перше півріччя 2013 року становив 72,1 млрд. грн.;

- зменшення попиту на кредити рефінансування. Так загальний обсяг кредитів, наданих Національним банком України в першому півріччі 2013 року, зменшився до 15,5 млрд. грн. [2].

З вищенаведеного помітно, що обсяг рефінансування комерційних банків України від НБУ у кризовий 2008 р. був найбільшим. Наступний 2009 рік характеризувався суттєвим зниженням обсягів рефінансування (105,09%). Так як на аналізований рік припав пік кризи, то значною часткою у структурі були саме стабілізаційні кредити, обсяги яких у порівнянні з попереднім періодом зросли на 27,45%. Також НБУ продовжував надавати кредити овернайт, обсяги яких у 2009 р. порівняно з 2008 р. скоротилися на 86,13%.

Список використаних джерел:

1. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за листопад 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

2. Монетарний огляд Національного банку України. Генеральний департамент грошово-кредитної політики. 2005-2013рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

3. Береславська О. Чинники курсової не-стабільності в Україні / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 8–14.

4. Миськів Г.В. Розвиток банківської системи України в сучасних умовах / Г.В. Миськів, О.В. Пилип'як // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.8. – С. 203–207.

5. Гідулян А. Державна фінансово-кредитна політика в площині розвитку банківської системи України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2009. – № 10. – С. 35–40.

Гавриляк Т.С.

аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Страховання є особливим видом комерційної діяльності. В умовах ринкової економіки продавці та покупці діють в умовах ризику та невизначеності, тому страхування виступає інструментом зниження ризику. Як відомо, саме здобуття Україною незалежності створило умови для розвитку страхового ринку. Проте існує багато факторів, які мають безпосередній вплив на розвиток вітчизняного ринку страхових послуг.

Дане питання широко вивчалось багатьма українськими науковцями, такими як Базилевич В. Д., Гутко Л. М., Осадець С. С., Барановський О. І., Внукова Н. М. та ін.

На розвиток страхового ринку в Україні впливають ряд факторів, які гальмують його розвиток. Їх можна умовно розділити на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори являють собою всі матеріальні та фінансові ресурси страхових організацій. Адже від фінансового стану компанії залежить її майбутнє функціонування, можливість розрахуватися за своїми зобов'язаннями перед кредиторами та клієнтами. Також сюди можна віднести маркетинг і рекламу, заключення договорів та продаж страхових полісів, проведення цілеспрямованих та гнучкої тарифної політики. На основі системи тарифів страхування організація визначає які страхові послуги пропонувати на ринку, які знижки та пільги запропонувати потенційним страхувальникам.

До зовнішніх факторів належать ті, які оточують внутрішню систему ринку та здійснюють на неї вплив. Це економічна політика держави, курс валюти, кількість потенційних страхувальників, рівень доходів потенційних споживачів страхових продуктів, стан фінансового ринку, механізм оподаткування страхових організацій, інфляційні очікування та ін.

Ще одним бар'єром для розвитку страхового ринку залишається так зване псевдострахування, тобто використання страхування та пререстрахування для вилучення капіталів у тіньовий оборот. За різними оцінками, частка такого страхування може складати до 60% всього страхового ринку України [2, с. 67].

Для більш детальної картини стану вітчизняного страхового ринку зобразимо його у розрізі основних показників його діяльності [3].

Основні показники діяльності страхового ринку України

Показник	2010	2011	Перше півріччя 2012
Кількість компаній, шт	456	453	443
Страхові премії, млн. грн.	23081,7	22693,5	9581,9
Активи, млн. грн.	45234,6	48122,7	49234,3
Резерви, млн. грн.	11371,8	11179,3	10907,4
Страхові виплати, млн. грн.	6104,6	4864	2599,6

Як бачимо на таблиці, кількість страхових компаній з кожним роком зменшується, а також сума страхових премій та виплат. Проте розмір активів у 2011 р. зріс на 2888,1 млн. грн., а в п. п. 2012 р. – на 1111,6 млн. грн.

На думку провідних вітчизняних науковців, необхідними є дії щодо:

- захисту інтересів населення, суб'єктів господарювання і держави від можливих соціальних, техногенних, фінансових та інших ризиків;
- зміцненню довіри страхувальників, у першу чергу населення, до страховиків та страхових посередників;
- розвитку підприємницької діяльності та стабілізації економіки;
- залученню довгострокових фінансових ресурсів, що формуються у сфері страхування, для інвестицій в економіку України;
- захисту репутації фінансового сектора України;
- розвитку ринків фінансових послуг (в тому числі фондового ринку);
- стимулюванню розвитку економіки в цілому і, зокрема, транспорту, туризму, міжнародних перевезень, будівельного й агропромислового сектора економіки;
- інтеграції страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг [1, с. 68].

Виходячи з вищесказаного, доцільно здійснити наступні заходи для удосконалення та розвитку вітчизняного страхового ринку: вдосконалити систему

інформаційного забезпечення, систему страхування життя, ввести обов'язкове медичне страхування. Також необхідно ґрунтовно вдосконалити нормативно-правові акти, які регулюють діяльність вітчизняного ринку страхових послуг, зокрема внести зміни до Закону України «Про страхування».

Список використаних джерел:

1. Дячкова Ю. М. Страхування. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
2. Козьменко О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку [Текст]: монографія) О. В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
3. Офіційний сайт Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
4. Перспективи розвитку страхового ринку України після фінансової кризи.// Г.В. Кравчук// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dspspace.uabs.edu.ua/>

Квасницька Р.С.

к.е.н., доцент, докторант,

Університет банківської справи Національного банку України

ІНСТИТУТИ ПРОФЕСІЙНИХ УЧАСНИКІВ ФОНДОВОГО РИНКУ – СЕКМЕНТУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В Україні функціонування інститутів професійних учасників законодавчо регламентоване лише щодо такого сегменту вітчизняного фінансового ринку, як фондовий ринок (ринок цінних паперів), на якому, шляхом здійснення емісій цінних паперів різними емітентами, створюються необхідні умови та відбуваються швидка мобілізація, ефективний перерозподіл і раціональне розміщення фінансових ресурсів у соціально-економічному просторі держави з врахуванням інтересів та потреб суспільства. Так, професійна діяльність на фондовому ринку розглядається як діяльність акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю з надання фінансових та інших послуг у сфері розміщення та обігу цінних паперів, обліку прав за цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, що відповідає вимогам, установленим до такої діяльності законодавством [1].

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (ст. 17-20) професійна діяльність ранжується за такими її видами, як:

1) діяльність з торгівлі цінними паперами, що включає:

- брокерську діяльність – діяльність, що передбачає укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема на підставі договорів комісії, доручення) щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів від свого імені (від імені іншої особи), за дорученням і за рахунок іншої особи;

- дилерську діяльність – діяльність, що передбачає укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу;

- андерайтинг – діяльність, що передбачає укладення торговцем цінними паперами договорів щодо відчуження цінних паперів та/або здійснення дій чи надання послуг, пов'язаних з таким відчуженням, у процесі емісії цих цінних паперів за дорученням, від імені та за рахунок емітента на підставі відповідного договору з емітентом;

- діяльність з управління цінними паперами – діяльність, яка провадиться торговцем цінними паперами від свого імені за винагороду протягом визначеного строку на підставі договору про управління переданими йому цінними паперами, іншими фінансовими інструментами та грошовими коштами, призначеними для інвестування в цінні папери та інші фінансові інструменти, а також отриманими у процесі управління цінними паперами, іншими фінансовими інструментами і грошовими коштами в інтересах установника управління або визначених ним третіх осіб;

2) діяльність з управління активами інституційних інвесторів – професійна діяльність учасника фондового ринку – компанії з управління активами, що провадиться нею за винагороду від свого імені або на підставі відповідного договору про управління активами інституційних інвесторів;

3) депозитарна діяльність – діяльність професійних учасників депозитарної системи України та Національного банку України щодо надання послуг із зберігання та обліку цінних паперів, обліку і обслуговування набуття, припинення та переходу прав на цінні папери і прав за цінними паперами та обмежень прав на цінні папери на рахунках у цінних паперах депозитарних установ, емітентів, депозитаріїв-кореспондентів, осіб, які провадять клірингову діяльність, Розрахункового центру з обслуговування договорів на фінансових ринках, депонентів, а також надання інших послуг, які відповідно до законодавства мають право надавати професійні учасники депозитарної системи України [2];

4) діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку – діяльність фондової біржі із створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації стосовно пропозицій цінних паперів та інших фінансових інструментів і попиту на них, проведення регулярних біржових торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, централізованого укладання договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів згідно з правилами, встановленими такою фондовою біржею, зареєстрованими у встановленому законом порядку. Діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку може включати здійснення клірингу та розрахунків за фінансовими інструментами, іншими, ніж цінні папери.

Отже, законодавчо визначено, що професійна діяльність носить виключний характер, який визначається неможливістю її поєднання з іншими видами діяльності за виключенням випадків прямо передбачених чинним законодавством. Разом із тим, серед науковців немає єдиної думки щодо виділення професійних учасників фондового ринку саме за характером професійної діяльності, яку вони здійснюють. Так, такі науковці, як А.В.Попова [3] та Л.В. Панова [4] усіх професійних учасників фондового ринку поділяють на: посередницькі види діяльності, включаючи до їхнього числа торгівлю та управління цінними паперами; діяльність спрямована на обслуговування ринку цінних паперів, розділяючи її на два підвиди – такі, що забезпечують укладення угод (організація торгівлі) та ті, що забезпечують їх виконання (у цю групу відносять депозитарну, клірингову та реєстраційну діяльність).

Водночас, зазначимо, що відповідно до ст. 4 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» професійна діяльність на фондовому ринку, що підлягає ліцензуванню відноситься до фінансових послуг [5], а інститути, що здійснюють професійну діяльність на даному ринку, відповідно, є фінансовими посередниками. Однак, на наш погляд, такий розгляд інститутів професійних учасників, діяльність яких здійснюється виключно на підставі ліцензії, що видається Національною комісією цінних

паперів та фондового ринку, нівелює виділення в їх сукупності інститутів, котрі виконують функції обліково-технічного, інформаційного, організаційного забезпечення та посередництва. Тому вважаємо доцільним, при відображенні інститутів інфраструктури фінансового ринку, акцентувати увагу на поділі інститутів професійних учасників саме фондового ринку за функціональним їх призначенням в такий спосіб:

- інститути фінансового посередництва: торговці цінними паперами та компанії з управління активами;
- інститути обліково-технічного, інформаційного, організаційного забезпечення та посередництва: депозитарії, реєстратори, зберігачі, фондові біржі, клірингові та розрахунково-клірингові установи, навчальні заклади, консультаційні центри, інформаційно-аналітичні інститути.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» №3480-IV від 23 лютого 2006 року : станом на 01 січня 2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
2. Закон України «Про депозитарну систему України» №5178- VI від 06 липня 2012 року : станом на 03 серпня 2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>
3. Попова А. В. Правове становище професійних учасників ринку цінних паперів в Україні: дис. ... кандидата юрид. наук :12.00.04 / Попова Анастасія Володимирівна; Київськ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2006. – 219 с.
4. Панова Л.В. Проблемы правового регулирования рынка ценных бумаг в Украине [Текст] : Дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Панова Людмила Вячеславовна; Национальная юридическая академия Украины им. Ярослава Мудрого. – Х., 2002. – 211 с.
5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку ринків фінансових послуг « : станом на 01 січня 2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

Мохова Ю.Л.

аспірант,

Донецький державний університет управління

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ІПОТЕЧНОЇ УСТАНОВИ НА РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Іпотечне кредитування в Україні має значний потенціал розвитку, адже забезпечується заставою, що зменшує ризик для кредитора. А вкладення коштів у нерухомість завжди було і є одним із найбільш надійних шляхів не тільки їх збереження, але й примноження. Іпотечний кредит за підтримки держави – найбільш доступний засіб для людей придбати у власність окреме житло. Одним з основних органів державного регулювання іпотечного кредитування є Державна іпотечна установа (ДІУ). Сьогодні Державна іпотечна установа чи не єдиний драйвер іпотечного кредитування.

Державна іпотечна установа створена 8 жовтня 2004 згідно постанови Кабінету Міністрів України №1330. Засновником, власником і органом управління майном ДІУ є Кабінет Міністрів України. Основною метою діяльності ДІУ згідно Статуту є рефінансування іпотечних кредиторів (банків і небанківських фінансових установ, які

проводять діяльність з надання забезпечених іпотекою кредитів) за рахунок власних та залучених коштів, у тому числі коштів, що надійшли від розміщення цінних паперів, сприяння подальшому розвитку ринку іпотечного кредитування [1].

