

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ»**
(21-22 березня 2014 року)

м. Одеса
2014

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43
П 78

П 78 Проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки.

Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 21-22 березня 2014 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – 132 с.

ISBN 978-617-7041-79-4

У збірнику представлені матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління господарствами, розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, іновації й інвестиційної діяльності та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43

ISBN 978-618-7041-79-4

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ангелко І.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ	6
Бабири О.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	10
Бендерська В.І. РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	13
Лукашова І.В., Семенов А.А. ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ	17
Сковлюк Д.Ю. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	22

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Савченко Л.В. АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ФАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ В УКРАЇНІ.....	25
Тітаренко Г.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	30

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Герасименко Ю.В. ГЛОБАЛЬНИЙ ДОГОВІР ООН ЯК ПЛАТФОРМА СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИХ ВІДНОСИН У БІЗНЕСІ.....	34
Гурбанова К.О., Водянка Л.Д. ДИРЕКТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	38
Гуцул Я.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЖКГ МІСТА ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ.....	40
Костюк К.І., Водянка Л.Д. ІНДЕКАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	45
Луць І.В., Гаврилевська С.С. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	48

Пелептії А.О. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	52
Римкіна М.С. ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ» ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	57
Руссиян Е.А. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ	60
Скакальська О.С. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	64
Черкас А.В. МОНІТОРИНГ ЯК ГАРАНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА.....	67
Яцина В.В. ОЦІНКА РИЗИКІВ АУТСОРСИНГОВОЇ УГОДИ	70

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Черемісіна Т.В. ІНСТРУМЕНТИ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТА	74
--	----

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Подунай В.В. ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ВИЗНАЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	78
Худоба К.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	83

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Корнєєв С.І., Ардатеєва Т.І. ОБЛІК ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИРОДООХОРОННУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	88
Грабіщенко В.І. ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У БАЛАНСІ ПІДПРИЄМСТВА.....	91
Лагутіна М.О., Ключ Ю.І. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ В КОРПОРАТИВНІЙ СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ	98

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Адамова К.Р.

ПОНЯТИЕ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА
И СОВРЕМЕННАЯ ПРОБЛЕМАТИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА 101

Касьян О.В.

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО
ГАМАНЦЯ В УКРАЇНІ 105

Павловська Є.О.

РІВЕНЬ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА РІВЕНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ УКРАЇНИ..... 108

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Фурса Т.П.

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ОСОБЛИВОСТІ
ЇХ ОРГАНІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ 111

МАРКЕТИНГ

Свида І.В.

БРЕНДИНГ ТЕРИТОРІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ
ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЙ 115

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Абросімова В.П., Бондаревська К.В.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ: СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 118

Немировська О.А., Вишневецька О.А.

МОТИВАЦІЯ ЯК НАЙВАЖЛИВІША ФУНКЦІЯ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА 122

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Прохор О.І.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ 127

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ангелко І.В.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки,
Національний університет «Львівська політехніка»*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

В умовах розвитку глобальної економіки, політичних змін, поглиблення нерівності країн за рівнем добробуту та інших явищ міжнародна (зовнішня) міграція робочої сили набула масового характеру, стала об'єктивною реальністю соціально-економічного розвитку країн та невід'ємною частиною формування світового ринку праці. За даними Департаменту ООН з економічних і соціальних питань, у 2013 році кількість мігрантів у світі перевищила 232 млн. осіб, а це 3,2% населення Землі. При цьому 74% мігрантів були працездатного віку (від 20 до 64 років), серед яких 48% жінок. Найпривабливішими країнами для іммігрантів, за результатами досліджень, виявилися США, Росія, Німеччина, Саудівська Аравія, ОАЕ, Великобританія [1].

Необхідно зазначити, що характерною ознакою процесів міжнародної міграції населення світу є те, що вони, у більшості випадків, мають виключно економічний характер і зумовлюються пошуками нового місця праці за межами батьківщини. Так, основною причиною, яка спонукає людей залишати власні домівки та вирушати на пошуки кращої долі за кордон, є різниця в рівнях життя та економічних можливостях у різних регіонах світу.

На превеликий жаль, в Україні упродовж останніх років, спостерігається погіршення загальної економічної кон'юнктури, значне відставання реального життя від існуючих стандартів, формується високий рівень суспільного незадоволення діяльністю

влади. Все це в сукупності сприяє поширенню трудової міграції населення України за межі батьківщини.

Достовірної статистики зовнішньої трудової міграції в Україні не існує. За різними оцінками, за кордоном перебуває від 3 до 7 млн. українських трудових мігрантів. Отже, якщо взяти до уваги експертні оцінки обсягів зовнішньої трудової міграції з України і результати досліджень Департаменту ООН з економічних і соціальних питань, то частка українських міждержавних трудових мігрантів у світовому потоці становить близько 3%.

Найчастіше українські заробітчани виїжджають за кордон терміном від 1 до 6 місяців. Це так звані мігранти-сезонники, більшість з яких працює за кордоном на тих робочих місцях, що не потребують тієї кваліфікації, яку вони мають. За оцінками спеціалістів центру «Демократичні ініціативи», їх кількість становить від 5 до 7 млн. осіб, з них 60–80% мають роботу в Україні, а для поїздок зазвичай використовують відпустки. Головними країнами працевлаштування мігрантів-сезонників є Росія, Польща, Німеччина. На більш тривалий термін – у середньому 1,5–2 роки – трудові мігранти виїжджають до Італії, Іспанії, Португалії [2, с. 4]. Загалом, за даними досліджень, основними країнами призначення українських трудових мігрантів є Росія (43%), Польща (14%), Італія (13%), Чехія (13%), Іспанія (5%), Угорщина (2%), Португалія (2%) та інші країни (8%) [2, с. 3].

Основними сферами працевлаштування українських трудових мігрантів є: будівництво – 46%, домашній догляд (прибирання домівки, готування їжі, доглядання дітей та немічних людей похилого віку) – 18%, сільське господарство – 11%, сфера оптової та роздрібної торгівлі – 9%, промисловість, готельний та ресторанний сектор, транспортний сектор та інші види робіт – по 4% [2, с. 5]. При цьому розподіл трудових мігрантів за сферами діяльності суттєво варіює залежно від статі та країни перебування. Наприклад, в Польщі, Чехії, Словаччині і Португалії люди зайняті на будівництві та присадибному господарстві. В Італії, Великобританії, Німеччині, Іспанії доглядають за хворими і особами похилого віку. У США, Канаду, Ірландію, Ізраїль приїжджають працювати програмісти, медики, підприємці.

Як правило, на трудову міграцію наважуються особи, котрі вже мають міграційний досвід. При чому, міжнародні трудові потоки з України більшою мірою представлені чоловіками (65%), ніж жінками (35%) [2, с. 5].

У багатьох випадках трудові мігранти виїжджають за кордон не на підставі відповідної трудової візи, а за допомогою туристичних та гостьових віз. Підтвердженням цьому і результати досліджень. Так, з-поміж українських трудових мігрантів, що працювали за кордоном у період з 2010 р. по 2012 р., 38% мали дозвіл на проживання та роботу, 13% – дозвіл на роботу, 24% – дозвіл на тимчасове проживання, 17% не мали правового статусу та 4% перебували в інших країнах лише з туристичною візою [2, с. 5].

За даними досліджень, найвищий рівень трудової міграції в Україні спостерігається в західному регіоні, зокрема в Закарпатській, Чернівецькій, Львівській, Івано-Франківській, Волинській, Тернопільській та Хмельницькій областях. На високий рівень трудової міграції серед населення західного регіону, крім економічних диспропорцій між регіонами, впливають також близькість до кордону, налагоджені міграційні і культурні зв'язки та прикордонний бізнес біля «піших» переходів через кордон. Власне прикордонний бізнес притаманний переважно регіонам Західної України, оскільки головною країною-споживачем товарів «пішого» переходу виступає Польща.

Враховуючи особливості міжнародної міграції робочої сили доцільно зазначити, що наслідки її неоднозначні. Міграційні процеси як прогресивне явище сприяють розвитку суспільства, ліквідації бідності, покращенню фінансових, матеріальних та житлових умов. Підтвердженням цьому офіційні дані Національного банку, згідно з якими, у 2012 році в Україну надійшло близько 7,5 млрд. дол. приватних переказів, що становить 4% ВВП країни. При цьому, за експертною оцінкою обсяг переказів від трудових мігрантів склав близько 4,5 млрд. дол. Разом з тим, Центр соціальних та економічних досліджень CASE підрахував, що без стимулюючого впливу трансфертів мігрантів українська економіка втратила б 7% свого потенціалу [2, с. 10; 3].

Як правило, найбідніші верстви населення використовують отримані кошти із-за кордону на поточне споживання, лікування, придбання товарів тривалого використання, рідше навчання та повернення боргів, заможніші ж значну частку коштів інвестують у будівництво житла, розвиток власного бізнесу.

Крім позитивного впливу, трудова міграція здійснює також і негативний вплив, яким не можна нехтувати. Зокрема, тривала зовнішня трудова міграція призводить до утруднення

реінтеграційних процесів при поверненні мігрантів до родини, що знаходиться на батьківщині.

У деяких випадках, зовнішня трудова міграція негативно позначається на здоров'ї заробітчан. Пояснюється це тим, що більшість трудових мігрантів потрапивши в «чужу» країну стикається з «культурним шоком», який пов'язаний з психологічною адаптацією до нових умов, почуттям «загубленості», «відкинутості» чи втрати. Окрім цього, заробітчани приїхавши в країну-міграції часто потрапляють у тіньові (неформальні) сегменти ринку праці, працюють у важких умовах, наражаються на ризик трудової і сексуальної експлуатації, стають жертвами торгівлі людьми.

Міжнародна міграція робочої сили породжує низку й інших негативних наслідків, зокрема: зростає кількість розлучень, зменшується народжуваність та знижується якість виховання молоді, збільшується кількість безпритульних дітей, проституція та наркоманія у свідомості молодих людей постає звичним явищем тощо.

Узагальнюючи, необхідно зазначити, що сама по собі міжнародна міграція робочої сили є досить поширеним явищем у бідних країнах і важливою складовою процесу їх інтеграції у глобальну економіку. Однак, оцінки зовнішньої трудової міграції і її наслідків є неоднозначними. З одного боку, зменшується тиск на внутрішній ринок праці, в деякій мірі вирішується проблема безробіття, покращується розвиток країни через грошові перекази трудових мігрантів, після повернення трудових мігрантів з набутими знаннями, досвідом і навичками, із заробленими грошовими доходами відбувається створення власного конкурентоспроможного бізнесу. А з іншого боку, мігрантам з України, особливо працюючим у країнах ЄС, притаманне прагнення залишитися у країнах перебування назавжди. Оскільки виїжджають переважно молоді, освічені, активні особи, їх неповернення завдає великої шкоди демографічному, освітньому і трудовому потенціалу України. Крім цього трудова міграція породжує ряд й інших негативних наслідків зазначених вище. Тому можна стверджувати, що переваги зовнішньої трудової міграції мають скоріше короткостроковий ефект. У середньо- та довгостроковій перспективі переважатимуть негативні наслідки.

Звичайно, подолати повністю негативні наслідки трудової міграції не можливо, але можливо їх мінімізувати. Для цього, в першу чергу, необхідно розробити державну міграційну політику,

заходи б якої максимально були спрямовані на мінімізацію економічних причин міжнародної міграції робочої. Одним із таких заходів є необхідність створення достатньої кількості високооплачуваних робочих місць у різних галузях економіки України.

Разом з тим, державна міграційна політика має базуватись на збереженні та розвитку людського потенціалу; забезпеченні ефективної зайнятості; зростанні оплати праці і доходів; підвищенні рівня соціальної безпеки і соціальної захищеності працівників тощо.

Список використаних джерел:

1. Кількість мігрантів у світі становить 232 млн. осіб, – ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/society/kolichestvo-migrantov-v-mire-sostavlyayet-232-mln-chelovek---12092013083200>
2. Міграція в Україні: факти і цифри: вид. 2-ге. – К.: Міжнародна організація з міграції (МОМ) в Україні. – 2013. – 14 с.
3. Маленькі донори великої економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2013/10/17/398768/view_print/

Бабири О.В.

студент,

Інститут післядипломної освіти

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Підприємства космічної галузі займають важливе місце в технічному забезпеченні найбільш значущих космічних програм сучасності. Вдосконалення ефективності діяльності підприємств космічної галузі є стратегічним завданням реалізації інноваційної стратегії економічного зростання України як космічної держави. Адже перспективне майбутнє підприємств космічної галузі України ускладнюється високим ступенем невизначеності шляхів економічного розвитку, невиконанням зобов'язань у сфері послідовної державної політики підтримки інноваційної сфери. За

таких умов розгляд питань залучення інвестицій до капіталу підприємств космічної галузі є актуальним та своєчасним.

Дослідження проблемних питань розвитку космічної галузі, комерціалізації високотехнологічних підприємств у своїх працях здійснювали: Джур О.С., Омельченко В.Ю., Левицький В.В., Приз О.В. [1-4]. Але поза увагою зазначених фахівців залишилося питання інвестування підприємств космічної галузі в сучасних умовах.

З метою забезпечення виконання міжнародних зобов'язань у 2013 році Уряд України схвалив залучення під державні гарантії 2,6 млрд. грн. додаткового фінансування, необхідного для реалізації проекту щодо створення ракетно-космічного комплексу «Циклон – 4» на космодромі «Алкантара» у Бразилії, який ведеться на виконання Договору «Про довгострокове співробітництво між Україною та Бразилією» ще у 2003 році. Реалізація вказаного проекту сприяє посиленню позиції нашої країни на світовому ринку космічних послуг, дозволить надавати послуги із запуску космічних апаратів на навколоземну орбіту в інтересах національних космічних програм України та Бразилії, а також іншим країнам на комерційній основі.

Оскільки перший запуск ракети-носія «Циклон – 4» планується здійснити на космодромі «Алкантара» вже наприкінці 2014 року, то згідно з міжнародними домовленостями, Україна забезпечує розробку ракети-носія та підготовку необхідної виробничої бази, що потребує додаткових фінансових витрат переважно за рахунок інвестицій. Таким чином, актуальним питанням для нашої держави залишається вдосконалення механізму інвестування підприємств космічної галузі з метою їх перспективного та динамічного розвитку, створення умов для виконання міжнародних зобов'язань у сфері реалізації космічного проекту «Циклон-4». Важливим напрямком інвестування також залишаються невеликі проекти зі створення і випуску цивільної продукції з використанням космічних технологій. Не менш привабливим для інвесторів може стати їх участь у створенні інвестиційного фонду високих технологій, придбання продукції і послуг підприємств космічної галузі. Але на жаль, як свідчить практичний досвід, інвестування у вітчизняну космічну галузь за останні роки не може нікого задовольнити, оскільки їх обсяги є незначними.

В результаті подій, які увійшли в історію українського народу як «Євромайдан» була прийнята Програма Уряду від 28 лютого 2014

року, положення якої кардинально змінили формат інвестиційної діяльності в нашій державі, у тому числі щодо підприємств космічної галузі в умовах тотальної економії фінансових ресурсів. Таким чином, пріоритетом інвестиційної діяльності визначено заохочення іноземних інвестицій, запровадження прозорих і єдиних правил для всіх суб'єктів економічної діяльності, захист прав інвесторів. Позитивним є те, що іноземні інвестиції надходять в Україну, незважаючи на нестабільну політичну ситуацію в країні. Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на кінець 2013 року становив 58 млрд. 156,9 млн. дол. США. 31% загального обсягу прямих іноземних вкладень в Україну зосереджено на підприємствах промисловості.

Космічна галузь значною мірою визначає довгостроковий економічний розвиток держави і не може існувати без залучення капітальних інвестицій (як державних так і іноземних). Структурна перебудова космічної галузі є одним із пріоритетів державної промислової політики, засобом реалізації інноваційної стратегії економічного зростання, утвердження України як високотехнічної держави в контексті розвитку міжнародного технологічного співробітництва.

Список використаних джерел:

1. Джур О.Є. Конкурентоспроможність підприємств космічної галузі – невід’ємна частина стратегії їх ефективного розвитку: міжнародний та національний досвід / О.Є. Джур. – Вісник ДНУ. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2012. – вип. №4. – С. 47-57
2. Омельченко В.Ю. Управління конкурентоспроможністю космічної галузі. Дис. ... канд. економ. наук: 08.00.03 / В.Ю. Омельченко; Київський національний торговельно-економічний університет – К., 2012. – 193 с.
3. Левицький В.В. Ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства. / В.В. Левицький. – Вісник ЖДТУ. – №2(56). – Серія: Економічні науки. – 2011. – С. 69-71.
4. Приз О.В. Розвиток світового космічного ринку та його вплив на економічне зростання України / О.В. Приз // Економічний простір: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2011. – № 48/1. – С. 20-35.

Бендерська В.І.

магістр,

Науковий керівник: **Семенов А.А.**

кандидат економічних наук, доцент,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Міжнародна торгівля – це найдавніша форма економічних відносин, яка існувала ще задовго до формування світового господарства. Розвиток міжнародної торгівлі дав можливість для розвитку машинного виробництва, яке могло розвиватися лише на базі імпортової сировини.

В останні ж роки у світі надзвичайно швидко розвивається глобалізація, прискореними темпами зростають масштаби світової торгівлі та процеси міжнародного обміну, світова економіка стає більш відкритою. Глобалізація – це процес, який сприяє проникненню культурних і технологічних стандартів різних держав. В таких умовах Україна має визначитись з необхідними механізмами оптимального розв'язання проблеми приєднання до світових глобалізаційних процесів, що має забезпечити максимальні зовнішні переваги та мінімальні внутрішні втрати.

Дослідженню ролі, стану та місця торгівельних зв'язків в економічному розвитку держави в науковій літературі присвячено чимало робіт як українських, так і російських авторів: Гош А., Данилишин Б., Лебедева В., Тарасевич В., Філіпенко А., Зіядулаєв Н.

Метою статті є дослідження показників зовнішньої торгівлі України в умовах глобалізації та визначення інструментів підвищення ефективності зовнішньоторгівельних зв'язків України.