Рефінансування іпотечного кредиту – це фінансова операція з метою зміни умов кредиту під заставу нерухомості, раніше отриманого в одному банку (первісна іпотека), шляхом отримання кредиту в іншому банку (наступна іпотека). Метою рефінансування кредиту є зміна умов кредитування у бік, вигідний для позичальника [2].

Рефінансування іпотеки відбувається шляхом повного дострокового погашення заборгованості позичальника за первісною іпотеці об'єкта житлової нерухомості в одного банку новим кредитом, який позичальник отримує в іншому банку за договором наступної іпотеки того ж об'єкта нерухомості. Заставу об'єкта житлової нерухомості перереєструється на другий банк.

Рефінансування кредиту може проводитися з різними цілями (рис.1) (на основі [2]).

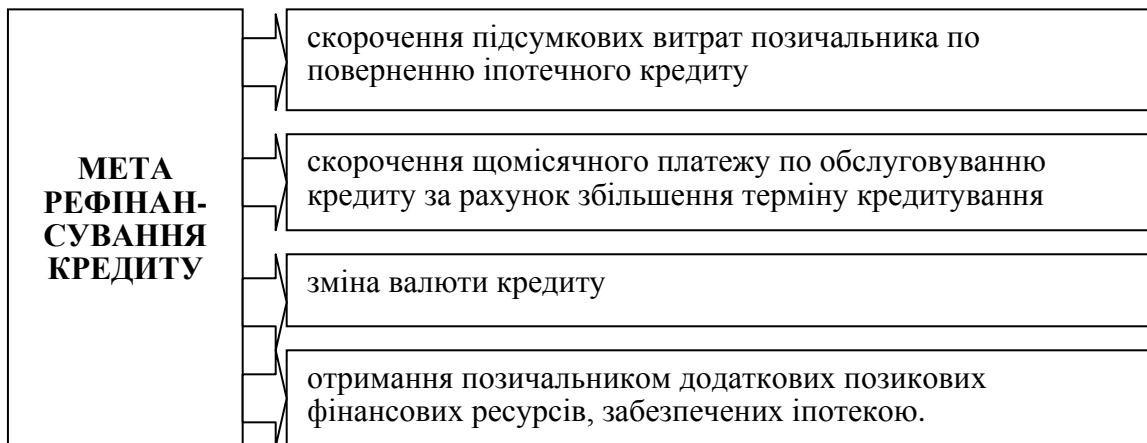


Рис.1. Мета рефінансування іпотечних кредитів

Динаміка рефінансування іпотечних кредитів протягом 2006-2012 рр. представлена на рис.2.

З наведеного рис.2. можна зробити висновок, що 2009-2010 рр. є найменш ефективними щодо рефінансуванні іпотечних кредитів. Причиною цього є фінансова криза та загострення основних проблем рефінансування іпотечних кредитів, які представлені на рис.3. (на основі [2]).

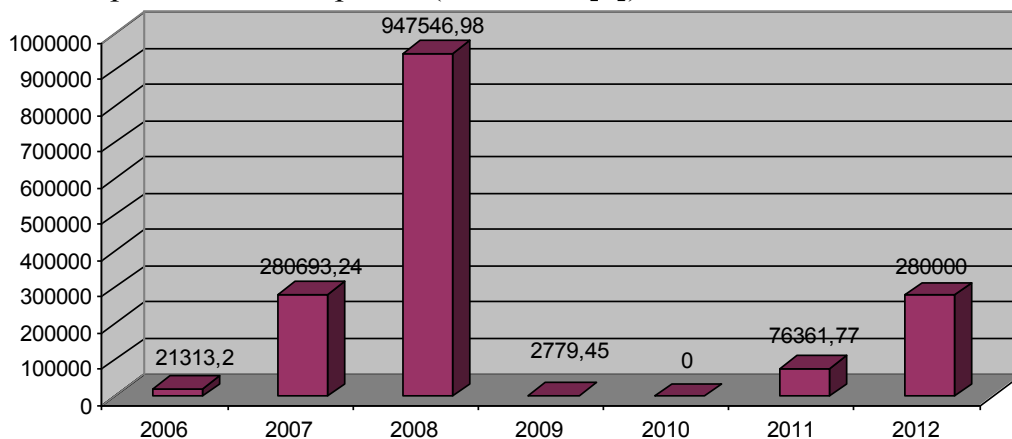


Рис.2. Динаміка рефінансування іпотечних кредитів в 2006-2012 рр., тис.грн. [1]

Стандарти надання, рефінансування та обслуговування іпотечних житлових кредитів (далі – Стандарти) ДІУ є багатоскладовим документом, який включає в себе взаємопов'язані правила, положення і форми документів [1].

Стандарти ДІУ: встановлюють уніфіковані та прозорі вимоги до учасників ринку іпотечного житлового кредитування, впроваджують надійні та прозорі процедури надання, обслуговування та рефінансування іпотечних житлових кредитів, запроваджують систему рефінансування первинних кредиторів через Державну іпотечну установу з метою забезпечення виконання статутних завдань ДІУ [1].

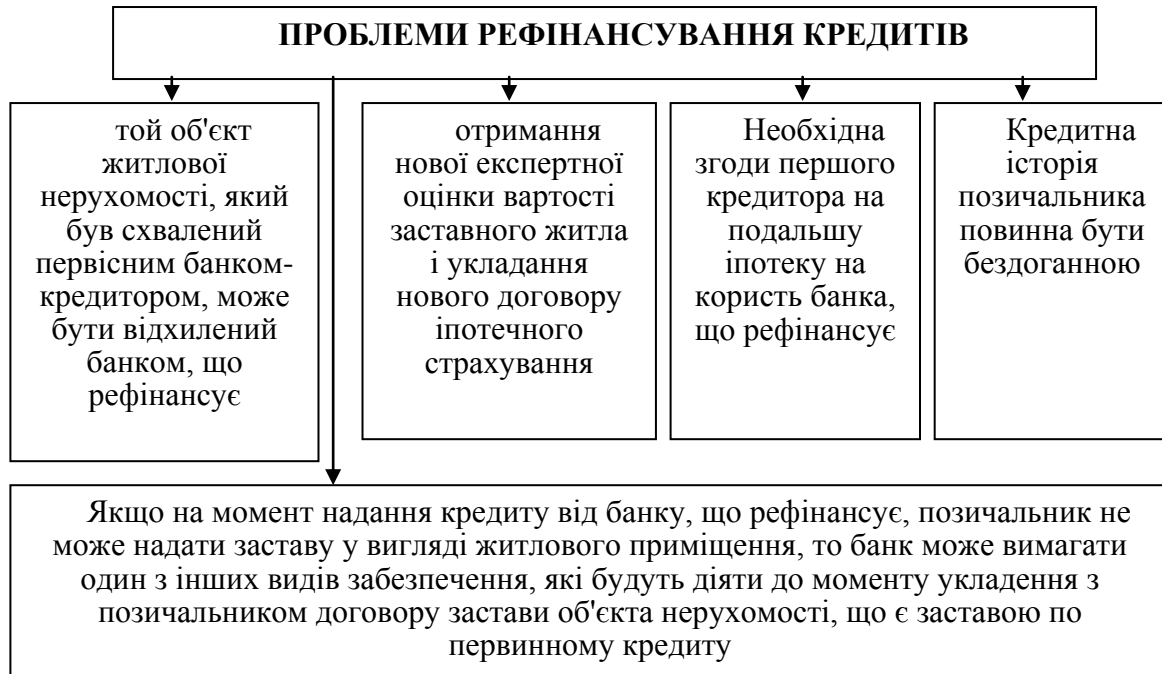


Рис.3. Проблеми рефінансування кредитів

Роль Стандартів ДІУ можна привести до чотирьох основних тверджень: зниження ризиків іпотечного житлового кредитування; забезпечення прозорості процедур надання, рефінансування та обслуговування іпотечних житлових кредитів; створення передумов для залучення довгострокових інвестицій в іпотеку; створення умов для випуску іпотечних цінних паперів.

Таким чином, кредитування за програмою ДІУ залишається для більшості банків єдиним інструментом фінансування іпотеки. ДІУ є найбільшою надією іпотечного ринку. Саме Державна іпотечна установа повинна стати взірцем того, як працюють найсучасніші фінансові механізми в Україні.

Список використаних джерел:

1. Мета ДІУ [Електронний ресурс] / Про Державну іпотечну установу // Державна іпотечна установа. Режим дорстпу: <http://ipoteka.gov.ua/node/8>
2. Рефінансування іпотечного кредиту – керівництво до дії [Електронний ресурс] / Інше // Гроші в Кредит: Новини світу кредитування та банківських послуг. Режим дорстпу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/refinansuvannya-ipotechnoho-kredytu-kerivnytstvo-dodiji.html>
3. Ковальова В. Чи є майбутнє в Державній іпотечній установі? [Електронний ресурс] / В.Ковальова, С.Лямець / Влада // Українська правда: економічна правда. Режим дорстпу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/08/9/389077/>

Настич Т.П.

здобувач,

Чернігівський державний інститут економіки і управління

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНО-МИСТЕЦЬКИХ ВНЗ

В сучасній Україні актуальною постає проблема духовного та культурного занепаду суспільства. Культурний розвиток суспільства залежить значною мірою від ефективності мистецької освіти та обсягів її фінансування. Водночас, державна підтримка мистецької освіти відбувається переважно за залишковим принципом, а більшість мистецькоосвітніх осередків часто втрачають джерела фінансування взагалі. Якщо раніше фінансування діяльності здійснювалося переважно за рахунок державного бюджету, то сьогодні такі заклади повинні здебільшого орієнтуватися на самоокупність.

Важливою проблемою мистецькоосвітньої сфери є зниження престижу мистецької освіти та професії митця в суспільстві загалом. Якщо раніше навчати дитину музиці чи працювати вчителем мистецтва було ознакою приналежності до еліти, то сьогодні митці і, тим паче, вчителі та викладачі мистецьких ВНЗ належать переважно до бідних суспільних прошарків. Внаслідок чого відбулося значне зниження зацікавленості до мистецької освіти з боку пересічних громадян, і водночас з боку держави не було здійснено кардинальних заходів щодо популяризації мистецтва і мистецької освіти. Тому на сьогодні маємо різке скорочення кількості мистецькоосвітніх закладів, учнів та студентів, що в них навчаються.

В умовах ринкових відносин одна з головних проблем розвитку культурної сфери – забезпечення її фінансування – загострилася. Кошти, передбачені бюджетом на розвиток культури, не забезпечують її потреб, а можливості позабюджетного фінансування культурної сфери в Україні залишаються обмеженими. Сформована у 90-х роках нормативно-правова база фінансового забезпечення сфери культури потребує глибокого реформування. Законодавство має передбачити не лише традиційне бюджетне утримання базових культурних закладів, а й різні механізми підтримки культурних організацій усіх видів та форм власності: податкові пільги, надання конкурсних грантів, заохочення недержавних інвестицій.

За роки незалежності в Україні робилося чимало зусиль для формування нової правової бази для культурної сфери, яка б відповідала новим політичним, економічним, соціальним умовам, у яких нині розвивається культура. Однак через нескоординованість цих зусиль, через різне бачення цілей державної культурної політики різними політичними силами та різними групами в культурно-мистецькому середовищі України, чинне українське законодавство в галузі культури загалом залишилося різнорідним, неповним і позбавленим концептуальної цілісності. За останні роки в Україні прийнято досить багато законів стосовно культури. Значна частина їх відповідає реальним потребам і загальним європейським нормам. Однак проблема в тому, що закони ці або не діють взагалі, або погано виконуються. Якісне законодавство може відігравати важливу роль у створенні належних умов для розквіту культури. Попри велику кількість законів і інших законодавчих актів чинне українське законодавство в галузі культури можна оцінити як неоднорідне й недостатньо ефективне. Чимало аспектів щоденної діяльності закладів культури і мистецтва (особливо фінансові

аспекти) все ще регулюються старими нормативними документами, а недосконалість правової бази не дає можливості розвиватися мистецьким структурам.