Глобальному середовищу, за висновками міжнародних експертів та інститутів притаманні ознаки економічної депресії, високого рівня невизначеності перспектив, макроекономічної нестабільності. 2012-2013 роки продемонстрували нестійку динаміку глобальної економіки.

Економіки розвинених країн балансували на межі спаду, вони вражені чотирма основними проблемами: боргові кризи; слабкий розвиток банківського сектору; низький сукупний попит і, як

наслідок, безробіття та жорстка бюджетна економія ресурсів; неефективна інституційна політика [2].

Основні торговельні партнери України в Європейському Союзі (ЄС) демонстрували негативну тенденцію і динаміку ВВП протягом 2012 року (Угорщина, Італія, Іспанія) та сповільнення економічного зростання (Польща, Німеччина). За оцінками Євростату, за підсумками 2012 р. сумарний ВВП країн ЄС в річному вимірі зменшився на 0,3%.

Одна з головних проблем, яка перешкоджає стабільному відновленню зростання в регіоні та світі – це невизначеність щодо перспектив вирішення боргової кризи в ЄС, зокрема в єврозоні. Гальмування європейської економіки негативно впливає на темпи зростання ВВП більшості країн світу. Економічні проблеми в розвинених країнах уповільнюють темпи зростання ВВП країн, що розвиваються. Значне сповільнення зростання ВВП у 2012 р. відбулося в основних азійських країнах – торговельних партнерах України: у Китаї – до 7,8 із 9,3%, Туреччині – до 2,2 із 8,8%; в Індії – до 4,0 із 7,7%. Економічне зростання уповільнилося і в Російській Федерації – 3,4% у 2012 р. порівняно з 4,3% у попередньому році [2].

Уповільнення темпів зростання світової економіки зумовила зниження попиту на міжнародних ринках основної експортної продукції України, умови торгівлі додатково погіршилися внаслідок застосування протекціоністських заходів у країнах – торговельних партнерах.

За даними Державної служби статистики України, за підсумками 2012 р. Україна експортувала товарів на 68,8 млрд дол. США, що у вартісному ви-мірі на 0,6% (або на 415,6 млн дол. США) більше, ніж за 2011 р. Імпорт товарів за цей період становив 84,6 млрд дол. США, продемонструвавши зростання на 2,5% (або на 2,0 млрд дол. США). Таким чином, за підсумка ми 2012 р. сформувалося негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів у розмірі 15,8 млрд дол. США, що на 1,6 млрд дол. США більше аналогічного показника 2011 р [3].

Найбільше зріс експорт сільськогосподарських товарів (45,8%), транспортних засобів (22,8%) і харчових продуктів (18,9%) (рис. 1).

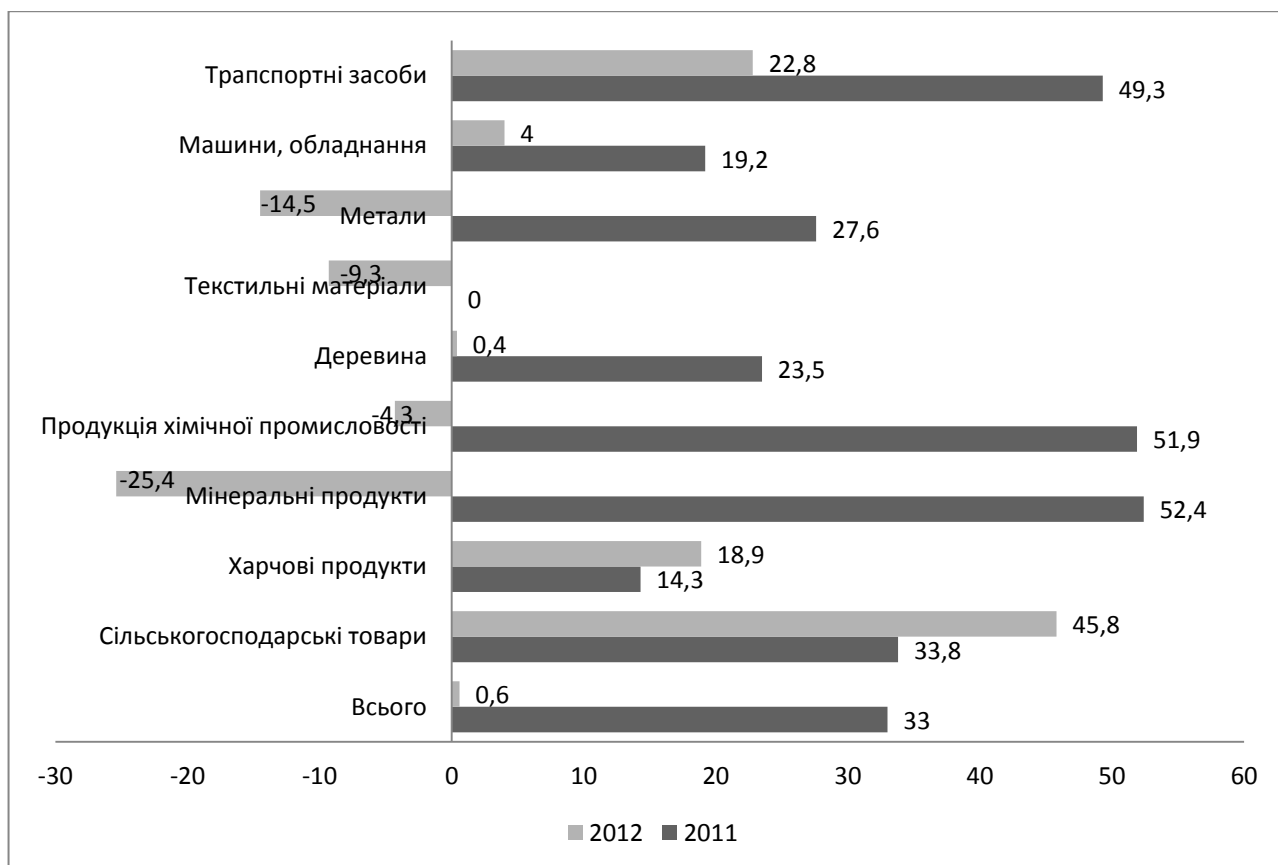


Рис. 1. Динаміка експорту товарів у 2011-2012 рр., %

Джерело: розроблена авторами тез за даними [1]

Загальний експорт зернових порівняно з 2011 р. збільшився майже удвічі, досягнувши 7,0 млрд дол. США. Зростання експорту зернових на майже 3,4 млрд дол. США стало основою загального зростання експорту з України. Високій динаміці експорту сільськогосподарської продукції сприяла відмова України від обмежень експорту зернових на тлі позитивної цінової кон'юнктури на аграрних ринках.

Поступово зростають обсяги експорту товарів з високим рівнем обробки. У сфері торгівлі машинобудівної галузі, присутність у технологічних ланцюгах компаній СНД дала змогу вітчизняним виробникам збільшити експорт на 4,0%. (Для прикладу. Українське підприємство «Мотор Січ» реалізувало контракти з постачання двигунів для російської авіатехніки, що підтримує значні обсяги експорту турбореактивних і турбогвинтових двигунів, а програма модернізації вагонного парку в Казахстані дала змогу збільшити експорт вагонів). В цілому експорт України транспортних засобів зріс на 22,8%[1].

Уповільнення динаміки економічних процесів більшості країн – торговельних партнерів, зокрема європейських країн, призвело до зниження попиту на продукцію чорної металургії. Як наслідок,

експорт чорних металів скоротився майже на 3,1 млрд. дол. США, а експорт металопродукції у 2012 році скоротився на 14,5% відносно 2011 року.

Спостерігається різке падіння темпу приросту обсягу товарного імпорту із 36,0% у 2011 році до 2,5% у 2012 році, це пояснюється насиченням попиту, який сформований у період відновлення економічної активності в посткризовий період, проявами депресивних тенденцій в економіці України [3].

Але попри усі ризики глибокої депресії, в Україні має тенденцію до зростання попиту на імпортовану продукцію споживчого та інвестиційного характеру. Зокрема, частка продажу непродовольчих товарів, вироблених на території України, через торговельну мережу у 2012 р. порівняно з 2011 р. зменшилася на 6,3 в.п., до 42,6%.

Особливості зовнішньої торгівлі України в умовах поширення депресивних тенденцій світової економіки зумовили специфічні риси розвитку національної економіки протягом 2012 р. Існує ряд перепон для виходу із кризової ситуації, що склалася у зовнішній торгівлі України на сьогоднішній день: неконкурентоздатна на світовому ринку вітчизняна продукція; недостатнє сприяння держави вітчизняним експортерам; вивіз національного капіталу за межі України; відсутність податкового стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі [1].

Саме зазначені негативні фактори формують потребу у зміні державної політики у сфері міжнародної торгівлі України. Серед перспективних напрямів розвитку зовнішньої торгівлі, науковці та практики виділяють наступні:

- мінімізація від'ємного сальдо в зовнішній торгівлі товарами за рахунок збільшення обсягів експорту, зокрема заохочення експорту високотехнологічної продукції;
- диверсифікація ринків збуту;
- збільшення частки інвестиційного імпорту [2].

Досягнення цих завдань є важливою складовою для подолання депресивних тенденцій національної економіки України та здобуття свого місця на світовій економічній арені.

Таким чином, для пристосування до умов глобалізації та розвитку зовнішньої торгівлі, Україна повинна розробити стратегію, яка має базуватися на поєднанні принципів відкритості економіки із захистом внутрішнього ринку. В основу цієї стратегії має бути покладена політика економічного патріотизму, яка абсолютно не

суперечить ні принципам сучасного глобалізованого співжиття, ні інтеграційним намірам України.

Список використаних джерел:

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
2. Україна в 2012 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку. Національний інститут стратегічних досліджень.-Київ – 2013, 220 с.
3. Державний комітет статистики України/ [Електронний ресурс]/ Режим доступу: [http: // www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. К.А. Фліссак, Регулятивні та стимулюючі засоби реалізації інтеграційних прагнень України у сфері зовнішньої торгівлі. / «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2011 р., 5-6 випуск. – С. 1-7.

Лукашова І.В.

студентка;

Семенов А.А.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Донецький національний університет економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ

Проблеми інвестиційної привабливості в сучасному світі знаходяться в центрі уваги економіки будь-якої країни, особливе значення вони набувають з посиленням в світі процесів глобалізації та інтеграції. Особливе значення інвестиції мають для країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, адже саме вони виступають механізмом соціально-економічних перетворень, сприяють розвитку перспективних галузей господарства країни. Тому дослідження інвестиційної привабливості України як країни з транзитивною економікою є актуальним і потребує аналізу.

Проблемам дослідження інвестиційної привабливості приділена увага в роботах багатьох вчених, таких як: І.О. Науменко, В.М.

Хобта, А.В. Мєшков, С.А. Гуткевич, А.Ю. Потапова, А.А. Какунина та інші.

Метою даного дослідження є оцінка перспектив інвестиційної привабливості України.

Під інвестиційною привабливістю, або інвестиційним кліматом розуміють сукупність політичних, соціальних, інституційних, екологічних, макро- і мікроекономічних умов функціонування національної економіки, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів.

Рівень інвестиційної привабливості країни можна визначити на основі індексу інвестиційної привабливості ЄБА, який був започаткований у 2008 році.

Індекс інвестиційної привабливості розраховуватиметься як середнє арифметичне оцінок п'яти аспектів інвестиційного клімату [1]. За даними Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА) індекс інвестиційної привабливості (ІПП) України починаючи з 2008 р. до 2013 р. має тенденцію до зниження (рис. 1).

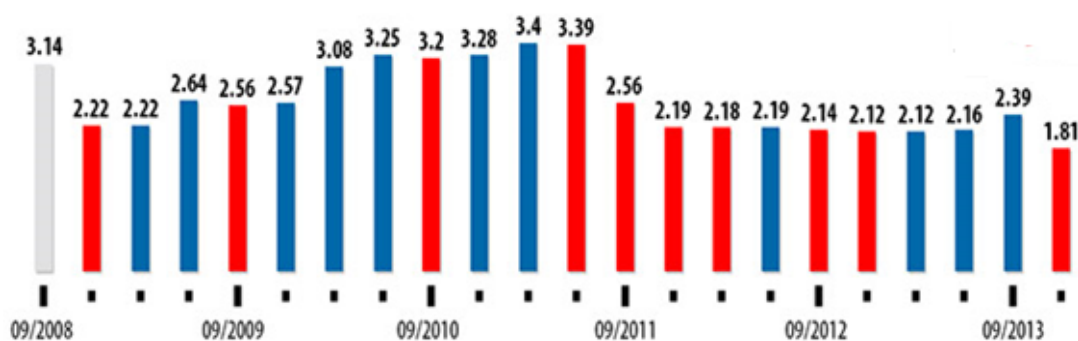


Рис. 1. Динаміка рівня інвестиційної привабливості за 2008-2013 рр.

Джерело: [2] за даними «Європейська Бізнес Асоціація»

Так, в 2013 р. показник досяг п. 1,8, що свідчить про дуже низький рівень інвестиційної привабливості. Експерти не бачать жодних позитивних змін протягом 4 кварталу 2013 року. Поодинокі випадки позитивних змін – це деякі досягнення в рамках підготовки до підписання Угоди про Асоціацію з ЄС.

Згідно ЮНКТАД в основі визначення інвестиційної привабливості лежать три індексу[2]:

1. Індекс привабливості ІПП – ранжирує країни за ІПП, які вони отримують в абсолютному вираженні і по відношенню до їх економічного розміру.

2. Індекс потенціалу ПП – відображає чотири основні економічні чинники привабливості економіки для ПП.

3. Індекс внеску ПП- спрямований на вимірювання впливу розвитку прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни.

На основі досліджень проведених ЮНКТАД Україна по індексу привабливості та індексу потенціалу входить до групи країн з інвестиційною привабливістю «відповідно до очікувань», а по індексу внеску в групу країн – «нижче очікувань».

Проаналізувавши дані ЮНКТАД та ЄБА можна зробити висновок, що Україна належить до групи країн з низьким рівнем інвестиційної привабливості. Тому слід визначити фактори, що впливають на її інвестиційний клімат.

Згідно з опитуванням проведеним ЄБА, до негативних факторів, що перешкоджають розвитку інвестиційного клімату відносять: посилення тиску з боку влади, фіскальну політику та оподаткування. При цьому особливо проблемними залишаються питання відшкодування ПДВ та перенесення збитків минулих періодів, непередбачуваність регуляторної політики, загальну нестабільність, конфлікт з опозицією і незрозумілий вектор зовнішньої політики країни [3].

До позитивних факторів слід віднести: проведення в Україні Євро-2012 (будівництво інфраструктурних об'єктів, інформування міжнародного співтовариства про країну, успішне прийняття туристів), позитивні зміни продовження спрощення митних процедур, позитивні зміни в нафтогазовидобувній галузі та ІТ-сфері.

Статистичні данні НБУ щодо міжнародної інвестиційної позиції України[4], показують, що прямі іноземні інвестиції в Україну з 2005 року по 2012 рр. стрімко зростають, так на 01.01.2005 р. – 9606 млн. дол., на 01.01.2010 р. – 52021 млн. дол., на 01.01. 2011 р. – 57985 млн. дол., на 01.01.2013 р. – 64513 млн. дол. Слід відмітити, що обсяги іноземних інвестицій в економіку України значно більші, ніж обсяги українських інвестицій в економіки зарубіжних країн. Що в свою чергу обумовлює від'ємну чисту інвестиційну позицію України, яка зросла з -12792 млн. дол.(на 01.01.2001 р.) до -59887млн. дол. (на 01.01.2012 р.)

За даними Держкомстата України найбільші країни–інвестори на 31.12.2013 року є Кіпр – 19035,9 млн. дол. (32,7%), Німеччина – 6291,8 млн. дол. (10,8%), Нідерланди – 5561,5 млн. дол. (9,6%), Російська Федерація – 4287,4 млн. дол. (7,4%)[5].

Обсяг унесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (ПІІ) (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2013 р. становив 58 млрд. 156,9 млн. дол., що на 5,2% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та в розрахунку на одну особу населення складає 1 тис. 283,6 дол. Про це свідчать дані Державної служби статистики України.

У 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 5 млрд. 677,3 млн. дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Інвестиції надійшли зі 136 країн світу. На підприємствах промисловості зосереджено 18,012 млрд. дол. (31,0%) прямих інвестицій. У підприємства металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів унесено 6,271 млрд. дол. прямих інвестицій, машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, – 1, 102 млрд. дол., виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 1, 061 млрд. дол.

В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 15, 349 млрд. дол. (26,4% загального обсягу) прямих інвестицій, на підприємствах з оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 7, 560 млрд. дол. (13,0%).

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) на 31 грудня 2013 р. становив 68, 312 млрд. дол.

Отже, незважаючи на незначний рівень інвестиційної позиції України, для країн інвесторів найбільш привабливими виступають галузі промисловості, особливо важкої. Тобто інвестиції спрямовані в ті галузі, в яких в Україні великий розвинений потенціал. Слід зазначити, що також заслуговую уваги АПК України, який знаходиться в стагнації, але має значні перспективи у майбутньому. На жаль, інвестори не зацікавлені інвестувати гроші в нерентабельні галузі. Тому для України є важливим розробка нових проектів в АПК, співробітництво з міжнародними фінансовими інститутами, які в змозі надати допомогу по реалізації ефективних проектів.

Для підвищення рівня інвестиційної привабливості потрібно мінімізувати негативні фактори, що впливають на неї, а отже: удосконалити законодавчо-методологічну базу, де чітко визначити права та обов'язки сторін щодо інвестицій, удосконалити податкове законодавство та сформував фонд забезпечення гарантій для інвестора; розробити чіткі критерії відбору інвестиційних проектів, які потребують державного інвестування або державної фінансової підтримки, з урахуванням особливостей галузей економіки;

забезпечити розвиток системи прямих державних інвестицій, зокрема на умовах спільного фінансування; створити умови для залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу (консолідація фондових бірж, забезпечення захисту прав споживачів інвестиційних послуг, створення центрального депозитарію цінних паперів, системи клірингу та розрахунків, які забезпечують мінімізацію ризиків під час виконання угод з цінними паперами).