«Основами законодавства про культуру в Україні» передбачено, що фінансування культури має становити щонайменше 8% ВВП. Цієї цифри з середини 1990-х років не вдалося досягти жодного разу обсяг державного фінансування культури коливається на рівні 0,44-0,77% ВВП, тому недостатність державної підтримки та відсутність джерел фінансування культури спричинили кризу. Міністерство культури має доволі незначні кошти, всі ресурси йдуть на фінансування за статтями (утримання державних установ культури та охорону культурної спадщини). Можна припустити, що розвиток культурної сфери здатний до стратегічного лідерства, який сприятиме розвитку, різноплановості та фінансовій стабільності мистецьких закладів і всіх форм культурної діяльності.

Основними проблемами вищої мистецької освіти сьогодні є: відсутність єдиної інформаційної бази щодо функціонування мистецьких вищих навчальних закладів; підпорядкованість мистецьких ВНЗ різним міністерствам, що призводить до різних схем управління; відсутність єдиних стандартів вищої освіти у сфері мистецтва; падіння якості підготовки фахівців мистецьких спеціальностей; зниження популярності професії митця в суспільстві; погане матеріально-технічне та інформаційне забезпечення мистецьких ВНЗ тощо.

Для української системи мистецької освіти нагальним є розробка та запровадження стандартів якості мистецької освіти на всіх її рівнях, та уніфікації структури освітньо-кваліфікаційних рівнів.

На сучасному етапі основними напрямками вирішення проблем підготовки учнів і фахівців мистецької освіти є: аналіз сучасного стану мистецької освіти в розрізі напрямків мистецтва, спеціальностей, територіального розташування, історичних, культурних, педагогічних особливостей функціонування тощо; виявлення основних проблем на рівні кожного окремого мистецького закладу, координація роботи мистецьких закладів, налагодження співпраці у виробленні єдиної політики функціонування мистецьких навчальних закладів в Україні; вироблення загальнодержавної політики щодо розвитку мистецької освіти в Україні, створення єдиних загальнодержавних стандартів якості мистецької освіти та нормативно-правової бази функціонування на всіх рівнях освітнього процесу, підняття престижності професії митця, підвищення рівня заробітної плати, соціального захисту у сфері мистецтва; розроблення ефективного механізму контролю якості освіти в навчальних закладах, у тому числі й мистецького профілю; диференціація джерел фінансування мистецьких освітніх закладів.

Оскільки мистецька освіта має значний вплив на формування культурного, суспільного, економічного потенціалу України, сьогодні необхідно змінювати підхід до організації мистецької освіти в державі, здійснювати постійний моніторинг цієї сфери, розробляти соціальні, економічні, політичні механізми підтримки та розвитку мистецької освіти.

Список використаних джерел:

1. Проблеми мистецької освіти: Типологічні критерії та науково-методична розробка /Інститут культурології Академії мистецтв України; Авт.кол.О.І.Безгін (кер.авт.колективу), Г.Є.Бернадська, І.С.Кочерян, О.І.Дацко, О.Ю.Успенська; – К.: СПД Голосуй, 2008. – С. 400

Сабірова А.Е.

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОНЛАЙН-СТРАХУВАННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ КАНАЛ ПРОСУВАННЯ ТА ЗБУТУ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ

В умовах фінансової нестабільності та підвищення конкуренції на страховому ринку особливо актуальним стає питання розробки ефективної системи збуту і каналів просування страхових продуктів. На сьогоднішній день практично всі українські страхові компанії мають розвинену мережу продажів страхових полісів. Проте розробка певної маркетингової стратегії є актуальною для страхових компаній, оскільки дозволяє сформувати досить збалансований страховий портфель.

Страхові компанії, як правило використовують наступні канали продажу страхових продуктів: продаж страхових полісів в офісах регіональної мережі страхової компанії; продаж страхових продуктів через агентську мережу, яка працює дистанційно; продаж страхових продуктів за допомогою брокерського посередництва; продаж полісів через банки, туристичні компанії, автосалони, тобто залучення нестрахових посередників; продаж страхових полісів через альтернативні канали реалізації.

Співвідношення між каналами продажів тієї чи іншої страхової компанії залежить від багатьох факторів, найважливішими з яких є наступні:

- рівень розвитку економіки і фінансової сфери;
- національні традиції та особливості менталітету;
- рівень життя населення;
- стратегія розвитку страхової компанії.
- тип споживача страхової послуги, вид страхової послуги тощо.

Залежно від поєднання зазначених вище факторів структура каналів продажів, а також їх роль і значення для кожної компанії є своєрідними.

Сучасний маркетинг страхових компаній має інноваційну спрямованість і спирається на платформу інформаційних технологій, які не тільки створюють нові продукти, нові способи і канали продажів, але і вдосконалюють старі. Разом з тим постерігаються певні тенденції розвитку каналів продажів в різних країнах.

ІТ стає найважливішим ресурсом суспільства та набуває все більшого значення. Відбувається стрімкий розвиток єдиного глобального інформаційно-телекомунікаційного простору [2].

Перспективним каналом продажів страхових продуктів стають Інтернет-офіси страхових компаній. Організація страхового бізнесу за допомогою мережі Інтернет відкриває перед страховиками очевидні переваги, оскільки дозволяє долати великі відстані з найменшими витратами. За даними фахівців, онлайн-страхування дозволяє на 10-30% зменшити транзакційні витрати і охопити значну частку аудиторії Інтернет – користувачів, які є потенційними страхувальниками. Найбільш поширеними видами страхування в Інтернет – магазинах є: обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів; медичне страхування виїжджаючих за кордон; добровільне страхування від нещасного випадку; добровільне страхування майна (квартир і дач); добровільне медичне страхування, тобто, ті види страхування, ціна яких залежить від мінімальної кількості факторів і умови страхування можна стандартизувати. Купуючи страхові продукти в Інтернет-офісі страхової компанії або в Інтернет-

магазині страхових продуктів, клієнт знижує свої витрати, що не залежать від режиму роботи страхової компанії і отримує суттєві знижки (5-15%) за рахунок економії страховика на оплаті агентської винагороди.

Слід також зазначити, що через Інтернет-представництва страхові компанії реалізують маркетингові рішення, оскільки на сайтах страховиків зручно проводити дослідження цільових аудиторій, встановлювати контакти і підвищувати якість взаємодії з клієнтами за допомогою зворотного зв'язку, відкритих конференцій, консультацій, інтерактивних форумів. А публікація корпоративної інформації, новин, описів страхових продуктів дозволяє клієнту сформувати певне відношення до компанії і попит на її послуги.

В онлайн-страхуванні можна виділити наступні етапи.

1. Обслуговуванням клієнта до продажу страхового поліса можна назвати розміщення інформації про загальний і фінансовий стан страховика, надання інформації про товари і послуги компанії і можливості детального ознайомлення з ними, приблизний розрахунок величини страхової премії і визначення умов договору для кожного виду страхування і, залежно від конкретних параметрів, надання страховиком інших послуг та інформації, необхідних для укладення договору (консалтинг та ін.).

2. Під продажем поліса за допомогою Інтернет технологій різні страхові компанії мають на увазі різні процеси. Існують кілька видів онлайн – продажу полісів страхування, що включають:

- оформлення Інтернет – заявки;
- виїзд фахівця і заповнення страхової документації;
- надання інформації, необхідної для розрахунку тарифу і заповнення поліса, через сайт страхової компанії;
- оплата поліса через мережу Інтернет;
- доставка готового поліса кур'єром, експрес поштою або надання можливості самостійно забрати договір в офісі продажі.

Існують міні-портали, які об'єднують від 2 до 10 компаній, що працюють в одній або в різних сферах страхування. Ці портали інтегрують учасників проекту в одну віртуальну страхову систему, через яку клієнт може купити поліс у режимі онлайн. Тим самим, на одному веб-сайті клієнтові пропонується безліч різних страхових продуктів. Зазвичай потенційному страхувальникові спочатку пропонується вибрати потрібну йому страхову програму, а потім вже компанію. До таких порталів відносяться, наприклад, універсальний портал [6, с. 45].

3. Післяпродажне обслуговування зазвичай складається з можливості інформаційного обміну між страхувальником і страховиком під час дії договору (статус договору страхування, електронне нагадування про необхідність здійснити черговий внесок або пролонгацію договору, новини компанії, новинки тощо), інформаційний обмін між сторонами при настанні страхового випадку, оплата чергового страхового внеску через мережу Інтернет, а у разі настання страхового випадку здійснення страхової виплати.

Сучасні клієнти страхових компаній стали більш вимогливими: вони запитують більш детальну інформацію від страхових компаній і звикли до широкого спектру страхових продуктів і каналів продажів.

Розвиток прямих каналів продажів показує помітна зміна у структурі продажів у країнах Європи. Частки ринку онлайн-страхування і прямого страхування істотно відрізняються по всій Європі. Так, на «зрілих» ринках, таких, як ринок Великобританії, частка онлайн-продажів становить близько 10%, на

ринках розвинених країн, таких як Іспанія – між 1,1% і 10% і на ринках країн, що розвиваються – 1% і нижче.

В Україні онлайн- страхування знаходиться на початку свого зародження та розвитку. Продажі полісів з використанням Інтернету виконуються в більшості випадків у вигляді «Інтернет заявки», коли клієнт передає через Інтернет тільки свої контактні дані, далі взаємодія з ним відбувається телефоном, з подальшим виїздом спеціаліста (як правило страхового агента). Існують також «Інтернет-магазини», де потрібно відзначити лише вид страхування, що зацікавив і залишити контактні дані. На цьому участь Інтернету у продажу як правило закінчується.

Наприклад, Українська охоронно-страхова компанія (УОСК) просуває свої продукти через сайт компанії «Купи поліс» – професійного радника з підбору вигідних пропозицій по страхуванню серед найбільш надійних страховиків українського ринку. Такі страхові компанії, як UNIQA, Альфа Страхування, PZU Україна співпрацюють зі страховим порталом E – polis [3, 4].

Отже, сьогодні страховий бізнес не може ігнорувати Інтернет-магазини і онлайн-продажі страхових продуктів. У порівнянні з іншими галузями ця тенденція поширюється на страховий бізнес із запізненням, почасти через передбачуваний конфлікт інтересів при такій організації продажів.

Традиційний страховий бізнес як і раніше робить ставку на власні агентські мережі і підрозділи та представництва, а також на страхових брокерів, посередників, туроператорів, автодилерів та банки, які сприймають модель прямих продажів, як загрозу їх існуванню, і тому відкидають її. Але європейці стають більш вимогливими і віддають переваги онлайн – продажу страхових продуктів. Страховики в усьому світі в даний час планують або розглядають інвестиції в розвиток нових каналів дистрибуції, використання мережі Інтернет, як каналу розширення послуг.

Поки ще онлайн -страхування є всього лише доповненням до традиційних каналів продажів і не може замінити їх суттєво, однак є необхідними для досягнення високих темпів зростання бізнесу і підвищення прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Граванова Ю. Мировой рынок Интернет-страхования / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2010/articles/intinsurance> – Назва з екрана.
2. Занічковська О. Інтернет-тренди: що вони змінять для бізнесу? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innovations.com.ua/ua/articles/14204/temp> – Назва з екрана.
3. Огляд страхових компаній, з якими співпрацює портал [Електронний ресурс] // E-polis: [сайт]. – Режим доступу: <http://e-polis.ua/obzor-strahovih> – Назва з екрана.
4. Партнери, що співпрацюють з компанією [Електронний ресурс] // Купи скидку: [сайт]. – Режим доступу: <http://kupi-polis.com/nashi-partnery/strakhovye-kompanii.html>. – Назва з екрана.
5. Страхування : підручник / [Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Пікус Р.В. Та ін.]; за ред. В.Д.Базилевича – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
6. Циганов А.А. Основы организации страхования в Интернете [Текст] / А.А. Циганов, А.В. Бытсров. – М.: – Анкил, 2005. – 176 с.

10. МАРКЕТИНГ

Страпчук С.І.

здобувач;

Науковий керівник: **Шиян Д.В.**

д.е.н., професор,

Харківський національний університет імені В.В. Докучаєва

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ В ПЛОЩИНІ РИНКОВИХ ЦІН НА ПШЕНИЦЮ ПО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВАМ УКРАЇНИ

Для пошуку закономірностей щодо формування кон'юнктури ринку з метою класифікації неоднорідних статистичних сукупностей було використано метод кластерного аналізу. Його основною перевагою є можливість об'єднати в групи (кластери) різномірні об'єкти за одним чи декількома показниками. Кластерне групування не передбачає використання зразкових виборок [1, с. 148]. В зв'язку з невизначеністю груп, на які необхідно розподілити об'єкти, розрахунки були проведені за агломеративним методом ієрархічної кластеризації (метод Уорда), що полягає в послідовному об'єднанні найбільш близьких об'єктів в один кластер та використовує методи дисперсійного аналізу для оцінки відстаней між кластерами [2, с. 33]. Величину відстані між кластерами розраховували як евклідову відстань.