Таким чином, якщо усунути недоліки що виникли в законодавчій сфері, в податковій сфері, а також забезпечити захист прав інвесторів, шляхом створення державного гарантійного фонду інвесторів, а головне забезпечити стабільну макроекономічну та політичну ситуацію, то Україна стане більш привабливою для багатьох іноземних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт «Європейська Бізнес Асоціація» [Електронний ресурс]/ Індекс інвестиційної привабливості. – Режим доступу: <<http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>>
2. World Investment Report 2013// UNCTAD, 2013
3. Колесник Я.О. Проблеми визначення інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату в Україні / Я.О.Колесник, Н.Є. Скоробогатова// Економічний вісник НТУУ «КПІ» [Електронний ресурс]/Режим доступу: <<http://economy.kpi.ua/uk/node/347#sthash.Sd8rnjpA.dpuf>>. - Назва з екрану
4. Статистика НБУ про динаміку міжнародної інвестиційної позиції // електронний ресурс – [Режим доступу]: <<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63726>>
5. Державний комітет статистики – [Режим доступу]: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Сковлюк Д.Ю.

студентка,

Науковий керівник: Відякіна М.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Входження національної економіки до системи світогосподарських зв'язків породжує об'єктивну необхідність підвищення її конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність національної економіки – це здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка виявляється у високому суспільному ефекті [1]. Її характеризують з позицій таких підходів:

- ресурсного (технологія, наявність капіталу для інвестування, чисельність і кваліфікація людських ресурсів, наявність природних ресурсів, економіко-географічне положення країни);
- факторного (динаміка зростання національної економіки, що є базою для зміни позицій країни на світових ринках);
- рейтингового (інтегральне відображення стану економіки за допомогою системи макропоказників, на кшталт експортного потенціалу, рівня цін, рівня життя, валових інвестицій, якості роботи державних інституцій тощо).

Україна бере участь у дослідженнях рейтингу міжнародної конкурентоспроможності, які проводить Світовий економічний форум (СЕФ). Порівняно з високорозвинутими країнами, Україна займає низький рейтинг за індексом глобальної конкурентоспроможності, що оцінюється за такими параметрами, як якість інституцій; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я і початкова освіта; вища освіта і професійна підготовка; ефективність ринку товарів і послуг; ефективність ринку праці; розвиненість фінансового ринку; технологічний рівень; конкурентоспроможність компаній; розмір ринку та інноваційний потенціал [2]. Відповідно до звіту за 2012-2013 року перше місце в рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності займала Швейцарія, далі Сінгапур і Фінляндія. Україна ж зайняла 73 місце

(Росія – 67), в той час як у попередньому рейтингу вона займала 82 місце. Тобто ми спостерігаємо позитивну динаміку у 9 пунктів. [5]

Варто зазначити, що в останні роки спостерігається тенденція до зростання позицій України у рейтингу. Так, за останні 2 роки відбувся підйом з 89 місця на 73 [4].

Факторами конкурентоспроможного розвитку національної економіки є орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів економічних відносин; ефективна реалізація економічного інструментарію державного регулювання економіки; адаптація міжнародних правових норм конкурентного права до національних умов; активізація інструментарію інноваційної політики; реалізація політики інтелектуалізації соціально-економічного розвитку, яка сьогодні є джерелом економіки знань і формує конкурентні переваги на перспективу [3].

За результатами функціональних оглядів, проведених СЕФ і Глобальною радою бізнесу стосовно індексу довіри інвесторів, основними факторами, які підривають конкурентоспроможність України, є: корупція; урядова нестабільність (адміністративні шоки); недосконала система податкового регулювання; низька якість адміністративних послуг державного сектору [1].

Для вимірювання глобальної конкурентоспроможності України використовуються загальновідомі глобальні економічні індекси (за індикативного підходу), зокрема: індекс глобальної конкурентоспроможності; індекс економічної свободи; індекс легкості ведення бізнесу; індекс глобалізації; індекс розвитку людського потенціалу; індекс сприйняття корупції [2].

Проаналізувавши конкурентоспроможність національної економіки на основі індикативного підходу, можна зробити висновок, що на сучасному етапі рівень конкурентоспроможності України є досить низьким. На даний момент в нашій державі існує ціла низка проблем, які перешкоджають інтенсивному розвитку економіки. Отже, для України визначальним чинником розвитку та підвищення конкурентоспроможності стає структурно-інноваційне вдосконалення виробництва. Тому державна політика забезпечення конкурентоспроможного розвитку України має базуватися на підтримці структурних пріоритетів; створенні рівних умов конкуренції; захисті прав власності; розвитку людського капіталу; приведення системи стандартизації у відповідність до міжнародних вимог стандартизації.

Список використаних джерел:

1. Арсененко А. Ю. Порівняльний аналіз умов ведення бізнесу в Україні та постсоціалістичних державах Європейського Союзу / А. Ю. Арсененко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>
2. Гребініченко О. Ю. Міжнародні рейтинги держави як фактор зовнішніх інформаційних впливів / О. Ю. Гребініченко // Нова парадигма. – 2008. – № 76. – С. 151–163.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / [за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Е. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
4. Швед В.В.. Національна конкурентоспроможність України: індикативний підхід. [Електронний ресурс] / В.В. Швед. – Режим доступу: http://mev-hnu.com/load/2013/10_mizhnarodni_ekonomichni_vidnosini_v_sistemi_zrostannja_konkurentospromozhnosti_ekonomichnikh_sistem/40-1-0-199.
5. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Electronic source]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Савченко Л.В.

студентка,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ФАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ В УКРАЇНІ

Фазу економічного циклу можна визначити, простеживши динаміку макроекономічних показників в Україні. В роботі наведені статистичні дані за період 2002-2012 рр. по таким макроекономічним показникам України:

- ВВП і обсяги промислового виробництва;
- Особисті доходи і роздрібний товарообіг;
- Рівень безробіття та зайнятості;
- Індекс обсягу виконаних будівельних робіт ;
- Обсяг інвестицій в основний капітал.

На рис. 1 наведено динаміку номінального ВВП України у млн. грн. за 2002-2012 рр.

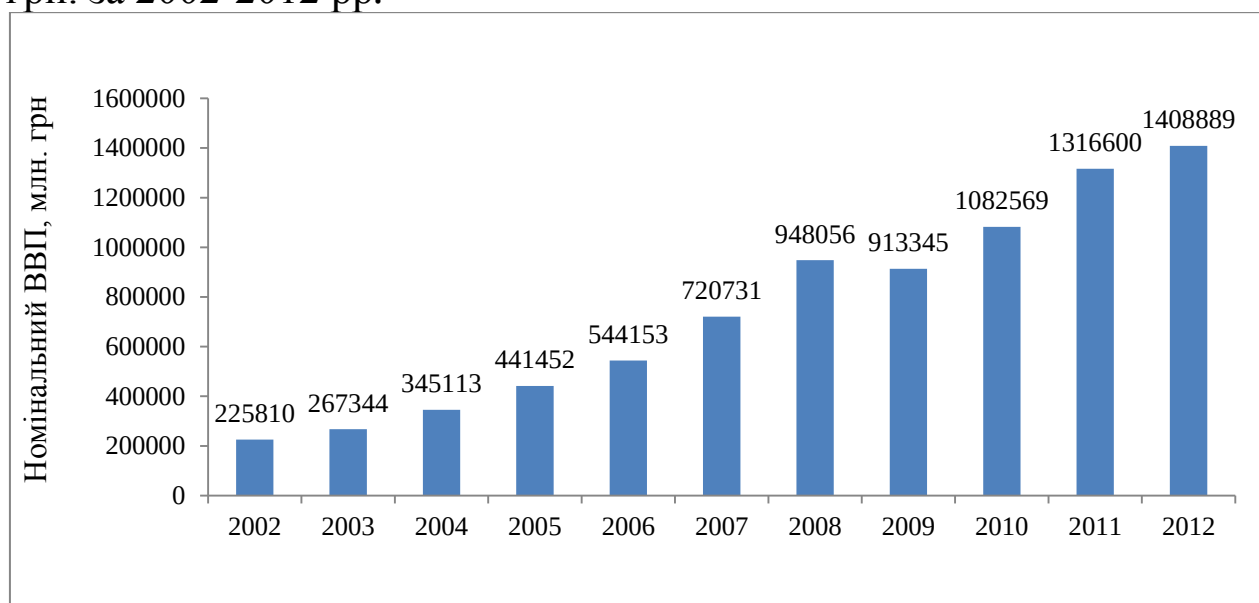


Рис. 1. Динаміка номінального ВВП України за 2002-2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Як видно з рис. 1 номінальний ВВП України продовжував зростати і під час світової фінансової кризи 2008 р., проте у 2009 р. спостерігається незначний спад, як наслідок кризи. Якщо простежити темпи зростання ВВП до кризи і після кризи, то останні помітно знизилися.

На рис. 2 наведений графік динаміки обсягів промислової продукції за 2002-2012 роки. Слід відмітити, що динаміка цього показника майже повністю співпадає з динамікою номінального ВВП України.

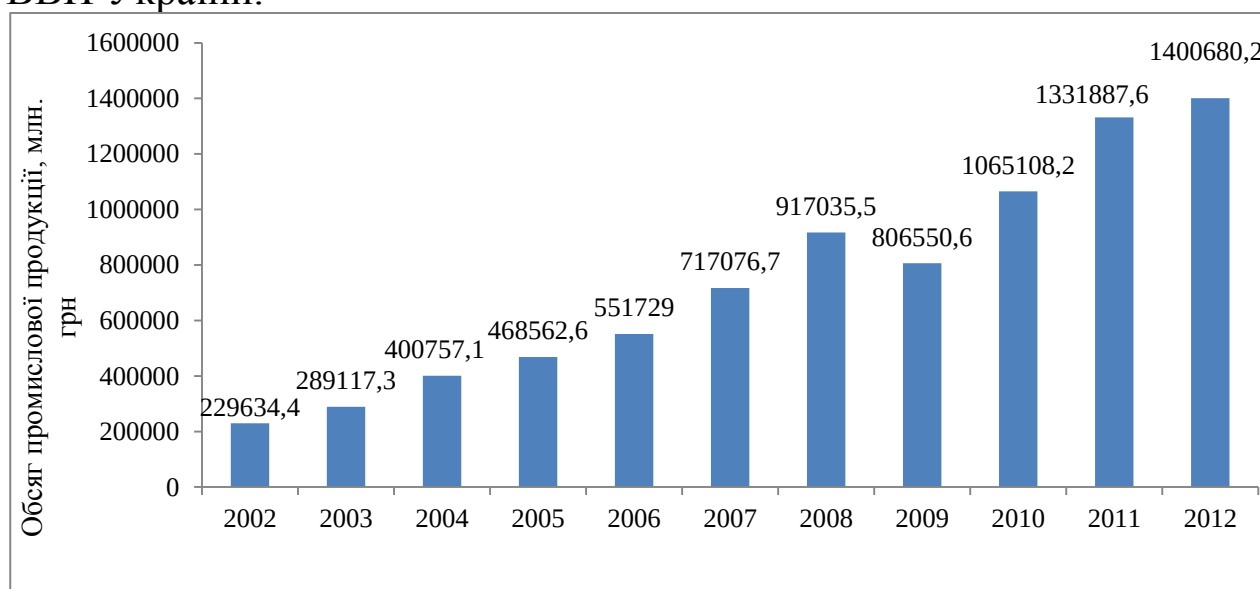


Рис. 2. Обсяги промисловості України за 2002-2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

На рис. 3 наведена динаміка роздрібного товарообороту України за 2002-2012 рр. Динаміка також збігається з динамікою на попередніх двох графіках. Як бачимо, у 2012 році з 2009 року реальний обсяг товарообороту зростає, що є позитивною тенденцією.

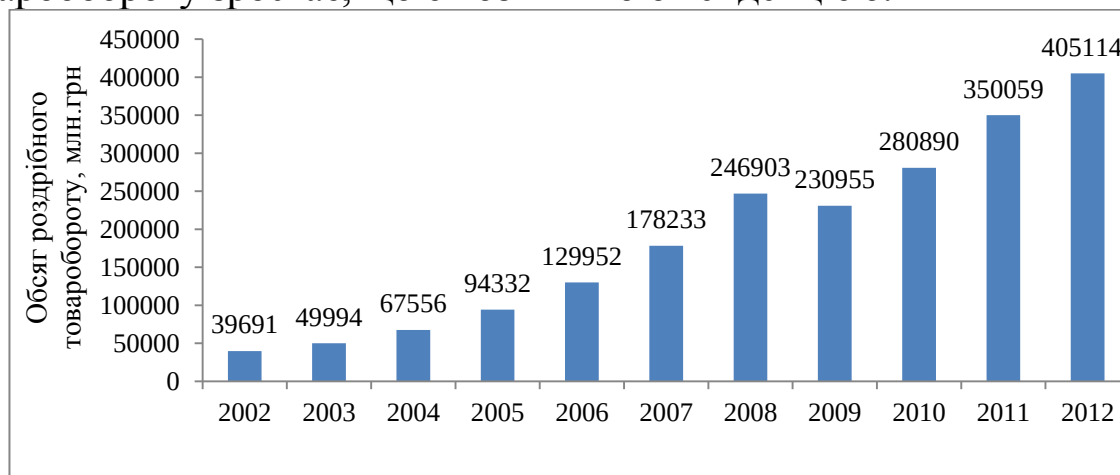


Рис. 3. Обсяги роздрібного товарообороту України за 2002-2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Доходи населення (рис. 4) зростають з кожним роком, проте приріст цього показника в останні роки зменшується.

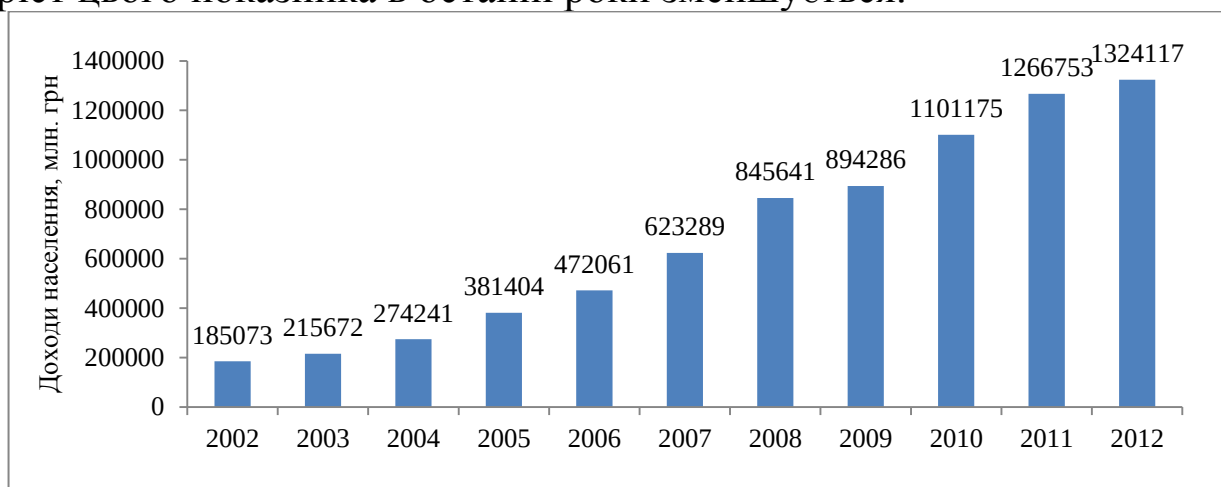


Рис. 4. Доходи населення України за 2002-2012рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

На рис. 5 наведена динаміка рівня безробіття в Україні. Безробіття стрімко зросло у 2009 році у зв'язку зі скороченням робочих місць після кризи, а потім поступово почало спадати. Хоча так і не досягло навіть рівня 2005 року.

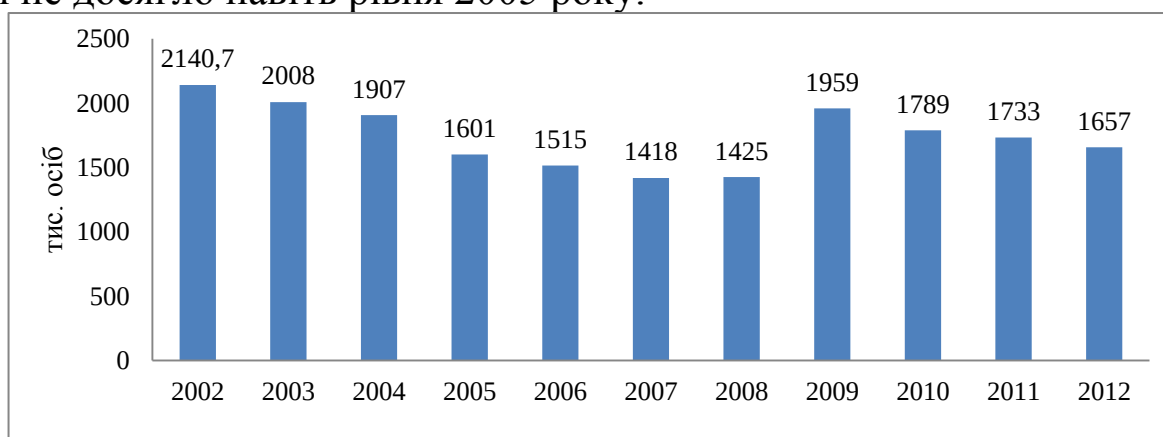


Рис. 5. Рівень безробіття за 2002-2012рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

З рис. 6 видно, що до 2008 року зайнятість населення зростала, проте приріст також був незначним. У 2009 р. показник зайнятості різко знизився, а з 2010 року знову почав зростати, однак проблема безробіття і досі стоїть гостро.