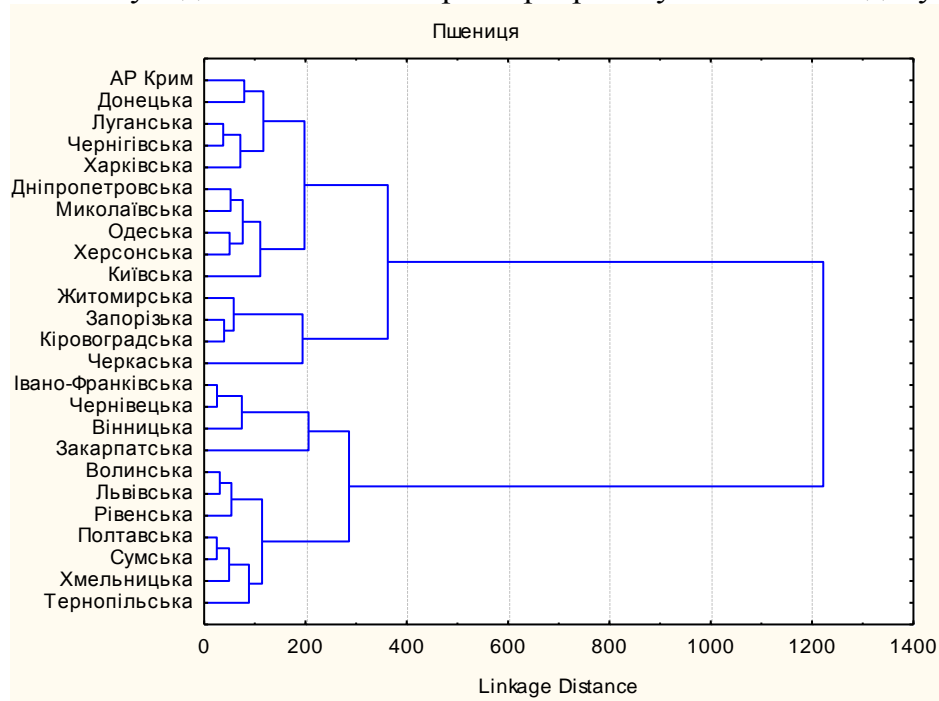


Рис. 1. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації за цінами на пшеницю по сільськогосподарським підприємствам України за 2012 рік*

* Джерело: дані Держкомстату України та розрахунки автора (за ф. № 50-сг)

Об'єктом дослідження стали дані по цінам в сільськогосподарських підприємствах по областях України за 2012 р. В результаті нами було отримано відповідну кількість груп по областях України в площині ринкових цін на

пшеницю. Процес послідовного об'єднання об'єктів в кластери показано на графіках у вигляді дендрограми агломеративної кластеризації регіонів України (рис.1). У 2012 році доход від реалізації зерна пшениці отримало 7311 сільськогосподарських підприємств України, які за ціною реалізації були розподілені на 4 кластери.

Виділені групи мають не територіальну прив'язку, а формуються виходячи з особливостей ринку. Було встановлено, що незважаючи на близькі середні значення всередині самих кластерів, вони мають різний рівень варіативності та стандартних відхилень від середньої величини (рис.2).

Перший з цих кластерів, до складу якого увійшли 3842 господарюючі суб'єкти корпоративного сектору (52% загальної кількості) із 10 областей – АР Крим, Донецька, Луганська, Чернігівська, Харківська, Миколаївська, Дніпропетровська, Одеська, Херсонська, Київська, має середнє значення ціни 1406,2 грн., та внутрішньо групову варіацію 226,8 грн.

В другому з виділених кластерів, в який потрапили 1489 підприємств з Житомирської, Запорізької, Кіровоградської і Черкаської областей, середнє значення ціни є найвищим і дорівнює 1440,8 грн./т. зі значним стандартним відхиленням на рівні 284,5 грн., що складає 20,3% рівня середньої ціни. На діаграмі (рис.2) другий кластер відрізняється найбільшою висотою прямокутника та найбільшими відрізками прямих ліній – стандартних помилок. При встановленні різниці між середніми другого та першого кластерів за t-критерієм отримано рівень значимості менше 0,05. Аналогічні низькі рівні значимості отримано при порівнянні другого і третього кластерів та другого і четвертого.

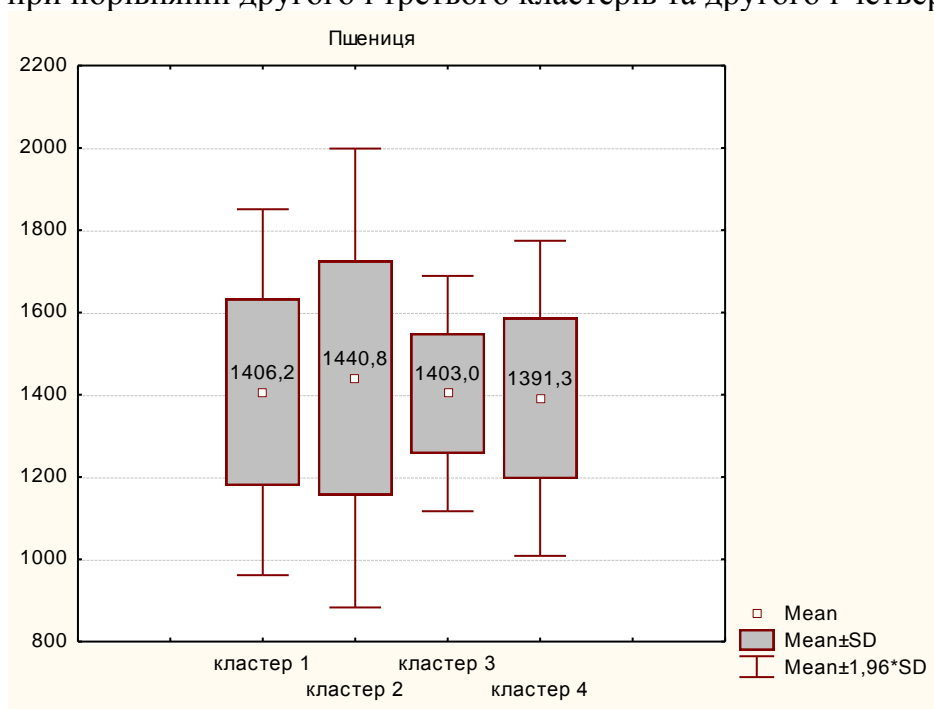


Рис. 2. Діаграма розмаху по пшениці*

* Джерело: розрахунки автора(за ф. № 50-сг)

Отже, значення всередині самих кластерів є досить різними, тобто відхиляється нульова гіпотеза про рівність середніх та однорідність дисперсій, а це означає кластер 2 суттєво відрізняється від виділених кластерів 1, 3 та 4. Відмінність виділених груп також підтверджують коефіцієнти кореляції та стандартні відхилення.

Третій кластер по ринку зерна пшениці сформовано найменшою кількістю сільгоспдприємств – 560 одиниць із 4х областей України – Івано-Франківської, Чернівецької, Вінницької, та Закарпатської. Слід зазначити, що середнє значення ціни становить 1402,9 грн./т., тоді як розбіжність в цінах найменша, і складає 145,9 грн. (10,4% середнього значення). Провівши порівняння середніх третього кластеру з іншими існуючими з допомогою t-критерію, встановлено високий рівень значимості ($p < 0,02$) кластеру 2 та 3, що є свідченням неоднорідності ринку пшениці у виділених групах та високі значення показника r при порівнянні кластерів 1 і 3 та 3 і 4, що доводить схожість між ними.

У останній, четвертий кластер, увійшли 1420 сільгоспдприємства Волинської, Львівської, Рівненської, Полтавської, Сумської, Хмельницької та Тернопільської областей, середнє значення ціни в якому становило 1391,3 грн./т. Виявлена різниця між середніми четвертого та другого кластерів за t- критерієм має рівень значимості $p = 0,005$, що підтверджує відмінності у формуванні кон'юнктури ринку за ціною в даних групах.

Тіснота зв'язку між виділеними групами встановлена шляхом розрахунку коефіцієнтів кореляції за середніми значеннями цін (табл. 1).

Таблиця 1

Кореляційна матриця рівнів взаємозалежностей середніх значень ціни між окремими кластерами по пшениці*

	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Кластер 1	1,000			
Кластер 2	0,953	1,000		
Кластер 3	0,813	0,779	1,000	
Кластер 4	0,861	0,825	0,785	1,000

* Джерело: розрахунки автора (за ф. № 50-сг)

Наведені в таблиці дані свідчать про тісний взаємозв'язок між виділеними кластерами, адже найменше значення коефіцієнта кореляції становить 0,779 для кластера 3 та кластера 4, тоді як найвищий показник 0,953 отримано між першою та другою групою. Це дає підстави стверджувати про існування ринку пшениці з високим рівнем конкуренції за ціною, де зв'язок тісніший, там вища конкуренція та найменші прояви регулювання ціни.

Список використаних джерел:

1. Гордієнко П.Л., Дідківська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
2. Горбач А.Н., Цейтлин Н.А. Анализ спонтанных последовательностей и регрессионных моделей в маркетинге. – Х.: ФОП Шейнина О.В., 2008. – 182 с.

11. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Картошкіна О.О.

магістрант;

Чорна Л.О.

д.е.н., професор,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством залежить від кваліфікації співробітників, ефективного управління персоналом, що набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху у реалізації стратегії його розвитку. Управління персоналом є складною цілісною системою, де кожна складова підсистема окремо не забезпечить ефективності її функціонування цілому, і лише комплексний підхід до управління персоналом є запорукою досягнення стратегічних цілей організації.

Основна мета системи управління персоналом – забезпечити якісне та раціональне формування, освоєння та розвитку людських ресурсів для досягнення економічної ефективності організації та задоволення особистих потреб працівників. Управління персоналом є безперервний циклічний процес, що з конкретних видів управлінської діяльності (функцій управління), реалізація яких забезпечує досягнення поставленої мети [2, с. 21].

Концепція управління персоналом – це сукупність основних принципів, правил, цілей діяльності з персоналом, конкретизованих із урахуванням типу організаційної стратегії підприємства, потенціалу персоналу, а також типу кадрової політики. При чому людина є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, а й головним стратегічним ресурсом компанії в конкурентній боротьбі. У зв'язку з цим формується новий погляд на робочу силу як на один із вирішальних ресурсів економіки, як на «людський капітал».

Сучасна концепція філософії управління людськими ресурсами являє собою сукупність методологічних підходів і елементів, що являються, з однієї сторони, результатом різних теоретичних уявлень, а з іншої – продуктом історично складеної практики управління. Для підвищення ефективності використання елементів тих або інших концепцій управління персоналом необхідно зрозуміти передумови даного аналізу.

Однак жодна теорія не здатна охопити всі аспекти мотивації людей. Для менеджера особливо важливо знати основні елементи різноманітних теорій, щоб усвідомлено підходити до їх застосування, мати широкий вибір можливих рішень для формування винагороди, найбільш відповідальної мотиваційним потребам конкретної робочої сили [1, с. 195].

Присутність чи відсутність мотивації варіюється в залежності від ситуації, тому необхідно, з однієї сторони, мати уявлення про результати теоретичних досліджень в сфері управління персоналом, а з іншої – зрозуміти соціально-історичний контекст, в якому формуються ті чи інші концепції. Поєднання матеріальних і моральних стимулів та правильне співвідношення форм

матеріального і морального заохочення є необхідною умовою їх ефективності для формування у робітників і службовців правильного ставлення до праці [3, ст.105].

Кожна із концепцій управління персоналом має обмежений характер і охоплює лише певні аспекти реальних проблем. Універсальних рішень на всі випадки життя нема в жодному із методологічних підходів. У всьому світі взагалі і в Україні, зокрема, характерне одночасне співіснування багатьох різних типів ділової етики поведінки і, відповідно, корпоративних культур різних організацій. В результаті у всьому світі в будь-якій організації використовується те чи інше співіснування базових елементів управління персоналом, що відображає специфіку формування кожної конкретної корпоративної культури.

Останніми роками на передній план вийшла концепція соціально-відповідального і соціально-мотиваційного управління. На підприємствах більше уваги приділяють соціальному менеджменту, предметом якого є процеси, що відбивають мотивації людської поведінки, соціальні відносини і їхні закономірності, аналіз соціальних наслідків економічних та інших рішень, прийнятих на різних рівнях управління персоналом.

Функціонування комплексної системи управління персоналом підприємства правомірно розглядати як частину ефективності діяльності підприємства в цілому. Однак, у даний час немає єдиного підходу до оцінки такої ефективності. Сьогодні багато вітчизняних підприємств, на жаль, або взагалі ігнорують систему управління персоналом, або в кращому разі визначають ефективність управління персоналом за допомогою спеціально створених для цього показників. Як методологічний підхід представляється доцільною оцінка ефективності на рівні окремих працівників, на рівні органу управління, на рівні системи управління, звертаючи особливу увагу при цьому на співставлення фактичної чисельності персоналу з плановою, відповідність професійно-кваліфікаційного рівня, освіти, практичного досвіду персоналу вимогам займаних робочих місць. Оцінка ефективності управління персоналом підприємства полягає у визначенні економічної ефективності за рахунок кращого використання трудового потенціалу, соціальної ефективності шляхом задоволення потреб і інтересів працівників підприємства, організації і мотивації праці, організаційної ефективності через цілісність і організаційну оформленість підприємства [4, с. 78].

В сучасних умовах господарювання оцінка функціонування системи управління персоналом вимагає систематичного досвіду, вимірювання витрат і вигод загальної програми управління персоналом і порівняння її ефективності з ефективністю роботи підприємства за той же період.

У ряді європейських країн отримали розповсюдження центри оцінки управлінського персоналу, діяльність яких полягає у виявленні на підставі спеціального комплексу тестів і вправ потенційних здібностей працівників управління проте такі центри не вільні від недоліків й не гарантують відсутності помилок [5, с. 36].

Отже, успішність управління персоналом в сучасних умовах визначається ефективністю використання трудових ресурсів для реалізації поставлених перед ними цілей, комплексним баченням проблем і цілісним підходом до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства.

Список використаних джерел:

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом. Навч. пос. для ВНЗ/ М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва – К.:ЦУЛ. – 2006. – 500 с.

2. Грішнова О.А., Наумова О.О. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. – Т 2. Управління персоналом в організаціях. – К.: КНЕУ, 2005. – 435 с.

3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник / А. Я. Кибанов. – М.: Инфра-М, 2005.– 638 с.

4. Колпаков В. М. Стратегический кадровый менеджмент : учеб. пособие / В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. – [2-е изд., перераб. и доп.]– К.: МАУП, 2009. – 752 с.

5. Щур О. Сучасний погляд на персонал // Практика управління. – 2011. – № 6. – С. 35-40.

Олійник К.І.,

студентка;

Літинська В.А.

к.е.н., доцент,

Хмельницький національний університет

ЛІДЕРСТВО ЯК ГАРАНТІЯ УСПІШНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Однією з найважливіших проблем сучасного управління є питання лідерства. Для того, щоб успішно здійснювати управлінські функції, керівникові необхідно вміти вести за собою підлеглих. Виступаючи сьогодні в ролях керуючого, дипломата, вихователя, новатора і просто людської істоти, керівник насамперед виявляє себе як лідер.

Організації, які досягають успіху, відрізняються від організацій, які зазнають краху, головним чином тим, що мають більш динамічне і ефективне управління.

Дослідженнями питання важливості впливу лідерства на ефективність управління персоналом займалися такі вчені, як Дж. Максвелл, С. Філонович, У. Демінг, Р. Ділтс, В. Байхем, О. Сміт, М. Пізі, Г. Альтманн, Я. Морено, І. Кузьмін, А. Козинцев, Л. Серова та ін.

Лідерство – це поняття, що вже давно приваблює людську увагу. Щоправда, до початку ХХ ст. частіш за все мова йшла про політичних лідерів.

На нашу думку, найбільш вдале тлумачення поняття «лідерства» трактується наступним чином: лідерство – це здатність впливати на окремі особистості та групи, спрямовуючи їх зусилля на досягнення цілей організації [1, ст. 231].

Керівник на всіх рівнях організації виступає як провідна особа, як лідер, оскільки саме він визначає цілеспрямованість і продуктивність роботи колективу, підбір кадрів, психологічний клімат й інші аспекти діяльності кожної конкретної виробничої групи. Однією з найважливіших характеристик діяльності керівника є стиль керівництва. Керівник організації – людина, яка одночасно є лідером і ефективно керує своїми підлеглими. Його мета – впливати на інших таким чином, щоб вони виконували роботу, яка їм доручена [3, с. 256].

Стиль керівництва – це певна система методів і прийомів управлінської діяльності, яким надає перевагу керівник. Вибір того або іншого стилю керівництва залежить від багатьох взаємодіючих об'єктивних і суб'єктивних факторів [2, с. 91].

Таким чином, стиль керівництва виражається в тому, якими способами керівник спонукає колектив до ініціативного і творчого виконання покладених на нього обов'язків, як контролює результати діяльності підлеглих.

Кожен керівник володіє особистими, професійними та діловими якостями. До особистих якостей можна віднести високі моральні стандарти, фізичне та психологічне здоров'я, внутрішню культуру, чуйність, турботливість, доброзичливе відношення до людей, оптимізм [1, с. 238]. Також керівник повинен мати певні особисті риси [4, с. 229-230]:

- потрібно знати своїх підлеглих на ім'я та по-батькові;
- керівник повинен завжди вітатися з підлеглими;
- керівник ніколи не має зганяти злість на інших, якщо винний сам;
- керівник не повинен підвищувати голос під час розмови;
- гарний керівник не нагадує підлеглому безліч разів про зроблену підлеглим помилку, а свої помилки визнає;
- керівник довіряє своїм підлеглим;
- по можливості відгукується на прохання особистого характеру працівників;
- дає завдання підлеглим у ввічливій формі;
- знає всі дрібні вади своїх підлеглих (і своїх власні) і враховує їх в повсякденній роботі.

Також можна виділити сім, так званих, «гріхів» керівництва [4, с. 231]:

- перенесення рішення на завтра;
- виконання роботи на половину;
- прагнення зробити все і одразу;
- прагнення зробити все самому;
- переконання, що ви знаєте все краще за інших;
- невміння розмежовувати функції;
- намагання звернути вину на інших.

Часто керівника супроводжує думка, що не можливо керувати, не займаючи керуючу посаду. Але це далеко не так. Керуюча посада автоматично не робить людину лідером. Замість того, щоб налагоджувати контакти з членами команди, людина чекає, поки їй присвоять офіційне звання і вона отримає владу. Якщо керівник керує тільки з позиції своєї посади і більше нічого не робить для розширення своєї влади, тоді люди будуть слідувати за ним тільки тому, що вони вимушені, тільки в рамках його посадових обов'язків. Подолати цю проблему можна налагоджуючи зв'язки з людьми, які не є підлеглими. Менеджеру потрібно відноситись до них з повагою і гідністю, цінувати як людей, проявляти інтерес до їх особистості, а не тільки до роботи і тоді вони почнуть йому довіряти. Таким чином коло його впливу розшириться.

Важливими характеристиками керівника-лідера є його висока інтелектуальна та емоційно-вольова стресостійкість. Інтелектуальна означає бажання набувати нових знань, прагнути до них. Емоційно-вольова стресостійкість характеризує здатність приймати компетентні рішення в умовах нестачі інформації, дефіциту часу, ділових протиріч і власних конфліктів.

Лідерство підсилює управлінські дії керівника у таких сферах, як визначення цілей, координація зусиль підлеглих, оцінка результатів їхньої роботи, мотивування діяльності (через власний приклад, рішучість, впевненість, уміння вести за собою тощо), забезпечення групової синергії; відстоювання інтересів групи за її межами, визначення перспектив її розвитку тощо.

Таким чином, можна виділити основні рекомендації, що сприяють збереженню та зростанню значимості керівника-лідера в колективі: завжди ставте себе на місце підлеглому – вміння бачити ситуацію зі сторони є найвищим мистецтвом; порівнюйте свої точки зору; не робіть висновки про наміри інших на

основі особистих побоювань; не перекладайте відповідальність за свої проблеми на підлеглого; створіть у підлеглого відчуття причетності до прийняття рішення.

Список використаних джерел:

1. Віденко В.М. Менеджмент: Підручник / В.М. Віденко. – К.: Кондор, 2008. – 584 с.
2. Дармограй О.О. Вдосконалення стилю державно-управлінської діяльності на основі використання основних підходів теорії лідерства / О.О. Дармограй // Економіка і держава – 2010. – №11. – С. 90-93.
3. Сердюк О.Д. Теорія та практика менеджменту: Навчальний посібник / О.Д. Сердюк. – К.: Професіонал, 2004. – 432 с.
4. Тригуб'юк С. Лідерство в сучасному стратегічному плануванні / С. Тригуб'юк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.5. – С. 228-232.

Палій О.О.

студентка,

Національний авіаційний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Постійні зміни, що спостерігаються в сучасній Україні, торкаються всіх сфер економічного життя. За таких умов невизначеності експортно-імпорتنі операції стають однією з основ товарного обігу в країні загалом, та на рівні будь-якого підприємства зокрема. У зв'язку з особливою увагою, що приділяється сьогодні зовнішньоекономічній діяльності, виникає потреба в дослідженні різних аспектів її розвитку та підвищення ефективності, особливо на рівні підприємства АПК як однієї із перших ланок зовнішньоекономічного комплексу країни.

Вивченню особливостей експортно-імпорتنих відносин на ринку агропромислової продукції присвячено праці багатьох науковців, серед яких: Г. Азоєва, О. Бородіна, С. Кваша, М. Портер, П. Саблук, Ю. Скірко, О. Шубравська, А. Юзефович та ін.. Проте значна частина питань залишилась поза увагою вчених. Це визначило актуальність і спрямованість даного дослідження, в основі якого лежать вивчення особливостей розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в підприємствах агропромислового комплексу та окреслення шляхів підвищення їх ефективності.

Одним з основних інструментів управління ефективністю ЗЕД аграрного підприємства є аналіз стану зовнішньої торгівлі, який дозволяє на ранньому етапі виявити тенденцію розвитку досліджуваних чинників, проаналізувати можливі наслідки їх впливу на ефективність експорту. Процеси, які відбуваються на внутрішньому ринку за умови досконалого механізму адаптації експортно-імпорتنих операцій до зовнішнього економічного середовища.

Проведення ЗЕД підприємством вимагає особливої уваги до якості продукції та ефективності її виробництва. Зовнішній ринок є більш конкурентним, ніж внутрішній, тому при боротьбі за споживача вітчизняні організації повинні розвиватись активніше, нарощуючи свою міжнародну конкурентоспроможність. Наскільки високою є зацікавленість компаній у виході на зовнішній ринок, охопленні нових регіонів, підписанні контрактів про здійснення ЗЕД свідчить рівень їх ефективності [1].

Досліджуючи аграрний сектор економіки України можна виявити низку загрозливих явищ, що негативно впливають на прибутковість міжнародних ділових операцій. Серед них: суттєве зниження рентабельності виробництва основних видів продукції сільського господарства; невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію (значні переваги на міжнародних ринках країн ЄС Україна має лише у торгівлі зерновими культурами, маслами тваринного і рослинного походження); відсутність належної сертифікації українських аграрних підприємств за міжнародними стандартами; зниження якості продукції внаслідок того, що частина сільськогосподарської продукції виготовляється дрібними і середніми приватними господарствами населення, які обмежені матеріальними, технологічними, фінансовими, трудовими ресурсами; проблема захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції.

Основними факторами, які сприяють виникненню цих загрозливих явищ є відсутність розробленої урядом дієвої стратегії реформ, спрямованої на регулювання експорту-імпорту аграрної продукції, забезпечення тривалої ефективності галузі та підвищення її конкурентоздатності. З огляду на це, до першочергових шляхів вирішення даних проблем належить створення ефективного механізму державного регулювання в АПК.

З метою формування конкурентоспроможного, стабільного, успішного агропромислового сектора економіки на зовнішньому ринку доцільно провести розбудову належної інфраструктури, яка сприятиме залученню іноземних інвестицій та значних приватних капіталовкладень; поліпшити взаємозв'язки українських підприємств на основі кооперації та спеціалізації; налагодити співпрацю підприємств АПК з науково-дослідними установами; посилити застосування прогресивних технологій, використання високоврожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур; удосконалити матеріально-технічну базу аграрних підприємств; сприяти гармонізації вітчизняних стандартів на продукцію агропромислового комплексу згідно стандартів Європейського Союзу, куди прагне вступити Україна, а також використовувати позитивний досвід країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції у напрямі зміцнення її конкурентоспроможності [2].