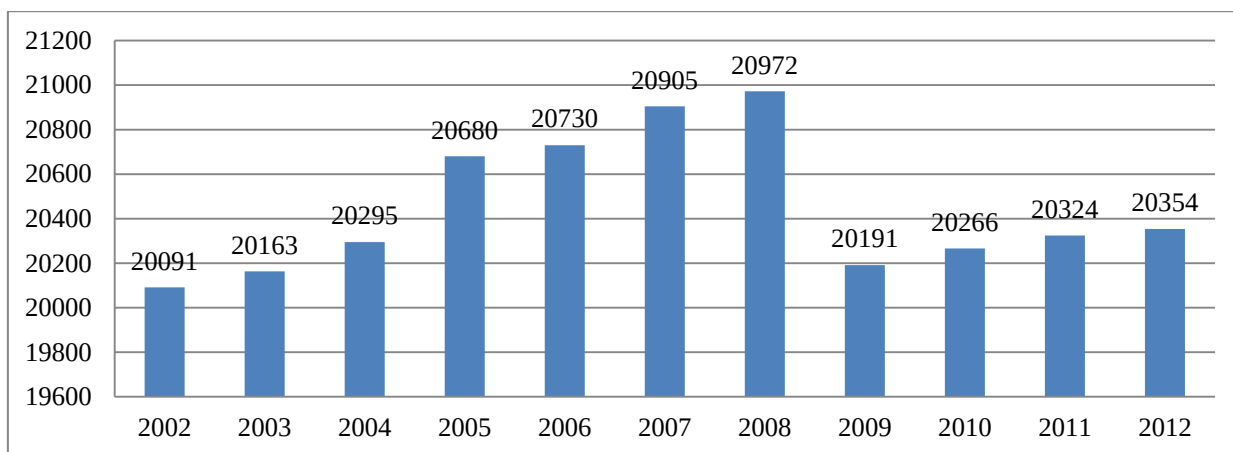


Рис. 6. Динаміка зайнятості України(2002-2012рр.)

Джерело: розроблено автором за даними [1]

На рис. 7 спостерігається деяка циклічність: обсяги виконаних робіт стрімко скорочувалися протягом 2002, 2005 та 2009 рр., після чого на ринку починалося пожвавлення. У 2009 році падіння було найбільшим.

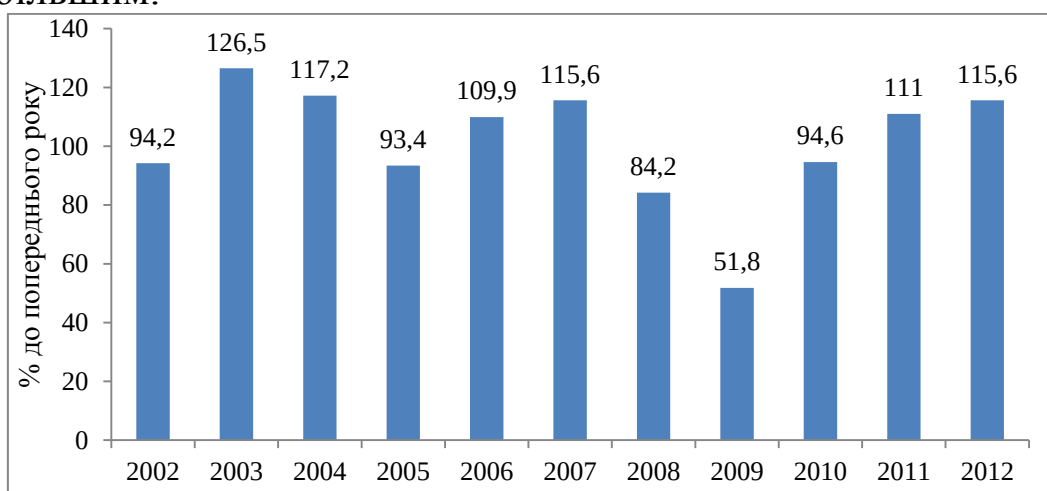


Рис. 7. Динаміка індексу обсягу виконаних будівельних робіт в Україні (2002-2012рр.)

Джерело: розроблено автором за даними [1]

З рис. 8 видно, що обсяги інвестицій в основний капітал досягли свого мінімуму протягом 2009-2010 років. Починаючи з 2011 року ситуація почала покращуватися однак темпи росту інвестицій залишаються відносно низькими. Доля іноземних інвестицій стрімко знижується, тобто приріст інвестицій забезпечувався переважно за рахунок повернення коштів українського бізнесу з офшорів.

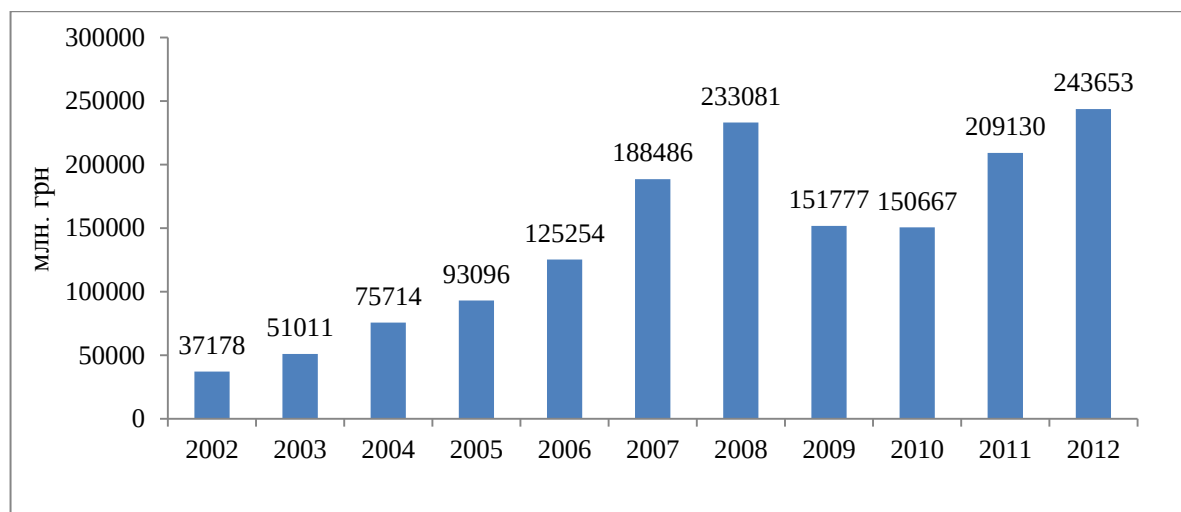


Рис. 8. Зміна обсягу інвестицій в основний капітал в Україні(2002-2012рр.)

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Висновок

На перший погляд можна зробити висновок, що українська економіка знаходиться на стадії піднесення. Про такий оптимістичний стан вітчизняної економіки свідчать макроекономічні показники держкомстату: у 2012 році дійсно відбувалося зростання певних економічних показників (наприклад, ВВП, інвестиції в основний капітал, кількість зайнятих, обсяги роздрібної торгівлі), проте ці дані не відображають реальну економічну ситуацію в країні.

Українська економіка зазнала значного удару під час світової фінансової, оскільки мінімальні значення основних макроекономічних показників були досягнуті саме у 2009 році (післякризовий період). Темпи зростання ВВП країни продовжують знижуватися, що більш характерне для рецесії. Разом з тим, падають реальні доходи населення і відбувається зменшення обсягів випуску промислової продукції, що аж ніяк не відповідає економічному піднесенню. Отже як висновок, на поточний момент Україна ще не вийшла з економічної кризи та перебуває на стадії рецесії.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Тітаренко Г.Б.

докторант,

Національний університет державної податкової служби України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Питанням державної підтримки, пошуку джерел інвестиційних ресурсів, інформаційному забезпеченню розробки та впровадження інноваційних проектів присвячено праці С. Володіна, А. Гайдучького, О. Дація, Л. Дейнеко, І. Драган, С. Захаріна, О. Іванченка, М. Корецького, М. Маліка, Л. Мармуть, О. Петухової, Г. Підлісецького, М. Садикова, В. Юрчишина.

Проте, незважаючи на цінність проведених досліджень, нерозв'язаною залишається проблема формування і розвитку національної інноваційної системи України, пов'язана з відсутністю теоретико-методологічної основи державної інноваційної політики, яка повинна базуватися на засадах комплексності, результативності взаємодії окремих її складових. Невизначеним залишається питання щодо обґрунтованої на державному рівні моделі інноваційного розвитку країни та активізації ролі національної інноваційної системи у цьому процесі як ефективної інституціональної структури управління інноваційним процесом в економіці країни на всіх його стадіях, що забезпечує інтереси розробників, виробників і споживачів інноваційних продуктів.

Потребує поглибленого визначення проблема інституціональних особливостей національної інноваційної системи в контексті інноваційного потенціалу держави, розвитку підприємницького середовища і середовища генерації знань для розвитку інновацій.

Концептуальна система розвитку НІС в Україні – це система, яка побудована в логічній послідовності й пов'язана смисловою єдністю різноманітною сукупністю категорій, істотних для формування системи розвитку інноваційної системи.

Проте, суб'єктивно вибраного набору якісних характеристик недостатньо для відображення системної сутності інноваційної системності. Для того, щоб вибраний суб'єктивно набір характеристик і ознак відповідав вимогам системності, його необхідно поєднати з об'єктивним процесом формування їх у систему.

Відсутність теоретичних надбань та практичного досвіду щодо функціонування НІС в Україні обумовили концентрацію зусиль на більш детальному дослідженні з метою узагальнення досвіду розвинутих країн та пошуку шляхів побудови концепції розвитку НІС за новою парадигмою.

Аналіз відомих підходів щодо структури НІС дозволяє дійти висновку, що в роботах вітчизняних науковців найчастіше досліджено складові НІС, найбільша увага приділена підприємницькому середовищу, джерелам фінансування НІС, його потенціалу, тощо. Разом з тим в цих дослідженнях, на нашу думку, недостатньо використовується системний підхід щодо розкриття процесу функціонування національної інноваційної політики в цілому.

В останні роки зросла зацікавленість до подальшого вивчення та пошуку шляхів удосконалення процесу та насамперед середовища, що генерує знання. Це пов'язано з такими факторами як:

- інтеграція України в світовий освітній простір, що привело до зростаючої ролі вищих навчальних закладів в економічному та політичному житті країни;
- зростанню питомої ваги людського капіталу в активах ведучих транснаціональних корпорацій.

Між тим, питання внутрішніх зв'язків в НІС, питання інституціонального забезпечення, оцінки інноваційних проектів на сьогоднішній день не розглянуто. Іншими словами, існуюча на сьогоднішній день методологія зорієнтована в основному на окремі складові НІС і зовсім не реагує на зміни в зовнішньому середовищі, не зорієнтована на досягнення стратегічних цілей – розвитку національної інноваційної політики та формування механізму модернізації економіки України в умовах затяжної кризи.

Нова парадигма розвитку НІС побудована на принципах системного підходу, які дають можливість комплексно розглянути проблему побудови НІС, можливість виявлення синергетичного ефекту, визначити основні показники ефективності НІС, застосувати інституціональний підхід безпосередньо до побудови самої структури НІС. Вузким місцем традиційного підходу є, як ми зазначали вище, його орієнтація на окремі складові структури НІС. Разом з тим, конче необхідним, на нашу думку, є чітке визначення підсистеми, яка здійснює керівництво, та системи, яка сприймає на себе вплив такого керівництва.

Необхідність швидкої модернізації економіки України потребує зміни поглядів на інноваційну політику та на національну інноваційну систему в цілому. Національна інноваційна система не є визнаною на офіційному рівні структурою, разом з тим існування розвинутої НІС дасть можливість прискореної побудови ефективної економічної системи нашої держави. Таке твердження дає можливість перейти від парадигми традиційного розуміння інноваційного розвитку до парадигми управління національною інноваційною системою.

Новий зміст парадигми управління НІС, як це наведено в табл.1, дослідження процесу управління НІС передбачає ряд проблем. Зазначимо ключові: перша проблема – системний підхід до процесу управління НІС, друга – розробка моделі управління НІС. Безумовно, також потребують уваги питання оцінки ефективності НІС (третя проблема), а також питання розвитку трансферу технологій та розвитку і відродження людського капіталу.

З урахуванням чинної та запропонованих базових положень інноваційного розвитку країни існуюча на сьогодні парадигма інноваційного розвитку набуває нового змісту та наповнення.

Таблиця 1

Новий зміст парадигми інноваційного розвитку України

Розвиток інноваційної політики	За пріоритет визначено розвиток НІС Інноваційна політика орієнтована на те, щоб вивести країну з кризи, підвищити на новий рівень економіку виробництва та послуг, збільшити добробут населення
Новий зміст НІС	Визначення концептуальних засад розвитку НІС на основі використання наукових підходів: системного, цільового, об'єктно-орієнтованого, сценарного; визначені ключові напрями розвитку НІС в залежності від потреб інноваційної політики держави; механізм розвитку НІС, розвиток інституційного забезпечення розвитку НІС України
Організація НІС	Система інститутів та інституцій, які є складовою НІС

Джерело: складено автором

Нове бачення існуючої парадигми процесу розвитку НІС покликане сприяти подальшому здійсненню розвитку інноваційної політики держави. Воно повинно базуватися на фундаментальних положеннях парадигми, що дозволяє врахувати особливості функціонування таких систем та відповідає новим поглядам і методам у науці. Положення системного підходу дозволили сформувані вихідні положення парадигми інноваційного розвитку, визначити його ключові аспекти, принципи реалізації розвитку НІС в Україні.

Головна ідея запропонованого підходу – це надання пропозицій щодо аналізу існуючої та впровадження нової стратегії розвитку інноваційної політики держави, яка надасть можливість запобігти кризовим явищам та вивести економіку країни на новий етап розвитку з метою подальшого підвищення рівня добробуту населення України. Проведені дослідження свідчать, що для реалізації цієї ідеї необхідно всебічно проаналізувати існуючі на сьогоднішній день умови та можливості впровадження ефективної НІС.

Висновки. Загальна схема парадигми управління процесом розвитку НІС дозволяє сформувані вихідні положення, визначити ключові аспекти, принципи реалізації парадигми та функціональну спрямованість НІС для реалізації інноваційної політики держави. Як інформаційна система НІС перетворюється на з'єднуючу ланку між функціями збору, обробки та модифікації інформації і функціями прийняття рішень (планування, організація, контроль) для інноваційної політики держави. НІС повинна сформувати інформацію, придатну для впровадження в інноваційну політику держави.

Список використаних джерел:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1208 с.
2. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун: перевод с англ. П.З. Поленова ; общ. ред. и послесловие С.Р. Микулинского и Л.А. Марковой. – М. : Прогресс, 1975. – 288 с. : черт., 21 с.
3. Николис Г. Познание сложного. Введение / Г. Николис, И. Пригожин ; перевод с англ. – М. : Мир, 1990. – С. 18.
4. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія/ Ярошенко Ф.О., Мельник П.В., Мяковський А.І. та ін.; за заг. ред.. М.Я. Азарова. – К. : Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с., С. 13-14.
5. Философская энциклопедия. Т.5 – М. : Наука, 1970.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Герасименко Ю.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет*

ГЛОБАЛЬНИЙ ДОГОВІР ООН ЯК ПЛАТФОРМА СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИХ ВІДНОСИН У БІЗНЕСІ

Сучасні трансформаційні процеси в економіці України викликали необхідність пошуку дієвого інструментарію підвищення конкурентоспроможності продукції та ділової репутації підприємств на міжнародному ринку. В контексті ж глобалізації, продовольчої безпеки, стандартизації, екологічної безпеки, захисту прав людей та інших складових сталого розвитку суспільства, одним із таких інструментів виступає соціальна відповідальність бізнесу.

Ціллю публікації є висвітлення принципів Глобального договору ООН як теоретичної підвалини трансформаційних процесів у бізнесі.

Одним із значущих світових орієнтирів у розвитку соціально-відповідального бізнесу стала міжнародна ініціатива ООН – Глобальний договір (The Global Compact), започаткована генеральним секретарем ООН Кофі Аннаном. У своєму виступі на всесвітньому економічному форумі у 1999 р. він закликав лідерів бізнес-кіл приєднатися до розв'язання глобальних проблем цивілізації. І для тих компаній, які вирішили підтримувати ідею впровадження соціально-відповідальних відносин у сфері бізнесу і вирішення проблем, які постають у зв'язку з глобалізацією, першочерговим кроком може стати підписання Глобального договору ООН. Даний договір пропонує діловим колам прийняти, підтримувати і втілювати в життя, в межах своїх сфер впливу, набір базових цінностей в області прав людини, стандартів праці, охорони навколишнього середовища і боротьби з корупцією (таблиця 1).

Таблиця 1

Десять принципів Глобального договору ООН

Права людини	1.	Ділові кола повинні підтримувати та поважати дотримання прав людини, проголошених міжнародним співтовариством
	2.	Ділові кола повинні забезпечити власну непричетність до порушень прав людини
Трудові відносини	3.	Ділові кола повинні підтримувати свободу асоціацій та на практиці визнавати право на укладення колективних угод
	4.	Ділові кола повинні виступати за викорінення всіх форм примусової праці
	5.	Ділові кола повинні сприяти повному зникненню дитячої праці
	6.	Ділові кола повинні виступати за ліквідацію дискримінації у сфері зайнятості та працевлаштування
Захист навколишнього середовища	7.	Ділові кола повинні дотримуватись превентивного підходу до вирішення екологічних проблем
	8.	Ділові кола повинні здійснювати ініціативи, спрямовані на підвищення відповідальності за стан навколишнього середовища
	9.	Ділові кола повинні сприяти розвитку та поширенню екологічно безпечних технологій
Антикорупційний принцип	10.	Ділові кола повинні протидіяти будь-яким формам корупції, включаючи здирництво і хабарництво

Джерело: [1]

Десять принципів Глобального договору ООН були прийняті на основі узагальнення наступних документів:

- Загальної декларації прав людини;
- Декларації Міжнародної організації праці щодо основних принципів та прав у сфері праці;
- Ріо-де-Жанерської декларації з навколишнього середовища та розвитку;
- Конвенції ООН з протидії корупції.

Поряд з цим, Глобальний договір не передбачає якогось «нагляду» чи суворой оцінки діяльності компаній. Він базується

виключно на добровільних ініціативах бізнесу щодо інтеграції десяти універсальних принципів у ділову стратегію, корпоративну культуру та свою повсякденну практику. Єдиною вимогою до членів є публікація щорічного повідомлення (звіту) про прогрес, що був досягнутий в рамках виконання принципів Глобального договору [1]. Основою ж такої діяльності може бути лише усвідомлений власний інтерес представників бізнес-кіл, які розуміють, що не потрібно, як стверджує народна приказка, «пиляти гілку на якій сидиш» [2]. Таким чином, утворюється нове бізнес середовище, яке, не порушуючи принципів конкуренції, сприяє сталому розвитку, прозорій діяльності, публічній звітності.

Глобальний договір ООН є найбільшою ініціативою у сфері соціальної відповідальності, яка об'єднує біля 10000 учасників зі 130 країн світу. Передусім компанії, але також громадські організації, профспілки, асоціації роботодавців, приєднуючись до ініціативи, беруть зобов'язання дотримуватись 10 принципів етичної поведінки в сфері прав людини, трудових відносин, охорони довкілля та протидії корупції.

В Україні близько 200 компаній та організацій стали підписантами Глобального договору [1], а серед них і деякі представники агропромислової сфери: ТОВ СП «Нібулон» [<http://www.nibulon.com>], ТОВ фірма «Астарта-Київ» [<http://www.astartakiev.com>] та інші. До того ж 30-го жовтня 2013 Мережа Глобального договору в Україні завершила перехід до нової організаційної форми, а саме громадської спілки. Засновниками спілки «Мережа Глобального договору України» стали компанія ЕУ та Федерація роботодавців України, спілка відкрита для членства як теперішніх, так і майбутніх підписантів міжнародної ініціативи Глобального договору [3].

Переваги, які мають учасники-підписанти Глобального договору ООН [1]:

- втілення соціальної відповідальності свідомо та ефективними шляхами;
- досягнення більш розвиненої та сильної структури в середині компанії;
- є частиною нової культури в контексті міжнародного бізнесу;
- мають статус партнера, якого обирають найвідоміші корпорації;
- мінімізують ризики менеджменту превентивними методами;

– мають можливості отримати доступ до ресурсів ООН щодо розвитку та посилення мотивації співробітників та продуктивності в цілому.

Незаперечним є той факт, що «міжнародна філософія ведення бізнесу» є міцною теоретичною підваленою трансформаційних процесів. Але виникає питання іншого характеру: чи готові українські підприємці «вживлювати» їх у професійну діяльність? Відповідь на нього потрібно шукати у ментальності українців, їх морально-етичних цінностях, їх згуртованості щодо формування соціально-відповідального світогляду, їх бажанні залишити своїм нащадкам стабільний соціально-економічний та екологічний простір. При відсутності даних критеріїв неможлива якісна трансформація економічних процесів, в т. числі й в АПК, а проголошення України як повноправного партнера світової спільноти призведе лише до формалізації міжнародних стандартів на агропромисловому ринку, зміцнення тягаря «безглуздої» бюрократії та самообману. Саме тому, перш за все, необхідно здійснити внутрішньо-особистісну трансформацію світогляду не тільки представників підприємницьких та владно-державних структур, але й української нації в цілому.

Список використаних джерел:

1. Глобальний договір ООН. – [Електронний ресурс] // Українська мережа Глобального договору ООН. – Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua>
2. Герасименко Ю.В. Побудова діяльності підприємств АПК на основі концепції соціальної відповідальності бізнесу / Ю.В. Герасименко // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: економічні науки. – Вінниця, 2012. – №1(56). – Т.3. – С. 42-48
3. Мережа Глобального договору ООН в Україні змінює організаційну форму. – [Електронний ресурс] // ООН в Україні. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua>

Гурбанова К.О.

студентка;

Водянка Л.Д.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДИРЕКТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Директивне планування діяло в більшості країн з централізованою системою управління економікою. Його суть полягала в тому, що централізовано розроблені планові показники розроблялися вищою за рівнем ланкою управління народним господарством і доводилися нею нижчій за рівнем ланці для обов'язкового виконання. Виконання доведених планових показників забезпечувалося виділенням відповідних фондів, трудових ресурсів і стимулювалося преміями та відзнаками. За невиконання планових завдань керівники несли персональну адміністративну та партійну відповідальність.

В умовах ринкової економіки за багатогранності форм власності елементи директивного планування зберігаються в державному секторі. Перехід від директивного планування до інших його форм насамперед передбачає усунення суперечностей між органами зі створення планових документів та їх виконавцями. Така методологія планування можлива лише при ефективному функціонуванні суто ринкових складових економіки вільної конкуренції. Нині таке планування є засобом вирішення багатьох завдань, які мають загальнонаціональне значення, наприклад, у сфері охорони навколишнього середовища, оборони, соціальної політики [3, с. 86-87].

Досягненнями централізовано-директивного планування є:

- накопичений досвід прогнозування господарського розвитку, включаючи динаміку неконтрольованих параметрів (наприклад, цін світового ринку);
- використання принципу пріоритету вирішення середньо- і довгострокових завдань перед поточними;
- застосування процедури узгодження планів у галузевому і територіальному аспектах;
- глибоко і багатосторонньо розроблені ідеї оптимізації прийняття рішень;

- отриманий багатий досвід технічно-виробничого і фінансового планування на підприємствах.

До недоліків такого планування належать:

- за своєю природою воно може працювати лише за високого ступеня виконання планів;

- брак у системі централізовано-директивного планування компенсаторів і резервів призводив до того, що навіть невеликі збої в окремих ланках економічної системи спричинювали значні зриви планів у суміжників;

- використання процедур планування «від досягнутого»;

- примусове підвищення «напруженості плану»;

- орієнтація на зростання валових показників, а не ефективності виробництва;

- система планування ґрунтувалась на незадоволенні попиту;

- заформалізованість фінансових обмежень на макро- і мікрорівнях;

- несприятливі умови для створення і впровадження нової техніки і технологій;

- приписки та інші форми спотворення інформації [1].

Неефективність поширення директивного планування на усі аспекти життя суспільства ілюструє досвід Радянського Союзу. Ще у 20-х роках ХХ ст. багато економістів та державних діячів активно обговорювали небезпеку зародження централізації в плануванні, відстоюючи можливість та об'єктивну потребу функціонування товарно-грошових відносин і способів їх планомірного регулювання. Наприклад, М. Бухарін попереджував про негативні наслідки переоцінки планового централізму без урахування елементів стихійності в розвитку народного господарства, особливо селянського ринку.

Серед провідних учених, які впроваджували цей напрям у життя, значну роль відіграє постать М. Кондратьєва. Він довів, що розробка найоптимальнішого перспективного плану можлива на основі аналізу розвитку економіки, кон'юнктури ринку і прогнозування його на майбутнє. Учений ставив питання щодо повного вивчення кон'юнктури, кліматичних і природних умов, економічних законів, особливостей територій та ін. У практиці планування при обговоренні перших п'ятирічних планів М. Кондратьєв відстоював позицію збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства, включаючи сільське господарство та промисловість.

Низьку ефективність планування у Радянському Союзі можна пояснити, поділивши її численні чинники на дві основні групи:

1) планування формувалось на безпосередньому державному розподілі ресурсів без використання товарно-грошових відносин. Воно було ідеалізоване як найефективніший засіб управління народним господарством;

2) методологічні підходи практичного використання планування не завжди ґрунтувались на інтересах суспільства, а більшою мірою на застосуванні командно-адміністративних методів [2].

Заходи щодо покращання планування, які здійснювались у 80-ті роки, були відірвані від реальності, тому не дали бажаних результатів. При плануванні не враховувались інтереси регіонів, не були відпрацьовані методи регулювання загальнодержавних і регіональних процесів. Після 20-х років не простежувався територіальний аспект народногосподарського планування [1].

Список використаних джерел:

1. Бут О.М. Проблеми управління промисловістю: історичний досвід і уроки. К., 2010р.
2. Інститут історії України. – К.: В-во «Наукова думка», 2004. – 688 с.: іл. – (останній перегляд: 19-03-2014).
3. Леонідов І.Л. Форми стратегічного планування в перехідній економіці України // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету. – 2011. – №48. – С. 86–91.

Гуцул Я.В.

*аспірант кафедри економіки підприємства,
Буковинський державний фінансово-економічний університет*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЖКГ МІСТА ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

Аналіз зарубіжного підходу до управління ЖКГ показує, що комунальні послуги і все що пов'язане з житлом розглядаються як життєво важливі. Як наслідок, забезпечення населення цими послугами завжди здійснюється при активній участі державних

органів. Чотири загальних підходи до регулювання і управління ЖКГ (США, Англія, Франція, Німеччина) так чи інакше, сходяться в одному: регулюючі органи визначають правила роботи приватних підприємств-конкурентів, захищають права споживачів, гарантують виконання стандартів якості на життєво важливі послуги. В ідеальному випадку вся система менеджменту виглядає як децентралізоване управління з контролем за відхиленнями. Особливістю управління ЖКГ в Україні, яка заважає застосувати накопичений за кордоном досвід, є те, що ЖКГ – галузь, яка дотується, а також має місце перехресне субсидування. Таким чином, модель управління розвитку ЖКГ повинна містити основу для видалення даних недоліків з сфери управління галуззю.

Таким чином в роботі ставиться завдання розглянути та узагальнити методичні підходи до оцінки ефективності формування та управління ринком житлово-комунальних послуг, що застосовуються в країнах з розвиненою ринковою економікою.

Узагальнення зарубіжного досвіду ефективного надання ЖКП також свідчить про те, що найбільш успішно відповідні реформи здійснюються в країнах, де розвинутим є інститут місцевого самоврядування, а середній клас має вагомий політичний статус та важелі впливу на прийняття управлінських рішень. Дослідження існуючих точок зору на сутність ЖКГ та шляхів удосконалення його функціонування вказують на пріоритетну увагу до організаційно-господарських форм існуючих підприємств галузі, а також на намагання механічно перенести практику житлово-комунальних комплексів інших країн світу на економіко-правові реалії України [41, 50].

Як показують результати аналізу надання ЖКП на прикладі Російської Федерації, Республіки Білорусь, Німеччини, Франції, США, фінансування видатків на реформування ЖКГ практично у всіх країнах поєднувало централізовані державні кошти та пайову участь безпосередніх споживачів комунальних послуг.

Для України важливим може стати досвід удосконалення територіальної організації ЖКГ Латвійської Республіки, вирішення комплексу житлових проблем Фінляндії, залучення приватного капіталу до сфери надання ЖКП Великобританії, у тому числі шляхом впровадження аутсорсингу. Для всіх країн, незважаючи на значні відмінності у шляхах реформування ЖКГ, спільною залишається кінцева мета трансформаційних перетворень: пошук ефективного власника об'єктів комунального господарства,

стимулювання конкуренції на ринку ЖКП та розробка уніфікованих вимог до їх якості, дієвий вплив недержавних громадських організацій на стан справ у питаннях благоустрою та охорони навколишнього природного середовища, поєднання державного патерналізму з персоніфікованою відповідальністю за своєчасне та повне відшкодування витрат на виробництво послуг, вирішення питань екологічної безпеки.

В Європі розроблено три моделі реформування та розвитку житлово-комунального господарства. Перша – англійська, яка передбачає повну приватизацію житлово-комунальних об'єктів. Друга – німецька, яка передбачає акціонування підприємств та організацію галузі, але основний пакет акцій належить муніципалітету. Третя модель – французька, сполучення муніципальної власності на об'єкти ЖКГ та управління ними з боку приватного бізнесу на умовах довгострокових договорів оренди та сукупних інвестиційних угод.

Одним з найважливіших напрямків житлово-комунальних реформ в Англії є проведення об'єднань усіх муніципальних міськводоканалів в 10 регіональних державних компаній з подальшою їх приватизацією. Перед приватизацією держава списала всі заборгованості комунальних підприємств, узяла на себе всі витрати на приведення об'єктів водопровідно-каналізаційного господарства в належний стан та зробила його паспортизацію. На перший план вийшли проблеми організаційних структур управління цими підприємствами, які постійно вдосконалюються.

У більшості європейських країн комунальна інфраструктура не передана до приватної власності, вона залишилась муніципальною, яка експлуатується приватними підприємствами за умов договору.

Сфера міського господарства у Франції підпорядкована комуні – найменшій і найстабільнішій адміністративно-територіальній одиниці Франції. Об'єкти інфраструктури ЖКГ є власністю муніципалітетів. Усі роботи ведуться через муніципалітет. Тому, в остаточному підсумку, саме муніципалітет несе політичну відповідальність перед громадянами.

Разом з тим досить широко розповсюджений і досвід застосування концесій у комунальному господарстві. Ця форма заснована на договорі концесії, відповідно до якого підприємство комунальної сфери передається в експлуатацію приватній фірмі.

У той же час, разом з націоналізованими газовими мережами і державною енергетикою, існують і приватні компанії. Ці компанії є

відносно невеликими, однак їхня роль у підвищенні ефективності надання населенню комунальних послуг є досить значною.

На рівні уряду встановлюються стандарти на те, чим повинні забезпечуватися житлові будинки, наприклад, на якість води. А в кожному контракті між муніципалітетом і експлуатаційною компанією визначаються конкретні умови роботи системи, наприклад, тиск води, якість води при постійній подачі води.

Світовий цивілізаційний процес має загальні тенденції і характеристики. В його соціальній орієнтації системи ЖКГ завжди користувались увагою, що й призвело до їх розвиненого стану. Але успіхи розвитку ЖКГ в кожній країні досягалися різними шляхами, методами, моделями, в залежності від стану економіки, культури виробництва, соціального устрою та інших впливових факторів. Генеральних же ліній розвитку ЖКГ не так вже і багато – це НТП, форми організації і управління та приватизаційний процес.

У країнах Центральної Європи приватизація від самого початку розглядалася як основний спосіб виходу галузі з кризової ситуації. І уніципалітети, і центральні органи влади не мали достатніх коштів для відновлення застарілої комунальної інфраструктури. Позитивним ефектом приходу великих міжнародних компаній у комунальний сектор було привнесення дієвих способів управління і впровадження урядом ринкових методів ціноутворення.

У більшості країн Центральної Європи створення незалежного регулюючого органу в комунальному секторі було одним з основних елементів реформи. Підвищення ж тарифів супроводжувалося впровадженням адресних субсидій і мінімальних норм споживання води та газу для соціально незахищених прошарків населення. Важливо, що реформі сприяли активна роз'яснювальна кампанія і численні громадські дебати.

Таким чином, можна навести наступні основні характеристики управління сферою ЖКП в США і Європі:

1) у сфері законодавчого та нормативного забезпечення регулювання ринку ЖКП:

- нормативно-законодавча система побудована на основі врахування економічних інтересів усіх суб'єктів ринку, що дозволило сформувати ефективну систему державного управління їх взаємовідносин, засновану на сукупності економічних стимулів і антистимулів; у сфері діяльності природних монополій існує чітка система контролю обґрунтованості тарифів на послуги та їх підвищення;

2) у сфері розвитку конкурентних умов на ринку ЖКП. Розвиток конкурентних механізмів передбачено при виконанні наступних робіт, віднесених до компетенції муніципальної влади:

- організація та експлуатація житлового фонду (США, Великобританія, Бельгія, Нідерланди, Швеція, Австрія);
- побутове обслуговування населення: ремонтні послуги, благоустрій дворових територій, збір, видалення і переробка побутових відходів (США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія, Канада, Швеція, Австрія);
- прибиральні роботи, озеленення (США, Великобританія, Австрія, Німеччина, Бельгія, Канада);
- транспортне обслуговування (США, Великобританія, Швеція, Австрія, Франція);

В основному на ринку ЖКП, як у сфері управління так і підряду на обслуговування представлений приватний бізнес, причому в першому випадку це фірми середнього розміру, у другому малий бізнес.

3) основні методи і принципи правління сферою ЖКП:

- справедливий бюджетний розподіл коштів між різними рівнями державного управління, що забезпечує безперебійне поточне фінансування відтворювальних витрат регіону і муніципалітету, а також наявність у розпорядженні муніципалітетів досить пристойного бюджету розвитку територій (властиво всім країнам з розвиненою ринковою економікою);
- значне фінансування у рамках державних і регіональних цільових програм розвитку ЖКГ;
- формування і рівноправний розподіл державних і регіональних фондів розвитку територій, які є одними з основних фінансових джерел проведення самостійної муніципальної політики розвитку територій;
- конкурентний відбір організацій (в основному приватних підприємств) на виконання послуг з управління та житлово-комунального обслуговування;
- застосування методів економічного стимулювання розвитку приватного бізнесу в сферах традиційно-монопольного виконання робіт (надання послуг).

Список використаних джерел:

1. Волинський Г. Про деякі напрями реформування житлово-комунального господарства / Г. Волинський // Економіка України. – 2009. – №8. – С. 78-84.
2. Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм функціонування житлово-комунального господарства / З.В. Герасимчук, К.О. Витрищук – Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ekfor/2011_4/35.pdf
3. Драган І.О. Модернізація житлово-комунального господарства в Україні: теорія, методологія, практика державного управління / І.О. Драган [Монографія]. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 401 с.
4. Лега Ю.Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю.Г.Лега, Т.М.Качала, Н.Ф.Чечетова. – М. : Черкаси, 2003. – 219 с.
5. Лучкина Л. Жилищный сектор в постсоциалистических странах Европы / Л. Лучкина // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 3. – С. 89-95.
6. Салама Ю. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства Восточной Германии / Юсеф Салама // Реформа ЖКХ. – 2004. – № 2. – С. 15-19.

Костюк К.І.

студентка;

Водянка Л.Д.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ІНДЕКАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Нині в центрі уваги вітчизняної економічної науки, влади та суспільства знаходяться проблеми, що пов'язані з формуванням національної стратегії переходу до інноваційної моделі економіки. Водночас вітчизняна практика державного регулювання інноваційної діяльності в Україні має хаотичний характер; досить часто потреби інноваційного розвитку задовольняються за залишковим принципом, зокрема в сфері бюджетного фінансування НДДКР. В таких умовах нагальними потребами є забезпечення плановірності державного регулювання інноваційної діяльності та

реалізація механізму взаємодії держави та суб'єктів інноваційної діяльності.

Українська економіка на початку ХХІ ст. тільки – но вийшла з кризового стану, створивши певні передумови для модернізації, і знову відчула виклики вже світової економічної кризи. Відомо, що темпи падіння обсягів вітчизняного виробництва за наслідками розпочатої у 1992 році «шокової терапії» в економіці були більшими, за ті, що відбувалися в СРСР під час Великої Вітчизняної Війни. У 2000 р. ВВП України становив 43,2 % від рівня 1990 року, а обсяг промислового виробництва – 61,6 % цього рівня (у Радянському Союзі в період Великої Вітчизняної війни найбільше падіння промислового виробництва становило 30 %) [3].