Таким чином, одним із найважливіших завдань перетворення та удосконалення АПК України є підвищення ефективності його функціонування на зовнішньому ринку. Про це свідчать: низька конкурентоспроможність галузі порівняно з іншими країнами, невідповідність структури українського експорту попиту інших країн на сільськогосподарську продукцію, невеликий відсоток підприємств, сертифікованих згідно міжнародних стандартів, невідповідність систем управління якістю, тощо.

З метою усунення цих проблем, слід розпочати реалізацію таких заходів, як впровадження стандартів ЄС на продукцію, налагодження сучасної інфраструктури, посилення кооперації, збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел:

1. Удосконалення механізму стабілізації зовнішньоекономічної діяльності АПК: Метод. реком. / Білоцерків. держ. аграр. ун-т. Укл.: В. І. Губенко, Т. В. Арбузова, В. В. Степенко, Ю. С. Савчук. – Біла Церква, 2007. – 39 с.
2. Кваша С. М. Трансформаційні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності АПК / С. М. Кваша // Вісник аграрної науки. – 2000. – №8. – С. 71-73.

Рушанян С.С.

студентка;

Літинська В.А.

к.е.н., доцент,

Хмельницький національний університет

НЕФОРМАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО В ОРГАНІЗАЦІЇ: СПІВІСНУВАННЯ ФОРМАЛЬНОГО ТА НЕФОРМАЛЬНОГО ЛІДЕРА

Ефективність функціонування будь-якої організації головним чином залежить від динамічного та ефективного керівництва. Під керівництвом розуміється цілеспрямований вплив осіб, наділених функціями й компетенцією керівників, на колективи, тобто взаємодія керівників і підлеглих. Ефективний керівник – це людина, яка здатна ефективно управляти своїми підлеглими та бути лідером для них.

Проте, як показує практика, не завжди в особі керівника поєднуються як управлінські, так і лідерські якості. В більшості випадків роль лідера в організації виконує інша особа, яка має визнання в колективі.

У зв'язку з цим, виникли такі поняття, як формальне і неформальне лідерство. Формальне лідерство передбачає вплив на співробітників з позиції посади, яку людина займає. Неформальне лідерство визначається здатністю людини по справжньому вести за собою колектив, команду, навіть не маючи високого соціального чи фінансового статусу, але в силу своїх особливих поведінкових і особистісних якостей вона в змозі зробити роботу колективу ефективною і успішною.

Проблему лідерства, розвитку лідерських якостей особистості висвітлено в дослідженнях вітчизняних (Д. Богиня, М. Гаврилюк, О. Євтихов, Н. Жеребова, Р. Кричевський, А. Лутошкін, Б. Паригін, та інші) й зарубіжних (Е. Богардус, К. Берд, К. Бланшар, М. Вебер, П. Херсі, Ф. Фідлер та інші) науковців. Зокрема, у працях Л. Конишевої, А. Макаренка, О. Маковського, І. Морозова, О. Нестулі, М. Рожкова, С. Русової, В. Сухомлинського, С. Шацького, Л. Шигапової розкрито проблеми виховання лідера в колективі. Різні аспекти проблеми неформального лідерства висвітлюються у дослідженнях Л. Орбан-Лембрик, О. Залужного. Проблема неформального лідерства постає в працях М. Заброцького, Г. Андрєєвої, В. Москаленко, І. Мейжис та Л. Почебут. У працях таких зарубіжних вчених, як Р. Стогдилл, Л. Фестінгер, Д. Картрайт, Е. Холландер можна також знайти дослідження різних аспектів вищезазначених явищ.

Лідерство – це здатність особи за рахунок особистих якостей здійснювати вплив на поведінку окремих осіб та груп працівників з метою зосередження їх зусиль на досягненні цілей організації [1, с. 220].

Лідерство передбачає організацію робочої діяльності таким чином, щоб підлеглі охоче виконували вказівки керівника, при цьому повністю погоджуючись з його умовами.

Справжній лідер добровільно залучає до роботи працівників, і забезпечує найвищу його ефективність. Лідер може бути, як формальний – за посадою, так і не формальний – не передбачає формалізації становища лідера у групі.

Формальний лідер призначається або обирається, набуваючи таким чином офіційного статусу керівника. В тих випадках, коли керівникові не вистачає лідерських якостей або жорсткі правила компанії не дозволяють йому демократизувати відносини з колективом, з'являється неформальний лідер. Він, в свою чергу, не займає керівної посади, але при цьому має особливе становище в

колективі завдяки своїм особистісним якостям, життєвому досвіду і певної моделі поведінки. Зазвичай неформальний лідер здатний впливати на колектив – іноді навіть ефективніше, ніж формальний керівник [2, с. 307].

Неформальними лідерами стають найбільш ініціативні, енергійні, інформовані працівники. У різних ситуаціях діяльності колективу лідерами можуть бути різні працівники, які проявляють свої лідерські якості і їх помічають інші.

Для виявлення неформального лідера в групі і об'єктивної оцінки його ролі в колективі керівникові необхідно здійснювати спостереження за всім членами колективу, їх діяльністю і взаємодією, визначити позиції кожного члена команди в групі і типи міжособистісних зв'язків.

Неформального лідера в групі можна визначити в бесідах з підлеглими, ставлячи їм такі питання, як:

– з ким ви порадилися б перебуваючи у важкій ситуації, яка вимагає компетентної консультації ?

- з ким ви перейшли б в іншу компанію, якби вам запропонували хороші умови роботи і можливість сформувати свою команду?

Основна характеристика для розпізнавання неформального лідера в групі – це реакція членів колективу на його присутність, а також частота згадувань про нього, посилення на його слова, цитування його висловів, слідування його порадам і вказівкам.

Розрізняють два основних типи неформальних лідерів – конструктивний («позитивний») і деструктивний («негативний»). Конструктивний неформальний лідер позитивно впливає на роботу колективу і компанію в цілому, а деструктивний – оскаржує рішення керівника, підриває його авторитет серед співробітників [3].

Конструктивний лідер може стати відмінним помічником для керівника. Він ініціює обмін інформацією серед співробітників, допомагає новачкам адаптуватися і ввійти в курс справи. Така людина – цінна знахідка для керівника і всієї компанії.

Основні дії керівника по відношенню до неформальних лідерів конструктивного типу:

- створення комфортних умов роботи в колективі, надання додаткових можливостей;

- заохочення, мотивування до ефективної діяльності;

- залучення до процесу управління, призначення на керівні посади.

Стосовно дій керівника щодо неформального лідера деструктивного типу можна запропонувати кілька варіантів:

- адміністративні заходи: звільнення з посади; переведення на іншу посаду; ізоляція лідера; розформування колективу, переведення на інші ділянки роботи співробітників, які особливо близькі до деструктивного лідера. Проте застосування цих заходів неможливе без порушення законодавства. Наприклад, для того, щоб звільнити людину керівникові потрібні вагомі підстави.

- використання здібностей та авторитету деструктивного лідера з користю для організації, що може бути досягнуте за допомогою індивідуальних бесід, залучення лідера до керівництва, прояву до нього особливої уваги, призначення його на керівну посаду. Таки спосіб боротьби з деструктивним лідерством зазвичай не викликає протесту у співробітників. Проте він ефективний лише тоді, коли неформальний лідер готовий змінити свої ціннісні орієнтації і підпорядкувати свою активність цілям організації;

- наділення деструктивного лідера публічною відповідальністю, збільшення робочого навантаження, обов'язків, надання додаткових завдань. Таким чином,

неформальний лідер буде зобов'язаний виконувати свою роботу, а не деструктивні дії, і буде нести відповідальність перед колективом і керівництвом;

- дискредитація неформального лідера, публічне несхвалення його дій. Проте, обираючи цей метод, керівник повинен діяти логічно, обґрунтовуючи шкідливість його дій для організації та співробітників.

Отже, для того щоб забезпечити ефективну діяльність організації, керівник (формальний лідер) повинен вчасно виявляти в колективі неформальних лідерів, визначати тип цих лідерів (конструктивний або деструктивний).

В залежності від ситуації і типу неформального лідера, керівник повинен обрати певну стратегію поведінки: використовувати силу їх впливу на благо організації або позбавлятися від них, якщо ситуація виходить з-під контролю.

Проте керівник має усвідомлювати, що використання вище зазначених методів боротьби з деструктивними лідерами доцільно лише за відсутності налагоджених зв'язків в колективі, що заважає ефективній роботі організації.

Список використаних джерел:

1. Рудько В. А. Менеджмент: навч. посібник / В. А. Рудько, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
2. Слободянюк Т.В. Сутність феноменів керівництва та лідерства / Т.В. Слободянюк // Університетські наукові записки. – 2010. – № 3(31). – С. 306-312.
3. Неформальний лідер [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.psychologos.ru/articles/view/neformalnuu_lider.
4. Шляхи взаємодії з неформальним лідером [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nsportal.ru/vuz/psikhologicheskie-nauki/library/puti-vzaimodeistviya-s-neformalnymliderom>

Синиціна Ю.П.

к.т.н., доцент,

Національна металургійна академія України

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

В умовах становлення ринкової економіки в нашій країні особливого значення набувають питання управління підприємством. Відомо, що для ефективного управління організацією необхідно враховувати існуючі та можливі проблеми в менеджменті. Реальний стан українського менеджменту та його організаційної культури є недосконалим, про що свідчить низький рівень продуктивності та якості праці на більшості вітчизняних підприємств і їх низька конкурентоспроможність. Виникає необхідність осмислення існуючих проблем і формування більш адекватної сучасним умовам господарювання моделі вітчизняного менеджменту та його організаційної культури. Дослідження в даному напрямку є досить актуальними.

Сучасний менеджмент – особлива галузь знань і професійної підготовки керівників і спеціалістів у різних сферах діяльності. Ефективно управляти сучасним підприємством або його підрозділами не можливо без розуміння сутності й змісту менеджменту.

В області осмислення проблем українського менеджменту та його організаційної культури достатньо продуктивно працюють українські вчені: Б.П.

Будзан, Ф.І. Хміль, Г.В. Щокін, Г.А. Дмитренко, О.Є. Кузьмін, В.Г. Герасимчук, Г.О. Коваленко, Г.Л. Хаєт й інші.

Наукова школа «Сучасний менеджмент організацій» почала формуватися в 2009 р. і на даний час є на стадії становлення. Маючи за мету побудову моделі ефективного управління організаціями, окреслили напрями досліджень активних учасників наукової школи Хміля Ф.І., Колянко О.В., Свидрук І.І., Фединець Н.І., Миронова Ю.Б. та інші.

У дослідженнях професора Хміля Ф.І. пріоритет отримали проблеми становлення сучасного менеджменту в Україні, формування систем менеджменту в організаціях; Колянко О.В. займається проблематикою інвестиційного управління; Свидрук І.І. досліджує проблеми формування систем менеджменту на вітчизняних підприємствах; Фединець Н.І. займається проблематикою ситуаційного управління; Миронов Ю.Б. досліджує проблему побудови системи управління туристичних підприємств.

Б.П. Будзан виділяє певні негативні сторони менеджменту в Україні, а саме: висока потреба в менеджерах; нехтування довгостроковим плануванням управління; невміння імпортувати нові технологічні прийоми; не досить високий професійний рівень директорів підприємств; низька корпоративна культура [1, с. 166-181].

Г.В. Щокін наводить основні недоліки, що властиві організаційним структурам вітчизняних підприємств: непомірна централізація управління, небажання делегувати повноваження, переводити працівників апарату управління ближче до виробництва; слабка диференційованість, як відображення адміністративно-командних методів управління; надмірна чисельність й мала ефективність штабного апарату; відсутність уваги до аналізу ринку; недостатній зв'язок відділів збуту й технічного розвитку; відсутність чіткого розподілу функцій та повноважень між підрозділами організаційної структури; низька ефективність техніко-економічного планування; слабка мотивація працівників [2, с. 285].

На думку Ф.І. Хміля, важливою проблемою становлення практики менеджменту в Україні є формування сучасної культури організації. Великого значення він надає стратегії та тактиці розвитку організації, які невід'ємні від процесу формування її культури. Стратегія розвитку організації повинна включати, як правило, наступні основні напрями змін:

- покращення міжособових стосунків;
- переоцінка цінностей організації та її членів;
- поліпшення управління колективом, тобто цілеспрямоване використання професійних здібностей робочих груп;
- зменшення напруженості між робочими групами та всередині них;
- розробка систем, заснованих на принципах органістичності, а не механістичності побудови організації;
- розробка більш досконалих методів для урегулювання суперечок і конфліктів.