Важливо проаналізувати значення індикативного планування для забезпечення функціонування вітчизняної економіки на засадах інноваційної моделі з таких причин: вітчизняна економіка втрачає конкурентоспроможність через високу ресурсо-, енергоємність та екологіємність, високий знос основних фондів; вирішити зазначені проблеми на засадах ринкового Злібералізму не можливо, що доведено досвідом останніх років; досвід розвинутих країн свідчить про доцільність застосування індикативного планування для вирішення проблем модернізації економіки. В Україні однією з головних перешкод будь – яким конструктивним перетворенням економічної системи є відсутність рівноправного діалогу та співпраці між державними органами влади, науковцями, бізнесом, профспілками, громадськими організаціями. Для налагодження співпраці між ними необхідною є розробка та впровадження механізму взаємодії, що дозволяв би державі в повному обсязі виконувати її соціальні функції, науковцям впливати на прийняття рішень щодо встановлення обґрунтованих макроекономічних параметрів та напрямів державних інвестицій, спрямовував бізнес на функціонування на засадах екологічно та соціально збалансованого економічного зростання, забезпечував конституційні права громадян. Без модернізації економіки, активного впровадження інноваційних технологій реалізувати такий механізм не можливо. В значній мірі створити належні умови для цього здатна система індикативного планування.

Саме індикативне планування дозволило таким країнам ринкової економіки, як Франція, Іспанія, Португалія подолати наслідки Другої Світової Війни і досягти значних успіхів у соціально – економічному розвитку. Основне значення системи

стратегічного планування полягало не стільки у формуванні орієнтовних показників чи державних інвестиціях, скільки у створенні регулярного механізму взаємодії уряду, бізнесу, профспілок і споживачів, у досягненні консенсусу та координації зусиль. Індикативне планування виправдало себе не тільки в ринковій економіці, але, наприклад, і в Китаї, що демонструє в останні 30 років вражаючі темпи росту [2].

За визначенням європейських науковців, індикативне планування є конкретною різновидністю макроекономічного планування, що можна конкретизувати як свідому діяльність державного управління, мета якої – привести з плином певного часу до бажаного стану національну економіку в цілому. Індикативне планування здійснює вплив на приватний сектор головним чином через попит, через його стимулюючий або обмежуючий характер і дуже опосередковано – через державні підприємства.

За своєю сутністю індикативне планування подібне до процесу консультування, в якому основними функціями є інформування, орієнтація, стимулювання. Індикативне планування є рівноправною взаємодією суб'єктів господарювання з їх безпосереднім залученням у процес управління економікою за пріоритету державних інтересів [1]. Тому індикативне планування, яке за своєю сутністю сприяє формуванню механізму узгодження інтересів приватних власників, держави, громадськості, є перспективним напрямом вирішення проблеми лоббізму та забезпечення відповідності заходів і інструментів економічної політики таким критеріям, як: поєднання економічної ефективності та суспільної необхідності; відповідність потребам реформування вітчизняної економіки на засадах інноваційності та екологічної орієнтованості; завчасне оприлюднення інформації щодо прогностичних макропараметрів та параметрів діяльності держорганів.

В Україні доцільною є реалізація індикативного планування інноваційно спрямованого соціально – економічного розвитку, що ґрунтується на впливі держави шляхом макроекономічного регулювання на процес розподілу обмежених ресурсів та забезпечує механізм узгодження інтересів суб'єктів інноваційної діяльності та їх взаємодії з державою.

Список використаних джерел:

1. Тимощук Індикативне планування: зарубіжний досвід та перспективи застосування в Україні/ М. Тимощук // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 230-236.
2. Полтерович В.М. О стратегии догоняющего развития для России / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 3 (38). – С. 17-23.
3. Юхименко П.І. Економічна історія : навч. посіб.- 2 –ге вид., стер. / П. І. Юхименко. – К.: Вікар, 2012.- 341 с. – ISBN 966-7131-77-7.

Луць І.В., Гаврилевська С.С.

студенти,

Національний університет державної податкової служби України

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Критичний фінансово-економічний стан підприємств України об'єктивно зумовлює необхідність підвищення значення санації, що є одним із найважливіших чинників витягнення підприємства з кризового становища та подальшого успішного їх функціонування.

Суть механізму санації полягає у фінансово-економічному оздоровленні підприємства і повній його перебудові. Отже, санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді. Саме гнучкість, динамічність фінансово-економічних заходів є головним джерелом і чинником економічних змін.

Метою даної статті є пошук напрямків удосконалення механізму санації підприємства.

Проблеми вдосконалення санаційних заходів на підприємстві знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, дослідження внутрішніх джерел фінансування санаційних заходів на підприємстві притаманні працям О.Козика, О.Копилюка, С.Корецької, В.Опаріна, Н.Селюченко, О.Терещенка, В.Федосова,. Вивчення основних

фінансових аспектів санації займались так науковці, як Албул Г.А., Білик М.Д., Буряк П.Ю., Малишенко В.А, Петленко Ю.В.

Відновлення платоспроможності підприємства розглядається як можливість підприємства почати генерувати такий грошовий потік у результаті своєї виробничої діяльності та реалізації продукції, який би дозволив йому розрахуватися з усіма кредиторами з дотриманням термінів [2, с. 100].

Сьогодні перед системою відновлення платоспроможності боржників у державному масштабі стоїть ряд невирішених проблем.

Передусім концептуального вирішення, а також правового врегулювання потребують проблеми, пов'язані з передачею об'єктів соціальної сфери під час процедур ліквідації, а також з банкрутством комунальних підприємств. Не вирішено також питання про страхування відповідальності арбітражних керуючих. Відсутні досконалі механізми боротьби з використанням банкрутства для ухилення від розрахунків з кредиторами. Публічного обговорення потребують пропозиції щодо створення механізму консолідації вимог державних кредиторів в одній особі (органу), надання права органам державної служби виступати кредитором у справах про банкрутство на підставі наявних виконавчих документів.

Для вирішення даних проблем необхідно врегулювати нормативно – правову базу, спрямовану на недопущення використання механізмів банкрутства для проведення «прихованої» приватизації; необхідно на рівні Кабінету Міністрів України контролювати процедуру банкрутства підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави; необхідно вдосконалити порядок призначення арбітражних керуючих на державних підприємствах та контролю за їх діяльністю; ввести контроль на запровадження обов'язкового погодження з державним органом з питань банкрутства планів санації та мирових угод.

Враховуючи усе вище, сказане пропоную створити нову ланку управління національного інституту банкрутства – служби контролінга, очолюваної державним контролером. Для здійснення ефективного управління діяльністю з досягнення поставленої мети повинна існувати саморегулювальна система, яка б забезпечувала зворотний зв'язок у системі управління. Такою системою є нова концепція управління сучасного менеджменту, яка одержала назву контролінгу.

У процесі впровадження санації перед підприємством найчастіше постає комплекс проблем, які обмежують чи позбавляють його можливості виконати поставлені завдання досягнення ефективності. Насамперед, дані проблеми пов'язані, з особами, які беруть участь у процесі оздоровлення підприємства, а також нечітко обкресленими часовими межами здійснення процедур.

Особливе місце в процесі санації належить заходам фінансово – економічного характеру, які відображають відносини, що виникають у процесі мобілізації і використання фінансових джерел оздоровлення підприємств: зворотні бюджетні позики, субсидії, дотації, лізингова форма фінансування виробничо-технічних санаційних заходів, кошти кредиторів у формі пролонгації термінів сплати заборгованості тощо [4, с. 15].

Відновлення платоспроможності відбувається за рахунок залучення засобів:

1. Інвесторів, які беруть на себе виконання зобов'язань компанії перед кредиторами.

2. Третіх осіб, які надають забезпечення виконання зобов'язань компанії перед кредиторами: банки, приватні компанії, держава.

Ще одним цікавим заходом, який передбачає відновлення платоспроможності підприємства, є реструктуризація підприємства. Практика свідчить, що в більшості випадків кредитори обирають реструктуризацію підприємства у формі організації шляхом поділу [3, с. 57].

Також використовується така форма фінансового оздоровлення як обмін боргів на акції або передачу акцій інвестору, обмін на погашення боргу акціонерного товариства. Більш того, у плані санації може бути використана реструктуризація активів боржника. У зв'язку з цим можливі варіанти реорганізації підприємства шляхом створення на основі його майна відкритого акціонерного товариства із заміщенням у складі активів боржника цього майна на акції знов утвореного товариства. Згодом акції знов утвореного товариства підлягають продажу, а виручені кошти спрямовуються на задоволення вимог кредиторів відповідно до реєстру Кошти, які залишилися після задоволення вимог кредиторів, повертаються до боржника. У випадку нестачі таких коштів розпочинається ліквідаційна процедура.

Схема обміну боргів на акції є доволі доцільною. Для того, щоб її збалансовано вмонтувати в схему регулювання неспроможності,

необхідно вирішити низку принципів завдань. По-перше, необхідно створити правовий механізм обмеження можливості зловживань. По-друге, ретельно проаналізувати макроекономічні наслідки застосування моделі, що дозволяє невеликій групі одержувати контроль над підприємством за рахунок обмеження прав усіх інших і використовувати цей механізм для подальшого стрімкого нарощування капіталу.

Також на сьогоднішній день болючою проблемою в Україні є проблема функціонування реєстру банкрутів. З метою її рішення треба сформувати базу Всеукраїнського реєстру банкрутів з можливостями доступу до нього не тільки державного департаменту з питань банкрутства, а й всіх підвідомчих регіональних управлінь; вдосконалити АРМ державного реєстратора та програмне забезпечення із синхронізації баз даних щодо ведення цих реєстрів таким чином, щоб можна було оперативно отримувати інформацію (виписку) державного реєстратора про наявність порушеної справи про банкрутство будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності, розташованого на території України, з доповненням відповідного реквізиту у виписці [5, с. 30].

Узагальнюючи, можна сказати, що основною ідеєю санації є фінансове оздоровлення підприємства, ліквідація ж передбачена тільки в тому випадку, коли в підприємства вже немає шансів відновити свою платоспроможність, а подальше функціонування спричиняє тільки зростання боргів.

Отже, запропоновані рекомендації допоможуть удосконалити практичну реалізацію процедури фінансового оздоровлення підприємства, підвищити його платоспроможність, знизити рівень «криміналізації» санації і таким чином поліпшити стан національної економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Івженко А.С. Основні напрямки удосконалення механізму санації підприємств за сучасних економічних умов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4(82). – С. 142-148.
2. Кушнір І.М. Стан і перспективи розвитку державного регулювання банкрутства // Держава та регіони. – 2008. – №4. – С. 99-105.
3. Крикун В.Б. Політика санації та ліквідації підприємств у механізмі реалізації інституту банкрутства // Економіка та держава. – 2005. – №10. – С. 56-58.

4. Маряненко Л.В. Особливості та передумови провадження санаційних процесів на підприємствах України // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – №10. – С. 14-20.

5. Соломянова – Кирильчук К.О. Санаційний потенціал, як ключова категорія кризового менеджменту // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №6. – С. 28-31.

Пелептії А.О.

студент,

Науковий керівник: Кахович О.О.

кандидат наук з державного управління,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За ринкових умов господарювання, стрімких змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі діяльності підприємств, складності прогнозування майбутніх тенденцій дослідження фінансового стану кожного суб'єкта господарювання та визначення шляхів його поліпшення набуває особливого значення. Саме стійкий фінансовий стан окремих підприємств є передумовою добробуту працівників підприємства, своєчасного і в повному обсязі виконання бюджету, стабілізації економіки країни загалом. Дослідження фінансового стану підприємства дозволяє визначити рівень його конкурентоспроможності і місце підприємства в економічному середовищі [1, с. 163].

Головною умовою забезпечення неперервності функціонування підприємства є організоване, своєчасне, якісне та ефективне управління, що становить сукупність взаємопов'язаних послідовно здійснюваних функцій. Виникнення кризових явищ на підприємстві значною мірою пов'язано з недостатньою увагою керівників підприємств до аналітичної роботи, яка є опосередкованим захистом підприємства від виникнення кризи платоспроможності. З метою отримання кваліфікованої оцінки господарської діяльності власники

та керівники підприємств дедалі частіше звертаються до аналітичних розрахунків, зокрема до фінансового аналізу, проведення якого дозволяє одержати висновок про достатність платіжних засобів, співвідношення власних та залучених коштів, швидкість обороту капіталу й причини його зміни, обсяг фінансування певного виду діяльності тощо [2, с. 127].

Спроби застосування вітчизняними аналітиками в практичній діяльності закордонних моделей оцінки фінансового стану корпорацій без врахування вітчизняних умов господарювання, нормативних актів з питань оцінки фінансового стану підприємствами різних галузей економіки без врахування особливостей здійснення фінансово-господарської діяльності, а також діючих в Україні нормативних документів, що містять значну кількість недоліків, можуть призвести до прийняття фінансовими менеджерами та представниками контролюючих органів помилкових управлінських рішень [3, с. 155].

Аналіз літературних джерел показав, що на основі використання Звіту про рух грошових коштів та інших форм фінансової звітності для дослідження грошових потоків можуть бути використані такі методи:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- порівняльний аналіз;
- аналіз фінансових коефіцієнтів [4, с. 73].

Коефіцієнтний аналіз є невід'ємною частиною аналізу грошових потоків. За його допомогою досліджуються значення різних відносних показників та їх відхилення від планових та базових значень, які характеризують грошові потоки, а також розраховуються коефіцієнти ефективності використання грошових коштів підприємства.

Відповідно до Наказу затвердженого Міністерством Фінансів України № 170 від 14.02.2006р. «Про затвердження Методики аналізу фінансово господарської діяльності підприємств державного сектору економіки», аналіз фінансових коефіцієнтів полягає у зіставленні показників звітності та/або фінансового плану з метою розрахунку коефіцієнтів: коефіцієнт платоспроможності (ліквідності), оцінки оборотності активів, фінансової стабільності підприємства тощо [5, с. 3].

Аналіз фінансових коефіцієнтів полягає в порівнянні їх значень з базисними величинами, а також у вивченні їх динаміки за кілька

років. Як базисні величини можуть використовуватися середні за часовим рядом значення показників даного підприємства, що належать до минулих, сприятливих з погляду фінансового стану періодів; середньогалузеві значення показників; значення показників, що розраховані за даними звітності найвіддалішого конкурента. Також як база порівняння можуть бути теоретично обґрунтовані або отримані в результаті експертних опитувань величини, що характеризують оптимальні або критичні з точки зору сталості фінансового стану значення відносних показників. Такі величини фактично виконують роль нормативів для фінансових коефіцієнтів.

Основними факторами, що визначають фінансовий стан, є по-перше, виконання фінансового плану та поповнення у разі потреби власного оборотного капіталу за рахунок прибутку і, по-друге, швидкість обертання обігових коштів (активів). Сигнальним показником, за яким визначається фінансовий стан, виступає платоспроможність підприємства, під якою розуміють його здатність своєчасно задовольняти платіжні вимоги постачальників техніки та матеріалів відповідно до господарських договорів, повертати кредити, проводити оплату праці персоналу, вносити платежі до бюджету. Оскільки виконання фінансового плану в основному залежить від результатів виробничої та господарської діяльності в цілому, можна сказати, що фінансовий стан визначається всією сукупністю господарських факторів і є найузагальнюючим показником. Відповідно звіт про фінансові результати підприємства також використовується для аналізу фінансового стану.

Система відносних фінансових коефіцієнтів за економічним змістом може поділятися на такі групи показників:

- оцінки рентабельності підприємства;
- оцінки ефективності управління або прибутковості продукції;
- оцінки ділової активності або капіталовіддачі;
- оцінки ліквідності активів балансу як основи платоспроможності [6, с. 116].

Загалом, аналіз фінансової звітності розглядається як процес оцінювання поточного і майбутнього фінансово-економічного становища та результатів діяльності підприємства.

У вітчизняній економічній літературі широко описані методи аналізу та порядок розрахунку показників, що характеризують фінансово-майновий стан. Найбільш поширеним методом аналізу

фінансової звітності є коефіцієнтний підхід: “ Аналіз з допомогою фінансових коефіцієнтів є орієнтований на майбутнє, то здійснюючи такий аналіз необхідно враховувати фактори, які впливають на показники аналізу зараз і можуть проявитися в майбутньому. Виходячи з цього, корисність фінансових коефіцієнтів залежить від вміння їх правильно інтерпретувати « .

На сьогодні недостатньо вивчена необхідність і можливість застосування інших (окрім коефіцієнтного за даними формалізованих показників фінансової звітності) прийомів і методів оцінки і аналізу фінансово-економічного стану підприємства.

Використання інтуїтивно-логічної складової комплексного аналізу фінансово-економічного стану підприємства зумовлює застосування методів експертних оцінок. Теоретично їх точність і достовірність залежить насамперед від професійної компетентності, проте на практиці проблематика є значно глибшою [7, с. 464-465].

Загальна оцінка ефективності управління підприємством та використання його активів проводиться за сукупністю коефіцієнтів, які характеризують прибутковість активів, майновий стан, платоспроможність та ліквідність підприємства.

Коефіцієнт рентабельності активів показує розмір чистого прибутку на одну гривню активів та характеризує ефективність використання активів. Зменшення цього показника може свідчити про затримання темпів економічного зростання та розвитку підприємства.

Ступінь рентабельності активів підприємства, яку забезпечує прибуток від основної виробничої діяльності підприємства, характеризує коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує частку чистого прибутку у власному капіталі. Високий коефіцієнт вказує на прибуткову діяльність підприємства та його інвестиційну привабливість. Цей коефіцієнт характеризує ефективність укладення коштів у підприємство. Коефіцієнт рентабельності діяльності показує наявність можливостей підприємства до відтворення та розширення виробництва і характеризує прибутковість діяльності підприємства. Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання підприємством наявних ресурсів (незалежно від джерел їх залучення) та показує, наскільки зміни у наявних активах пов'язані зі змінами доходу (виручки) від реалізації.

При проведенні фінансового аналізу за коефіцієнтами мають враховуватися галузеві особливості підприємств [5, с. 7].

Отже можна наголосити на тому, що показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки стану підприємства, мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Залежно від мети та завдань аналізу в кожному конкретному випадку вибирають оптимальний саме для цього випадку комплекс показників та напрямків аналізу фінансового стану підприємства.

Слід підкреслити, що всі показники перебувають у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Тому оцінити реальний стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні показники.

Список використаних джерел:

1. Ковалевська А.В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства // БІЗНЕСІНФОРМ № 3 '2012. – С. 163-169.
2. Сучкова К.М. Методика аналіз фінансового стану підприємств України // Управління розвитком № 17 (157), -2013. – С. 127-129.
3. Варічева Р.В. Аналіз оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств: проблеми та перспективи // Вісник соціально-економічних досліджень, 2012 рік, випуск 4 (47). – С. 155-167.
4. Мельничук Т.А. Методичні підходи до аналізу грошових потоків підприємства // Управління розвитком № 18 (158), – 2013. – С. 73-74.
5. Наказ Міністерства Фінансів України № 170 від 14.02.2006р. «Про затвердження Методики аналізу фінансово господарської діяльності підприємств державного сектору економіки» // Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 27 березня 2006 р. за N 332/12206.
6. Зінченко Т.В. Методичні підходи щодо оцінки фінансово-кредитного забезпечення функціонування галузі // Економічний простір, № 71, – 2013. – С. 115-124.
7. Кіндрат О. Інформаційна база та джерела аналізу і оцінки фінансово-економічного стану підприємства // Збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 30 «ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ». – С. 462-466

Римкіна М.С.

аспірант,

Науковий керівник: **Грішнова О.А.**

доктор економічних наук,

професор кафедри економіки підприємства,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ» ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Формирование микроэкономического уровня на нынешнем этапе развития обретает значимых модификаций. Если раньше при рассмотрении показателей, которые показывают эффективность деятельности и конкурентоспособность предприятия, основное внимание уделялось техническим и организационно-экономическим факторам, то сегодня наравне с ними анализируются и социальные. Результаты проведенных аудиторских проверок по результатам 2013 года [3] подтверждают, что 83% примеров ухудшения финансово-экономического состояния на предприятиях через недостаточное внимание к решению социальных задач и проблем.

В последние годы расходы на социальную деятельность предприятия рассматриваются не как издержки, а как активы предприятия, которые надо правильно использовать. Сегодня в деятельности менеджера преобладают социально-экономические и психологические методы управления над традиционными административными. Постепенно человеческий фактор начинает определять конкурентоспособность и эффективность предприятия [4, с. 3]. Но надо не забывать также о необходимости экономических факторов в развитии предприятий. Именно они непосредственно используются в процессе производства и составляют основу для развития социальной составляющей развития предприятия в современной экономической системе.

Термин «социально-экономическое развитие» в практике планирования и управления применяется достаточно широко. Различают социально-экономическое развитие государства, социально-экономическое развитие региона и социально-экономическое развитие предприятия. Однако в толковых, экономических словарях раскрывают понятия трех составляющих

термина: «развитие» (см. рис. 1), «социальное развитие», «экономическое развитие» [4, с. 8].

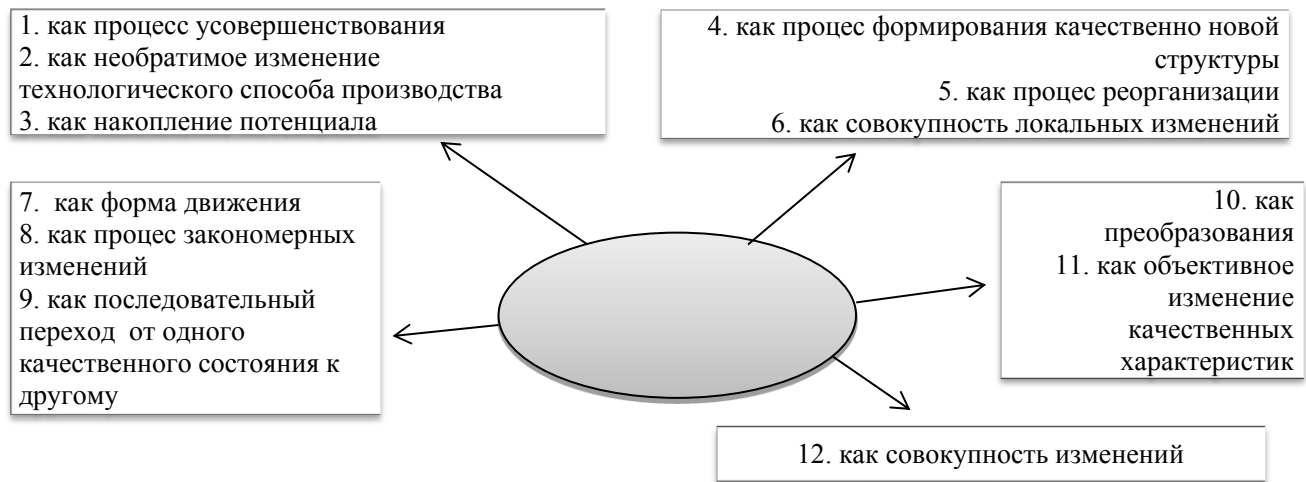


Рис. 1. Трактование понятия «развитие»

Ресурс: разработано автором

Применительно к предприятию, по мнению исследователя В.Г. Асеева, социальное развитие – это процесс совершенствования всех элементов социальной сферы на предприятии, характеризующийся масштабами перехода от старого к новому ее состоянию [1]. Под экономическим развитием понимается структурная перестройка экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса [4, с. 8]. Но актуальным на сегодня остаётся вопрос объединения в одно целое двух самых важнейших и взаимосвязанных индикаторов развития предприятия – социального и экономического.

Следует выделить факторы, которые в наше время существенно формируют уровень и качество развития предприятия. Экономические факторы развития предприятия связаны с совершенствованием использования производственных ресурсов, технологии и организации производства, процессов управления, ускорением воспроизводства и оборачиваемости основных и оборотных производственных фондов.

К социальным факторам относятся те, которые формируют у каждого работника возможность (трудо- и работоспособность), умение (образование и квалификация) и желание (отношение к труду) эффективно работать [4, с. 10]. Принимая во внимание тенденцию роста человеческого фактора (который проявляется в интеллектуальном, человеческом и социальном капитале предприятий), необходимо дополнить перечень социальных факторов. В первую очередь нужно учесть уровень

интеллектуальных способностей, личностные характеристики и мотивации работника, уровень и качество его профессионально-квалификационной подготовки, опыт работы, степень реализации его способностей, склонностей, таланта. Данные факторы формируются окружающей средой в процессе общественной жизни человека. Причем важен не только сам уровень способностей работника, но и их соответствие выбранной сфере деятельности.

Кроме того, стоит не забывать про множество факторов, которые относятся не только к конкретным работникам, но и к предприятию в целом. Одним из них является корпоративная социальная ответственность.

Таким образом, для предприятия жизненно необходимо на сегодня формирование комплексного подхода к развитию. На первый план необходимо ставить социальные факторы, как основополагающие в развитии предприятия. Именно они определяют конкурентоспособность предприятий на рынках. Все остальные направления развития, такие как технические, технологические, организационные и т.д., стоит рассматривать в экономических факторах – их роль не уменьшилась для развития предприятия, но приобрела второстепенного значения.

Список использованных источников:

1. Асеев В.Г. Нормативное управление социальным развитием. -М.: Профиздат, 1988. 128 с.
2. Курбатов А.А. Критерии и методы оценки социально-экономического развития предприятия в рыночной экономике: дисс. Канд. Экон. Наук.: 08.00.05. – Санкт-Петербург, 2000. – 160с.
3. Официальный сайт аудиторской компании «Ernst & Young», 2014 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ey.com/UA/uk/Home>
4. Сапрунова Е.В. Совершенствование механизмов социально-экономического развития предприятий швейной промышленности: дисс. канд.экон.наук: 08.00.05. – Краснодар, 2006. – 194с.
5. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [О.А. Грішнова, А.М. Колот та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. // К.: КНЕУ, 2012. – 504 с.

Россиян Е.А.

*кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник отдела проблем
моделирования экономических систем,
Институт экономики промышленности
Национальной академии наук Украины*

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Условия глобализации выдвигают новые требования к инновационно-технологическому развитию экономики, которое рассматривается как одно из важных направлений обеспечения конкурентоспособности и экономической устойчивости предприятий. Помимо финансовых инвестиций, решающую роль играет уровень развития человеческого капитала как экономики страны в целом, так и каждого отдельного предприятия. По уровню развития человеческого капитала отечественная экономика значительно уступает ведущим зарубежным странам. При увеличении предложения труда предприятия все же испытывают неудовлетворенные потребности в высококвалифицированных кадрах для различных отраслей экономики. Такая ситуация сдерживает и ограничивает перспективы инновационного развития предприятий. И на это существуют рациональные объяснения, связанные с особенностями применяемых в мире подходов к формированию человеческого капитала предприятий.

Практика разрешения проблем в сфере управления человеческим капиталом в зарубежных странах имеет разнонаправленный характер. Современными учеными развиваются положения Т. Шульца, Г. Беккера, Я.Тинбергена и других классиков теории человеческого капитала. Так, К.Голдин и Л.Катз человеческий капитал рассматривают как центральный фактор экономического роста. При этом постоянное его накопление они считают главным в развитии рынка труда [1].

Э. Остер, И. Шоулсон и Р. Дорси основные положения теории человеческого капитала связывают со средней продолжительности жизни человека, чем и определяют его капитал [2]. Человеческий капитал формируется не только на основе параметров здоровья работника, а также включает в себя такие элементы, как: мотивация, способности, мобильность и знания. Соотношения между знаниями

и навыками Дж. Мокир считает наиболее интересным для реализации технологий. Ученый описывает базис технологических изменений в экономике. По его мнению, технологические изменения основаны на изобретениях и инновациях, а их реализация не обязательно требует, чтобы вся рабочая сила была высококвалифицированная. Эффект от образования зависит от того, соответствуют ли между собою особенности инноваций и направления повышения квалификации кадров [3].

Идеи К.Голдина и Л.Катза имеют сходство со взглядами Г. Беккера относительно того, что развитие человеческого капитала обеспечивает повышение производительности труда, а технологический прогресс приводит к повышению спроса на квалифицированные кадры и стимулирует инвестиции в человеческий капитал. Изменение технологий и квалификации кадров определяет перечень производственных задачи и возможности применения имеющихся навыков.

Кевин Х. О'Рурк, Ахмед С. Рахман, Алан М. Тэйлор обоснуют взаимосвязь между производительностью труда и уровнем развития человеческого капитала. Ученые предполагают, что увеличение общих знаний в процессе внедрения инноваций не связано с ростом прибыли, а обусловлено существованием квалифицированных рабочих и накопленных знаний. Согласно их представлениям в модель оценки стоимости ресурсов на усовершенствование оборудования в определенном секторе необходимо включать показатель оценки имеющихся общих знаний. Для каждого сектора экономики стоимость таких исследований возрастает при повышении качества разрабатываемого оборудования, а также стоимости рабочей силы и при низком уровне знаний персонала. Именно поэтому накопление знаний рассматривается как один из важных направлений формирования человеческого капитала [4].

М.Карлссон, Гордон Б. Даль и Дэн-Олоф Рут исследуют эффекты обучения для развития когнитивных способностей персонала. Они акцентируют внимание на том, что оценка влияния образования на развитие когнитивных способностей является фундаментальным вопросом при изучении человеческого капитала и рынка труда. Были проведены пространственные и логические тесты, которые показали, что их результаты не улучшаются в зависимости от периода обучения молодых работников, но повышаются с возрастом. Эти выводы имеют важное значение для исследования вопросов изменения когнитивных навыков молодых

работников [5]. Круз А. Эчавариа и А. Иза доказывают, что положительное влияние на образование имеет социальная безопасность. Учеными исследуются эффекты изменения продолжительности жизни, образования, человеческого капитала для обеспечения социальной безопасности. Представлены модели, использование которых позволит индивидам выбирать продолжительность обучения и возраст выхода на пенсию. Финансирование социальной безопасности определяется индивидуальным вкладом работника [6]. При этом также важна и социальная ответственность в системе социально-трудовых отношений. Социальная ответственность бизнеса не предполагает осуществление убыточной или неэффективной деятельности, а должна базироваться на выгодном наборе социально полезных мероприятий, которые способствуют достижению финансовых целей предприятий. Зарубежные ученые Форест Л. Рейнхардт, Роберт Н. Ставинс и Ричард Н. К. Виетор делают вывод о том, что большинство фирм осуществляют социально ответственные действия. Корпоративная социальная ответственность может рассматриваться как дополнение к более эффективному государственному регулированию экономики, направленному на повышение социального благосостояния и формирование человеческого капитала [7].

На формирование человеческого капитала предприятий также оказывает влияние мотивированность и мобильность кадров. При выборе подходов к мотивации важно учитывать то, что сотрудники рациональны и могут предвидеть последствия своих действий и уклоняться, когда ожидаются превышение предельных издержек над выгодами. В ответ на это менеджеры могут внедрять практики поощрительных выплат, которые уменьшают привлекательность уклонения. Д. Нагин, Дж. Ребитзер, С. Сандерс и Л.Тейлор провели эксперимент относительно оппортунизма работников, производящих продукцию под руководством своих менеджеров. Полученные результаты свидетельствуют о том, что значительная часть работников ведет себя примерно в соответствии с «рациональной моделью» («rational cheater model»). Отмечается, что большинство сотрудников не реагирует на манипуляции. Ученые связывают это с оценками сотрудниками политики работодателей по отношению к работникам [8].

М. Гвадалупе, Х. Ли, Д. Вульф мобильность работников рассматривают в рамках исследования взаимосвязи между

изменениями в составе команд исполнителей. Они приходят к выводу о том, что рост компаний преимущественно обеспечивается усилиями функционального менеджмента, нежели общего. Мобильность рассматривается как возможность функциональных менеджеров присоединяться к командам исполнителей. При этом перемещаются акценты в деятельности с общего к функциональному менеджменту, что называют функциональной централизации. Такое управление должно быть направлено на обеспечение мобильности персонала различных категорий, что должно рассматриваться как одно из направлений формирования человеческого капитала предприятий.

Таким образом, знания и способности персонала являются важными компонентами человеческого капитала и находятся во взаимосвязи с технологическими изменениями в экономике, а также с элементами рынка труда. Анализ зарубежного опыта формирования человеческого капитала предприятий позволяет выделить его основные направления: развитие знаний и способностей, обеспечение мотивированности и мобильности, а также создание условий для продуктивной деятельности с учетом принципов социальной ответственности бизнеса.

Список использованных источников:

1. Goldin C. The race between education and technology: the evolution of U.S. educational wage differentials, 1890 to 2005 / C. Goldin, L.Katz // NBER Working Paper №12984 – March 2007. – <http://www.nber.org/papers/w12984>.
2. Oster E. 2013. Limited Life Expectancy, Human Capital and Health Investments / Emily Oster, Ira Shoulson, E. Ray Dorsey // American Economic Review. – 2013. – Vol.103(5). – PP.1977-2002.
3. Mokyr J. Long-Term Economic Growth and the History of Technology / J. Mokyr; in Philippe Aghion and Steven Durlauf (eds.) // Handbook of Economic Growth. – Amsterdam: Elsevier, 2005. – Vol. 1. – PP. 1113–1180.
4. O'Rourke Kevin H. Trade, Knowledge, and the Industrial Revolution / Kevin H. O'Rourke, Ahmed S. Rahman, Alan M. Taylor // NBER Working Paper №. 13057. – Cambridge, April 2007. – <http://www.nber.org/papers/w13057>.
5. Carlsson Magnus The Effect of Schooling on Cognitive Skills / Magnus Carlsson, Gordon B. Dahl, Dan-Olof Rooth // NBER Working Paper №. 18484. – October 2012. – <http://www.nber.org/papers/w18484>.
6. Cruz A. Echevarría Life expectancy, human capital, social security and growth / Cruz A. Echevarría, Amaia Iza // Journal of Public Economics. – Vol.90, issue 12. – December 2006. – P. 2323-2349. (The Basque Country University) <https://addi.ehu.es/bitstream/10810/6723/1/wp2005-17.pdf>.

7. Reinhardt Forest L. Corporate Social Responsibility Through an Economic Lens / Forest L. Reinhardt, Robert N. Stavins, and Richard H. K. Vietor // NBER Working Paper No. 13989. – 2008. – <http://www.nber.org/papers/w13989>.

8. Nagin Daniel Monitoring, Motivation and Management: The Determinants of Opportunistic Behavior in a Field Experiment / Daniel Nagin, James Rebitzer, Seth Sanders, Lowell Taylor // NBER Working Paper No. 8811. – March 2002. – <http://www.nber.org/papers/w8811>.

Скакальська О.С.

студентка,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сьогоднішнє гіперконкурентне економічне середовище, в межах якого функціонують суб'єкти господарювання, характеризується значним ступенем невизначеності та ризикованості. За таких умов надзвичайної актуальності набуває проблема пошуку нових підходів до стратегічного управління взагалі, та ризик-менеджменту зокрема.

В цілому, тему можна вважати добре дослідженою провідними міжнародними вченими в галузі економіки та фінансів. Значний внесок у структурний аналіз проблем управління ризиками підприємства зробили такі зарубіжні та вітчизняні науковці: Д. Муглер, Ж. Перар, Д. Хуммель, М. Штейнер, І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, В.В. Вітлінський, М.С. Клапків, В.В. Ковалев, В.М. Шелудько та інші.