Отже, розвиток організації означає мобілізацію всіх її членів на забезпечення ефективного функціонування [3, с. 177].

Сучасний менеджмент характеризують наступні положення:

- відмова від пріоритету класичних принципів шкіл менеджменту, згідно з якими успіх підприємства визначається передусім раціональною організацією виробництва продукції, зниженням витрат, розвитком спеціалізації, тобто впливом управління на внутрішні чинники виробництва;

– використання в управлінні теорії систем, що полегшує задачу розгляду організації в єдності її складових частин, які нерозривно пов'язані із зовнішнім світом;

– застосування до управління ситуційного підходу, згідно з яким функціонування підприємства обумовлюється реакціями на різні за своїй природою впливи ззовні;

– нова управлінська парадигма приділяє величезну увагу таким чинникам, як лідерство і стиль керівництва, кваліфікацію і культуру працюючих, мотивація поведінки, взаємовідношення в колективі і реакція людей на зміни.

Нові умови господарювання вимагають нових підходів до управління, тому має особливе значення огляд докорінних змін, які відбуваються у сфері управління, оскільки триває зміна соціально-економічної системи. Постає необхідність рішуче ламати стереотипи мислення, які склалися протягом тривалого часу.

Замість пріоритету класичних принципів шкіл менеджменту першорядною стає проблема гнучкості і адаптованості до постійних змін зовнішньої середовища. Значення чинників зовнішньої середовища різко підвищується в зв'язку з ускладненням всієї системи суспільних відносин (в тому числі політичних, соціальних, економічних), що складають середовище менеджменту організації.

Головні передумови успіху підприємства знаходяться у зовнішній середовищі, причому кордони з нею є відкритими, тобто підприємство залежить в своїй діяльності від енергії, інформації і інших ресурсів, що поступає ззовні. Щоб функціонувати, система повинна пристосовуватися до змін у зовнішній середовищі.

Центральний момент ситуційного підходу – ситуація, тобто конкретний набір обставин, які впливають істотним чином на роботу організації в даний період. Звідси витікає визнання важливості специфічних прийомів виділення найбільш значущих чинників, впливаючи на які, можна ефективно досягати мети.

Орієнтація на нові умови і чинники розвитку знайшла відображення в принципах менеджменту, формулювання яких показує роль людини, що зростає, його професіоналізму, особистих якостей, а також всієї системи взаємовідносин людей в організаціях. Наприклад, в складі найважливіших принципів, якими рекомендується користуватися менеджерам в останньому десятиріччі потокового віку, нерідко називаються наступні:

– доброзичливе відношення менеджерів до всіх працюючих в організації;

– відповідальність менеджерів всіх рівнів за успішну діяльність організації;

– комунікації (горизонтальні і вертикальні) як всередині, так і за межами організації;

– створення атмосфери відвертості, чесності, довір'я людям;

– сприяння реалізації їх талантів і прагнення до постійного вдосконалення, як особистої роботи, так і роботи організації.

Практичне втілення нових принципів управління вельми складне і вимагає радикального перегляду всієї філософії бізнесу, зміни психології працюючих (в тому числі менеджерів), підвищення їх кваліфікації і зростання особистого потенціалу.

Сучасне господарське керування характеризують багатоваріантність можливих вирішень, гнучкість і неординарність господарських ситуацій та неповторність способів дії в конкретній ситуації. Сучасний менеджмент визначає прийоми, способи та шляхи вирішення тих чи інших управлінських завдань.

Отже, сучасний менеджменту, має особливе значення.

По-перше, перехід української економіки на ринкові відносини вимагає вивчення форм і методів управління, на рівні основної господарської ланки – виробничого відділення (малі підприємства). Практичне використання такого досвіду на вітчизняних підприємствах – одне з першочергових завдань.

По-друге, широкий вихід вітчизняних малих підприємств на ринки обумовлюють необхідність глибокого вивчення і знання практики менеджменту.

Керівник-менеджер стає центральною фігурою керування, розробляє варіанти господарських вирішень, бере на себе відповідальність за розробку та впровадження управлінських команд.

Список використаних джерел:

1. Будзан Б.П. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. – К.: Основи, 2001. – 349 с.
2. Щокін Г.В. Практична психологія менеджменту: Як зробити кар'єру. Як будувати організацію: Науково-практичний посібник. – К.: Україна, 1994. – 399 с.
3. Хміль Ф.І. Становлення сучасного менеджменту в Україні: проблеми теорії та практики. – Львів: Львівська комерц. академія, 1996. – 206 с.

12. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Жук Ю.О.

аспірант,

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Відсутність єдиної інформаційної бази про особливості логістичних процесів на підприємствах готельного господарства, неузгодженості в діях елементів системи готельного обслуговування, зниження оперативності передання інформації, затримки проведення розрахункових операцій, а також збільшення заборгованості гальмує логістичні процеси обслуговування.

В організації поточкових процесів на підприємствах готельного господарства важливе значення має інформаційна підтримка процесу управління потоками ресурсів з урахуванням їх параметрів. Інформаційне забезпечення відповідає за увесь комплекс операцій з внутрішніми та зовнішніми потоками інформації та за процедури зі збору, обробки, аналізу, зберігання та розподілу інформаційних потоків. Актуальність застосування інформаційної підтримки на підприємствах готельного господарства визначається необхідністю збору інформації про зовнішнє оточення та його об'єктів, організації прогнозування з використанням найбільш ефективних методів, а також необхідністю використання інформації при наданні готельних послуг.

Інформаційне забезпечення у готельному бізнесі в межах системи повинна відповідати критеріям надійності (за джерелами отримання інформації), своєчасності (за термінами отримання інформації), оперативності (при переданні інформації), достатності (за об'ємами та економічністю за витратами). У зв'язку із цим управління логістичними процесами в межах готельного обслуговування доцільно здійснювати при єдиній інформаційній підтримці управління системою.

Виходячи із цього, інформаційна логістика являє собою комплекс з урахування та застосування економічної інформації на горизонтальному та вертикальному рівні. Це обумовлює необхідність у формуванні ефективної інформаційно-логістичної інфраструктури.

Застосування логістично зорієнтованої моделі підприємств готельного господарства надає можливість оперативного здійснення логістичного планування, аналізу та управління, що забезпечує інтеграцію готелю з ринком.

Розглядаючи зміст інформаційної логістики доцільно визначити мету, функції, фактори та інформаційно-технічну базу інформаційної логістики.

В результаті проведеного аналізу, на нашу думку, головною метою інформаційної логістики є отримання можливості управління, контролю, а також комплексного планування переміщення матеріального потоку.

До основних функцій інформаційної логістики відносимо наступні:

- управління інформаційними потоками готелю;
- координація економічних процесів;
- стратегічне застосування інформаційної логістики.

Інформаційно-технічна база інформаційної логістики являє собою сукупність взаємопов'язаних засобів, методів, принципів, що забезпечують підготовку інформації: збір та первинна обробка інформації, контроль, зберігання та передача інформації, її корегування.

Будь-яка інформація у готельному бізнесі супроводжується інформаційними потоками. Під інформаційним потоком розуміємо сукупність інформації, повідомлень, що циркулюють між логістичною системою та зовнішнім середовищем з метою управління та контролю логістичних операцій.

На сьогодні розвиток інформаційних технологій на підприємствах готельного господарства здійснюється за наступними напрямками:

- застосування локальних комп'ютерних мереж;
- застосування систем управління базами даних;
- розробка та впровадження мультимедійних маркетингових систем;
- використання мережі Internet;
- застосування прикладних програм автоматизації просування та реалізації готельного продукту.

Але перераховані компоненти інформаційної логістики застосовують лише найпрогресивніші підприємства готельного господарства.

Недостатнє застосування готелями логістичних підходів до управління інформаційними ресурсами призводить до зменшення кількості клієнтів, зниження швидкості обробки даних, недостатній рівень кваліфікації персоналу з використання новітніх інформаційних технологій, що зумовлює втрату готелем конкурентних переваг на ринку.

Важливою умовою ефективного розвитку готелів є формування інформаційної інфраструктури, яка складається із взаємопов'язаних засобів та методів, що дозволить забезпечити підготовку, аналіз та передачу інформації.

Проведений нами аналіз існуючих на ринку готельних послуг дозволив запропонувати алгоритм формування інформаційного забезпечення управління логістичною системою підприємств готельного господарства, враховуючи при цьому склад, структуру, форму організації інформаційних потоків та інструменти управління ними в процесі реалізації мети та задач логістичної системи готелю.

Запропонована модель інформаційного забезпечення на підприємствах готельного господарства включає в себе 4 етапи.

На першому етапі визначаємося із метою, задачами управління логістичною системою готельного обслуговування (формування інтегрованого готельного продукту; здійснення моніторингу якості обслуговування; розробка, розгляд та реалізація проекту готельного обслуговування).

Другий етап передбачає визначення факторів впливу на інформаційне забезпечення готелю. Проаналізувавши світовий та вітчизняний досвід у застосуванні інформаційної логістики у готельному бізнесі існує ряд факторів, що спричиняють відмінності у рівні розвитку того чи іншого готелю. За рахунок ідентифікації, оцінки впливу даних факторів на роботу готелю зможемо визначити та спрогнозувати їх дію. Розробка системи інформаційної логістики на підприємствах готельного господарства можлива за рахунок визначення аналізу зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на інформаційну логістику.

Зовнішні фактори впливають не лише на інформаційну логістику, але і на розвиток туризму. До них відносимо економічні, політичні, демографічні, соціально-культурні, географічні, державне регулювання.

Фактори зовнішнього впливу представлено наступними: складність логістичної системи; форма організації подорожі; тип клієнта та його вподобання; тип туру; ціна на послуги; рівень обслуговування; види інформаційних потоків; структура збуту готельного продукту.

На третьому етапі визначаємося з джерелами інформації. Існує інформація, генеруєма самою системою в її межах (внутрішня) та інформація, що надходить в систему із зовнішнього середовища (зовнішня).

На четвертому етапі здійснюємо порівняльний аналіз автоматизованих систем управління готелем (Property Management System (PMS)). Головною функцією таких систем є надання інформації про стан номерного фонду та про зайнятість (заброньованість) кожного конкретного номеру, що дозволяє планувати продаж номерів і здійснювати поточний контроль за діяльністю готелю. Застосування АСУ у практиці вітчизняних готелів ускладнюється слабкою технічною оснащеністю (що є характерною для малих готелів), недостатнім рівнем кваліфікації, відносно високою якістю представлених на ринку програмних продуктів.

Організаційна структура підприємств готельного господарства складається з комплексу відділів (служб), які умовно можна розділити на дві групи. Функція служб першої групи полягає у безпосередньому спілкуванні з гостями та оперативному їх обслуговуванні. У зарубіжній практиці ці служби називають «front-office».

Друга група відділів пов'язана з функціонуванням внутрішніх механізмів підприємства, а саме: відділу маркетингу, бухгалтерії, адміністрації. Саме цими відділами здійснюється систематизація та аналіз інформації. Типовою системою автоматизації діяльності готелю об'єднує відділи готелю, що знаходяться в оперативній взаємодії один з одним. Уся інформація знаходиться на центральному сервері готелю і являє собою базу даних про номери, клієнтів, бронювання, рахунки, звіти.

На сьогодні на вітчизняному ринку готельних послуг існує декілька автоматизованих систем управління. Вони експлуатуються як в засобах розміщення, що діють в межах іноземних готельних мереж так і в практиці вітчизняних готелів. Найбільш поширеними системами є «Macros-Fidelio», «LodgingTouch LIBICA», «Cenium», «Nimeta», «UCS-Shelter», «KEI-Hotel», «Едельвейс».

Таким чином, нами запропоновані рекомендації з формування моделі інформаційної підтримки процесу управління логістичною системою готельного господарства.

Список використаних джерел:

1. Долина Т.В. Логистическое обеспечение управленем предприятием : информационный аспект (на примере предприяимй химической промышленности): автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хазяйством: логистика» / Долина Т.В. – Екатеринбург, 2004. – 20 с.
2. Шатовська Т.Б. Логістичні аспекти управління ресурсопотоками готельного господарства / Т.Б.Шатовська // Праці Одеського держ. політехнічного університету. – 2011. – № 1(35). – С. 289-294
3. Сорокина А.В. Организация обслуживания в гостиницах и туристических комплексах: учебное пособие / Сорокина А.В.. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2007. – 304 с.

Кулик Ю.М.

аспірант,

Луцький національний технічний університет

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ НАДІЙНІСТЮ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Застосування логістичних систем на підприємствах передбачає забезпечення гармонізації руху матеріальних, фінансових, інформаційних та сервісних потоків із врахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища; основними завданнями є: зниження логістичних витрат, скорочення циклу виконання замовлень; підвищення якості логістичного сервісу та надійності ланцюгів поставок.

З метою забезпечення останніх завдань слід застосовувати аналітичний апарат підготовки та прийняття управлінських рішень – методи, технології та моделі, котрі будуть здатні адаптуватися до вимог, що їх висувають до логістичних систем.

Використання сучасної обчислювальної техніки і математичних методів для оптимізації економічних процесів та глибокого аналізу кількісних залежностей між елементами логістичної системи потребують розробки та впровадження економіко-математичних моделей [1, с. 97-98].

Процес проектування та моделювання логістичних явищ та процесів представляє собою формалізацію складних відносин, що дозволяє виявити особливості функціонування об'єкту (логістичної системи) і на цій основі передбачати поведінку при зміні будь-яких його параметрів [2; 3].

Моделювання – це процес побудови, вивчення і застосування моделей, пов'язаний з наступними категоріями: абстракція, аналогія, гіпотеза та ін. Модель виступає своєрідним інструментом пізнання, який дослідник ставить між собою і об'єктом з метою вивчення останнього, тобто об'єкт розглядається через «призму» його модельного подання [4, с. 124].

Модель – спрощене представлення дійсності, яке досягається за рахунок абстрагування від несуттєвих властивостей об'єкта, що досліджується. Модель повинна відповідати цілям та інтересам підприємства, володіти певними атрибутами, які можуть бути об'єктивно оцінені і в будь-який момент часу перевірені: якісно та кількісно. Модель повинна забезпечити довгостроковий прогноз результатів та можливість постійного вдосконалення [5, с. 215].

В залежності від ознак, виділяють різні способи класифікації моделей. Їх перелік ми звузили, виділивши лише ті, котрі можна буде практично застосувати у логістичних системах (рис. 1).



Рис. 1. Види моделей з погляду економіко-математичного моделювання

В залежності від засобів моделювання розрізняють фізичні (матеріальні) і абстрактні (числова, графічна, логічна) моделі. До абстрактних моделей належать ідеальні (уявні) та математичні (система математичних залежностей) моделі. Розрізняють теоретико-аналітичні (загальні властивості і закономірності явищ) та прикладні економіко-математичні (розв'язання конкретних завдань економічного аналізу, управління економічними об'єктами) моделі. Як і математичні, економіко-математичні моделі поділяються на структурні (відображають внутрішню структуру об'єкта чи системи та взаємозв'язок між ними) та функціональні (залежність між вхідними і вихідними параметрами певних об'єктів чи системи; внутрішні зв'язки не беруться до уваги). Моделі, що призначені для пошуку найкращих станів об'єкта щодо обраного критерію називаються нормативними, а моделі, що призначені для пояснення факторів, станів, прогнозів поведінки об'єкта – дескриптивними. Група таких видів математичних моделей, на нашу думку, є найбільших придатною, так як тут враховують всі важливі умови: фактори впливу на логістичну систему (ризики), різні стани середовища (внутрішнього, і, особливо, зовнішнього), можливі альтернативи управлінських рішень з метою забезпечення надійності [6, с. 100-101].

Можливості використання економіко-математичних методів та моделей у логістичних системах обумовлені:

- точним, лаконічним викладом теорії економічної теорії у зв'язку з логістичною системою підприємства;
- описом зв'язків між елементами логістичної системи підприємства та з зовнішнім середовищем;
- розрахунком задач з оптимізації планування та управління логістичною системою, з врахуванням всіх її особливостей;
- вчасної реакції на зміни цілей всіх рівнів, обмеженість ресурсів та адекватного коректування планів і управлінських рішень, відповідно;

- своєчасною, достовірною інформацією про об'єкт – логістичну систему, його функціонування;
- прогнозування поведінки об'єкта в майбутньому – рівня надійності логістичної системи.

Різноманітність економіко-математичних моделей дозволяє з-поміж їх значної сукупності обрати ті види, котрі зможуть максимально адаптуватись до логістичної системи конкретного підприємства (їх сукупності, в залежності від галузевої, територіальної чи іншої приналежності) з метою управління ризиками для забезпечення надійності логістичної системи підприємства. Їх використання є актуальним в плані аналізу, який підвищує ефективність роботи логістичної системи та їх структурних підрозділів, а однією з причин їх широкого поширення є різке ускладнення логістичних процесів, розширення сфер компетенції, рівень розвитку виробництва, ріст НТП та ін.

Вибір тих чи інших економіко-математичних моделей в управлінні логістичною системою обумовлено цілями, котрі ставить перед собою підприємство. Їх практичне застосування дозволяє провести поелементний аналіз всіх ланок логістичної системи з метою виявлення «вузьких місць» задля забезпечення ефективності та надійності роботи підприємства, забезпечуючи виконання основних завдань, що перед нею поставлені: зниження логістичних витрати, скорочення циклу виконання замовлень, досягнення конкурентних переваг на ринку та забезпечення надійності.

Список використаних джерел:

1. Козарь К.П. Типологія економіко-математичних моделей у логістиці // К.П. Козарь / Управління розвитком. – 2012. – №3(124). – С. 97-99.
2. Сумець О.М. Алгоритм проектування логістичної системи підприємства // О.М. Сумець / Логістика: проблеми і рішення. – 2012. – № 1(38). – С. 54-68.
3. Богомазова В.М. Економіко-математичні засади прогнозування розвитку економіки // В.М. Богомазова / Економічний форум. – 2012. – №3. – С. 32-42.
4. Горчаківська Г.В. Моделювання як складова процесу управління виробничими системами // Праці ДАТУ. – №4. – Т.46. – С. 123-127.
5. Гаджинський А.М. Основні методи та моделі логістики. – М.: 2005.
6. Касьяненко В.О., Старченко Л.В. Моделювання та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій: Навч. посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 185 с.

Сорокін С.П.

студент,

Луцький національний технічний університет

ДО ПИТАННЯ ПРО ОБҐРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «МАТЕРІАЛЬНИЙ ПОТІК ПІДПРИЄМСТВА»

Дослідження сутності матеріальних потоків є основою для раціональної оптимізації технологічних процесів виробництва, матеріально-технічного забезпечення, транспортування і збуту продукції, раціоналізації документообігу, проектування виробничих, складських і допоміжних приміщень, створення високоефективної комунікаційної інфраструктури та організаційних структур управління. Слід відзначити, що нині відсутнє єдине бачення такого, здавалось би,

традиційного в логістиці поняття як «матеріальний потік» та основних його складових.

Зокрема, група науковців, серед яких Семененко А.І., Пономарьова Ю.В. [9], Губенко В.К., Ларіна Р.Р., Даниленко А.С. та інші розглядають матеріальний потік як сукупність товарно-матеріальних цінностей.

Також у науковій літературі існує погляд вчених на даного трактування терміну з фактичним виокремленням його елементами різних видів запасів підприємства в процесі руху, включаючи до них сировину, матеріали (матеріальні ресурси), напівфабрикати, продукцію незавершеного виробництва і готові вироби. Такої точки зору дотримуються, наприклад, Крикавський Є.В. [8], Алесинська Т.В., Дзєбко І.П.

Разом з тим, згідно позиції Міністерства фінансів України [11] щодо визначення терміну «товарно-матеріальні цінності», то він за економічним змістом відповідає терміну «запаси». Запаси підприємства, за типовою і загальноприйнятою класифікацією, включають:

1) виробничі запаси (це сировина й матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тара й тарні матеріали, будматеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення тощо);

2) продукцію незавершеного виробництва, напівфабрикати, брак у виробництві;

3) готову продукцію;

4) товари (в тому числі, товари на комісії і тару під товарами).

При цьому слід підкреслити, що запаси підприємства – це ресурси, які у даний момент не використовуються та перебувають на складах постачальників, на проміжних складах підприємства та на складах споживачів (чи в інших призначених для цього місцях), а утримуються для забезпечення діяльності підприємства чи використовуються для управління ним. Тобто, як тільки ці ресурси починають використовувати – застосовувати до них різноманітні операції (виробничі, комерційні, логістичні тощо) – вони трансформуються в категорію матеріальних потоків і потребують відповідного інструментарію управління. З іншого боку, запаси можна розглядати як одну з форм руху матеріального потоку при нульовій його швидкості, що виникає внаслідок несинхронності потоків при їх формуванні та використанні.

Як продукцію у речовій формі, до якої застосовуються всілякі логістичні операції, матеріальний потік досліджують у своїх працях Гаджинський А.М. [2], Михайлова О.І., Сопільняк І.С., Левіков Г.А. Такий підхід заперечує Селезньова Н.О., на думку якої при цьому не відображається «рух, динамізм, які властиві самому потоку», а характеризується «певний статичний стан, нагромадження готової продукції».

Досить узагальненого бачення дотримуються ті вчені, які вважають, що матеріальний потік включає різні види ресурсів або вантажів (Бажин І.І. [1], Кальченко А.Г. [5], Посилкіна О.В. [10], Сагайдак Р.В., Перебийніс В.І. тощо).

На нашу думку, більш доцільно розглядати матеріальний потік як сукупність різноманітних матеріальних ресурсів, що просувається логістичною системою підприємства у процесі застосування до неї логістичних і/або технологічних операцій.

Мета управління інтегрованими матеріальними потоками полягає в підвищенні загальної ефективності організації, координації та скорочення сукупних витрат, чого можна досягти завдяки оптимізації використання

матеріалів, виробничих, складських та транспортних потужностей підприємства, і більш того, за рахунок управління місцями стикування окремих функцій та роботи відділів. Використання логістичного управління матеріальними потоками підприємства надасть можливість приймати оперативні та дієві управлінські рішення, зменшити рівень собівартості промислової продукції, підвищити рівень її якості, зменшити витрати в усіх ланках логістичного ланцюга підприємства.

Оскільки логістична концепція управління передбачає оптимізацію сукупного матеріального та супутніх потоків від первинного джерела сировини до кінцевого споживача, завдяки чому значно підвищується ефективність економіки в цілому, то всі ланки матеріального ланцюга повинні функціонувати як єдиний механізм, що може бути досягнуто лише за умов використання системного підходу. Системний підхід є методологічною основою наскрізного управління матеріальним потоком. Особливість його застосування полягає в тому, що кожен стан досліджуваного об'єкту і їх сукупність розглядається у взаємозв'язку, спадковості і розвитку, в процесі переходу до якісно нового стану [15].

Застосування системного підходу щодо логістичного управління матеріальними потоками підприємства дає змогу враховувати такі важливі властивості системи як: саморегулювання, динамізм, комплексність, емерджентність, відкритий характер підприємства щодо зовнішнього середовища.

При цьому слід відзначити необхідність подальшого поглиблення наукових досліджень із пошуку шляхів удосконалення логістичного управління матеріальними потоками підприємства на засадах системного підходу.

Список використаних джерел:

1. Бажин И. И. Логистический менеджмент : компакт-учебник / И. И. Бажин. – Харьков : Консум, 2005. – 440 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высших средних и специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2003. – 408 с.
3. Григорьев М. Н. Логистика. Продвинутый курс : учебник для магистров / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2011. – 734 с.
4. Гурч Л. М. Логістика : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Міжрегіональна академія управління персоналом. – К. : Персонал, 2008. – 555 с.
5. Кальченко А. Г. Логістика : навч. посіб. / А. Г. Кальченко, В. В. Кривещенко В. В. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 472 с.
6. Канке А. А. Основы логистики : учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечая. – М.: КНОРУС, 2010. – 576 с.
7. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. ред. Сергеева В. И. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
8. Крикавський Є. В. Логістика / Є. В. Крикавський. – Львів : Видавництво Державного університету «Львівська політехніка», 2004. – 447 с.
9. Пономарьова Ю. В. Логістика : навчальний посібник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 326 с.
10. Посилкіна О. В. Виробнича логістика : навч. посібник / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, О. В. Доровський, Г. В. Кубасова. – Харків : Вид-во НФаУ, 2009. – 364 с.
11. Щодо визначення терміну «товарно-матеріальні цінності» : Лист Міністерства фінансів України від 28.2.2007 № 31-34000-20-16/3985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.2323.0>

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСИ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА
МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузніцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005 Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 15.10.2013. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Друк на дуплікаторі.
Умовно-друк. арк. 10,23. Тираж 100. Замовлення № 1510.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 399 580
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.