Теорії і практиці управління ризиками підприємств приділяється все більше і більше уваги, в епоху глобалізації та розвитку комунікаційних технологій інформаційна підтримка та координація ризик-менеджменту стає ключовим управлінським моментом. Кризи з якими все частіше стикається сучасна світова економіка час від часу доводять, що управління ризиками – це процес, що потребує постійних пошуків нових підходів до визначення ризикових сфер, пошуку ефективних методів аналізу, контролю, оцінки та моніторингу ризиків, створення гнучких систем управління, що

будуть швидко та адекватно реагувати на мінливість внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Сьогодні вітчизняна система ризик-менеджменту носить формальний характер, навіть у банківських установах, що мають підпорядковуватись нормативам НБУ та стандартів Базелю. Що стосується підприємств реального сектору економіки, то тут ситуація взагалі критична, оскільки бракує інтеграції між системою планування та ризик-менеджментом, ризиками та плановими показниками ліквідності, прибутковості, не розмежовані компетенції між контролінгом і внутрішнім аудитом тощо. Складнощі виникають також у питаннях чіткого формулювання цілей та завдань управління ризиками, інколи навіть у їх розумінні, підборі сучасного інструментарію хеджування ризиків, не говорячи вже про алгоритми пошуку прихованих резервів збільшення вартості бізнесу, що криються у самих ризиках. Для розв'язання цих проблем пропонуємо функцію координації роботи з управління ризиками, відповідне методичне та консультативне забезпечення віднести до компетенції служби контролінгу, в межах якої створювати окрему групу з контролінгу ризиків. Таким чином, основними ланками системи ризик-менеджменту є:

- керівництво, правління, наглядова рада;
- департамент контролінгу ризиків;
- менеджмент на місцях;
- служба внутрішнього аудиту.

Міжнародна практика засвідчує, що найефективнішою є система ризик-менеджменту, яка ґрунтується на двох базових елементах: контролінгу ризиків та внутрішньому аудиті [1, с. 45]

Контролінг ризиків, з одного боку, є елементом загальної системи контролінгу, а з іншого – здійснює функціональну підтримку ризик-менеджменту. Суть контролінгу ризиків полягає в систематичній ідентифікації, оцінці та виробленні рекомендацій щодо нейтралізації ризиків, а також складання звітності стосовно їх управління. Складовим елементом контролінгу ризиків є система раннього попередження та реагування, завдання якої – комплексне відстеження потенційних ризиків і пошуків додаткових можливостей збільшення вартості підприємства [2, с. 9]. Підсистема контролінгу ризиків дає змогу перевірити функціональну спроможність всієї системи ризик-менеджменту підприємства.

Особливої актуальності розбудова дієвої системи ризик-менеджменту набуває в ситуації, коли підприємство обирає

агресивний вектор стратегічного розвитку, що направлений на завоювання нових ринків збуту. Маркетингові плани повинні чітко координуватись відповідно до можливих ризиків, що безперечно виникатимуть в процесі реалізації проекту. Практика показує, що функція інформаційного забезпечення притаманна контролінгу дає можливість вчасно ідентифікувати існуючі та потенційно можливі ризики. Координація управлінської діяльності по досягненню цілей підприємства, що притаманна контролінгу, дає змогу уникнути чисельних помилок, які виникають в процесі взаємодії структурних підрозділів компанії, особливо це стосується відділів маркетингу та збуту в процесі стратегічних змін у діяльності компанії.

Служба внутрішнього аудиту, чи просто посада внутрішнього аудитора, для порівняно невеликих компаній, що підпорядковується безпосередньо власникам, в першу чергу дає можливість уникнути зловживань в процесі реалізації стратегічних цілей. На сьогодні, вітчизняні реалії є такими, що практично кожне підприємство стикається із конфліктом інтересів менеджерів і власників. Так ризик-менеджер може умисно завищувати можливі ризики підприємства з метою страхування їх в «близькій» до нього компанії, менеджери по збуту чи закупівлі дуже часто обирають не конкурентні умови закупівлі або продажу за особисте фінансове заохочення. Крім того внутрішні особисті конфлікти між працівниками різних відділів підприємства, дуже часто гальмують реалізацію стратегічних цілей. Саме тому служба внутрішнього аудиту повинна ретельно перевіряти функціонування всіх служб підприємства на предмет дотримання стратегічних орієнтирів та добросовісного виконання працівниками свої посадових обов'язків.

Підсумовуючи викладене доходимо таких висновку, що дієвість системи ризик-менеджменту можна забезпечити запровадивши контролінг ризиків та внутрішній аудит. Розбудова та підтримка функціональної спроможності ризик-менеджменту має бути завданням контролінгу ризиків, а перевірка ефективністю системи – компетенцією внутрішнього аудиту.

Звичайно, бездоганної системи управління ризиками не існує, перш за все перехід від інтуїтивного управління ризиками до сучасних систем ризик-менеджменту пов'язаний із збільшенням витрат, тому при формуванні стратегії підприємства потрібно чітко розуміти оптимальні масштаби системи ризик-менеджменту для досягнення позитивного економічного ефекту.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О.О. Внутрішній аудит і контролінг ризиків у системі ризик-менеджменту / О.Терещенко // Вісник НБУ. – 2005. – №7.
2. Швиданенко Г. О. Контролінг // Навч. посіб. / Швиданенко Г. О., Лаврененко В. В., Дерев'янка О. Г., Приходько Л. М. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2009. – 264 с.

Черкас А.В.

*аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія,
асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Полтавський інститут економіки і права*

МОНІТОРИНГ ЯК ГАРАНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки надзвичайно велике значення має формування та використання фінансових ресурсів. В період фінансової кризи особливої уваги набувають проблеми адаптації господарської діяльності підприємства до змін економічної ситуації, що є найважливішим чинником його сталого розвитку. Тому актуальним стають питання ухвалення обґрунтованих управлінських рішень та формування системи фінансового моніторингу, який дає змогу аналізувати, коректувати й контролювати ключові параметри підприємства, усувати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.

Управління фінансами, як найважливіша сфера діяльності будь-якого суб'єкта ринкового господарства, зумовлює необхідність побудови цілісної концепції, що дасть змогу на підставі об'єктивної та суб'єктивної інформації приймати оптимальні й реальні рішення, які сприятимуть підвищенню ефективності їх функціонування. Однією з причин виникнення кризової ситуації на багатьох українських підприємствах є низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва привели велику кількість суб'єктів господарювання на межу банкрутства. Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських

рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах ефективної системи контролінгу [1].

Для успішної адаптації фінансово-господарської діяльності підприємств до вимог ринку, нових запитів споживачів особливе значення мають способи і методи, які дають змогу кількісно та якісно оцінити об'єктивні внутрішні можливості підприємства, направлені на успішне протистояння зовнішнім загрозам та усунення внутрішніх проблем, забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності і стратегії поступального розвитку. До таких методів слід віднести фінансовий моніторинг підприємницької діяльності.

Моніторинг – це система інформування про стан досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, відхилення прогнозованих і планових показників стану підприємства від заданих значень, розрахунок аналітичних показників аналізу й оцінки фінансового стану підприємства, показників його стану в галузі й на товарних і фінансових ринках [3].

Фінансовим моніторингом є сучасний управлінський інструментарій, основний зміст якого становить оперативне відстеження показників діяльності підприємства, їх оцінювання й забезпечення необхідною інформацією осіб, які приймають рішення.

Сьогодні держава відійшла від сфери розподілу продукції, виробники залишились практично без орієнтирів щодо вигідних для них каналів збуту продукції, реальних цін на неї, тому виявилися неспроможними планувати свою поточну і перспективну діяльність.

Умови сьогодення визначають суворі вимоги до системи управління підприємства, тому необхідне більш швидке реагування на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану і постійного вдосконалення виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку, прямих споживачів та раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства. Управлінський апарат має оперативно виявляти зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі на основі отриманих даних та розробляти стратегію виживання підприємства в умовах жорстокої конкуренції.

В якості системи спостереження за діяльністю підприємства в усій її багатоаспектності виділяється контролінг, основною складовою якого є моніторинг. Саме система моніторингу відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових,

економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних і фінансових рішень.

Контролінг – спеціальна саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг [2].

Однією з складових контролінгу є моніторинг, який забезпечує виконання планових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства та дотримання цільових значень. Моніторинг стану підприємства розглядає як функціональну підсистему, що містить такі функції управління: прогнозування; планування; облік, контроль, аналіз та оцінка показників фінансового стану підприємства.

Інакше кажучи, це система методів та інструментів, спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства в галузі його інформаційного забезпечення. Метою моніторингу є діагностування фактичного економічного і фінансового стану, порівняння його з прогнозованим, виявлення тенденцій і закономірностей розвитку економіки підприємств відповідно до головної мети, попередження негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансовий результат та становище на ринку.

Система моніторингу представляє собою розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за показниками фінансової діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених та виявлення причин цих відхилень.

Моніторинг дозволяє підприємству адаптуватись до постійної зміни середовища та успішно виживати в умовах конкуренції. Адаптація вимагає здатності до розвитку, трансформації елементів господарської діяльності та системи управління в такому напрямку, який забезпечує виживання суб'єкта господарювання. Для моніторингу важливим є врахування змін внутрішнього і зовнішнього середовища.

Система моніторингу займається відстеженням процесів, що відбуваються на підприємстві у режимі реального часу, складанням оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу, порівнянням планових результатів із фактично досягнутими. Отримуючи необхідну інформацію служба контролінгу може розробляти пропозиції та рекомендації щодо покращення діяльності підприємства.

Система фінансового моніторингу може розглядатися як інформаційна система, що є елементом інформаційного забезпечення системи контролінгу підприємства. Цей факт доводить, що моніторинг є важливою складовою контролінгу, саме за допомогою моніторингу служба контролінгу одержує необхідну інформацію про фінансовий стан підприємства, допомагає в період прийняття певних управлінських рішень, складання прогнозів і планів і в решті решт отримання бажаних результатів діяльності підприємства.

Оскільки, головною метою системи моніторингу є постійне удосконалення процесів економічної діяльності за допомогою інформаційних технологій, можна впевнено стверджувати, що система моніторингу розглядається як інформаційна база контролінгу, що є елементом інформаційного забезпечення підприємства.

Список використаних джерел:

1. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг: Учебник. – М.: Омега-Л, 2003.
2. Калайтан Т.В. Контролінг [Текст]: навч. посібник / Т.В. Калайтан. – Львів: Новий світ, 2008. – 252 с.
2. Мойсеєнко І. Фінансовий контролінг діяльності підприємств [Текст] / І.Мойсеєнко // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – № 7/2. – С. 49-51.

Яцина В.В.

*аспірант кафедри загальної економічної теорії,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ОЦІНКА РИЗИКІВ АУТСОРСИНГОВОЇ УГОДИ

Проект впровадження аутсорсингу розробляється з урахуванням цілком визначених розмірів капіталовкладень та загальних витрат, очікуваних обсягів постачання та прибутку, а також часових горизонтів. Але, незважаючи на якість та обґрунтованість розроблених припущень та побажань, майбутній розвиток подій, пов'язаних із реалізацією угоди, не завжди виправдовує позитивні

очікування. Це пов'язано, насамперед із невизначеністю розвитку майбутніх відносин між замовником, аутсорсером та третіми особами, та ризиками, що виникають в процесі реалізації аутсорсингової угоди. І хоча саме аутсорсинг вважають інструментом передавання ризиків [1], ми згодні з науковцем З. Абдулаєвою, що ігнорування або несумлінне ставлення до цих факторів у процесі виробничої діяльності, «...значно знижує рівень конкурентоспроможності підприємств та їх виживання в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється, знижує міру адаптивності підприємства до загроз та викликів [2]. Виключити або уникнути їх повністю, на жаль, неможливо. Але, це не зводить всі старання щодо застосування аутсорсингу нанівець, потрібно навчитися приймати рішення в умовах невизначеності.

Якщо неможливо однозначно передбачити точний розмір очікуваних значень по кожному параметру аутсорсингової угоди, що впливає на кінцевий результат, необхідно визначитись із інтервалом їх розбігу від мінімального до максимального. Це, звісно, призведе до появи інтервалу значень результативного фактору від найменш до найбільш сприятливого. Отриманий розбіг, зазвичай, не дозволяє однозначно прийняти або відхилити аутсорсинговий проект. Для прийняття остаточного рішення потрібно врахувати фактор ризику [3, с. 503]. Його оцінка та управління в процесі впровадження аутсорсингу у виробничу діяльність, зокрема, виробництво товарів промислового призначення, належатиме до найважливіших завдань приближення отриманих результатів до очікуваних та є ключовими факторами успіху цього проекту. Для цього потрібно сформулювати чітку та прозору систему ідентифікації, оцінювання, аналізу та керування ризиками, що пов'язані із виконанням аутсорсингової угоди [4], а також обмеження та локалізації їх можливих проявів [5]. Для виконання цих завдань, вважаємо доцільним приділити увагу дослідженню та узагальненню сутності й видів аутсорсингового ризику на підприємстві.

Розробкою категоріального апарату теорії ризиків займається ціла низка вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема, Календжян С.О., Анікін Б.А., Старостіна А.О., Кравченко В.А., Вітлінський В.В., Ісавнін О.Г. Хохлов Н.В., Омарова Н.Ю., Руденко М., Руда І.Л., Соколова А.А., Заводовська І.І., Плахута Г.А., Курбанов А.Х., Рибіна Т.Н., Логвінова О.П., Мараховська Т.А.,

Вилькоккс Л., Дж.Б.Хейвуд, Д. Шнайдер, С. Харрисон та багато інших.

У загальному розумінні під ризиком розуміють можливість того, що відбудеться якась небажана подія, або можливість втрати підприємством частки своїх ресурсів, зниження доходів або появи додаткових витрат в результаті здійснення певної діяльності [3, с. 504]. Аутсорсинговий ризик згідно теорії економічного ризику належить до несистематичних ризиків, його пропонується розуміти як небезпеку виникнення несприятливих відхилень економічних показників діяльності підприємства, наприклад, скорочення прибутку та рентабельності, зростання залежності від зовнішніх джерел ресурсів, погіршення якості продукції і т.п. внаслідок впровадження аутсорсингу [6].

На підставі загально розповсюдженої процедури оцінки ризиків [7, с. 148] пропонуємо наступні етапи її проведення:

I. Виявлення основних чинників виникнення ризиків застосування аутсорсингу при виробництві ТПП на підприємстві.

II. Ідентифікація всіх можливих ризиків аутсорсингу, групування їх за певними ознаками та створення розгорнутої та обґрунтованої класифікації.

III. Вибір із наявного інструментарію ризик-менеджменту методів оцінки ризику найбільш дієвих та придатних щодо даного виду діяльності.

IV. Створення бази критеріїв щодо визначення прийняттого рівня ризику використання аутсорсингу при виробництві ТПП.

V. Оцінювання рівня окремих видів ризику та ризику в цілому за допомогою обраних якісних та кількісних методів.

VI. На підставі отриманих результатів формування даних для прийняття рішення щодо впровадження аутсорсингу у виробничу діяльність підприємства, зокрема у виробництво товарів промислового призначення.

Розглянуті етапи передбачають проведення якісного та кількісного аналізу ризиків. Якісний аналіз включає у себе I–III етапи та дає змогу фахівцю, що задіяний у процесі ризик-менеджменту на підприємстві отримати уявлення про всі можливі загрози та ступінь їх впливу на кінцевий результат. Кількісний аналіз базується на джерелах, отриманих у ході проведення якісного аналізу і потребує проведення етапів IV–VI. У ході його проведення здійснюється не тільки кількісний розрахунок ризику та співставлення його рівня з припустимими значеннями, а й

вірогідність настання самої ризикової події. Чітке дотримання виконання послідовності запропонованих етапів, ми вважаємо, є запорукою вдало проведеної оцінки ризиків на підприємстві з метою подальшого управління ними.

Список використаних джерел:

1. Солдатов А. В. Управление рисками и оценка эффективности аутсорсинга финансовых процессов [Електронний ресурс] / А. В. Солдатов. – Режим доступу: http://www.abuas.ru/download/Strategy%20Outsourcing_ABU.pdf.
2. Абдулаева З. И. Разработка методов управления рисками инновационной деятельности: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)» / З. И. Абдуллаева. – Санкт-Петербург, 2013. – 28 с.
3. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В. П. Савчук. – К.: Изд. Дом «Максимум», 2001. – 600 с.
4. Партин Г. О. Ризики аутсорсингу та їх оцінювання / Г. О. Партин, О. В. Дідух // Технологический аудит и резервы производства. – №3/2 (11). – 2013. – С. 45-48.
5. Логвінова О. П. Чинники ризику у логістичному аутсорсингу / О. П. Логвінова // Соціум. Наука. Культура: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 24-26 січня, 2012 р.). – Київ: ТОВ «ТК Меганом», 2012. – Ч. 2. – С. 30-31.
6. Логвінова О. П. Сутність і види аутсорсингового ризику на підприємстві [Електронний ресурс] / О. П. Логвінова – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2012/Economics/6_121388.doc.htm.
7. Егорова С. Методы измерения предпринимательского риска / С. Егорова, В. Костина // Труды Псковского Политехнического Института. – 2010. – № 13. – С. 147–149.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Черемісіна Т.В.

*кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри менеджменту готельного,
курортного та туристичного сервісу,
Бердянський державний педагогічний університет*

ІНСТРУМЕНТИ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТА

В Україні поширена практика стратегічного планування у рамках стратегічного управління, який являє собою процес розробки стратегій і управління територією для успішної її реалізації. Стратегічне управління повинне суміщатися з практикою поточного управління. Стратегічне планування є однією з основних функцій стратегічного управління.

Стратегічне планування має на меті довгострокове забезпечення результативності території і освоєння його нових можливостей. За своїм змістом стратегія є специфічним довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування. Склад середньо- та короткострокових планів території відноситься до тактичного планування. Оперативне планування – це планування роботи на короткі проміжки часу (у межах одного року з поділом на квартали і місяці), у процесі якого деталізуються плани і відбувається їх коригування у зв'язку зі зміною обставин, які не були передбачені при складанні тактичних планів.

Всі види планування мають узгоджуватися між собою і складати єдину цілісну систему планів (рис. 1).

Тактичне планування нерозривно пов'язане зі стратегічним плануванням, так як там, де використовується стратегічне планування, виникає потреба у тактичному плануванні.

У практиці територіально планування передбачається певна сукупність основних розділів тактичного планування міста. Це фінансове планування, планування інноваційної та інвестиційної

діяльність, маркетингове планування, планування природоохоронної діяльності (рис. 2).

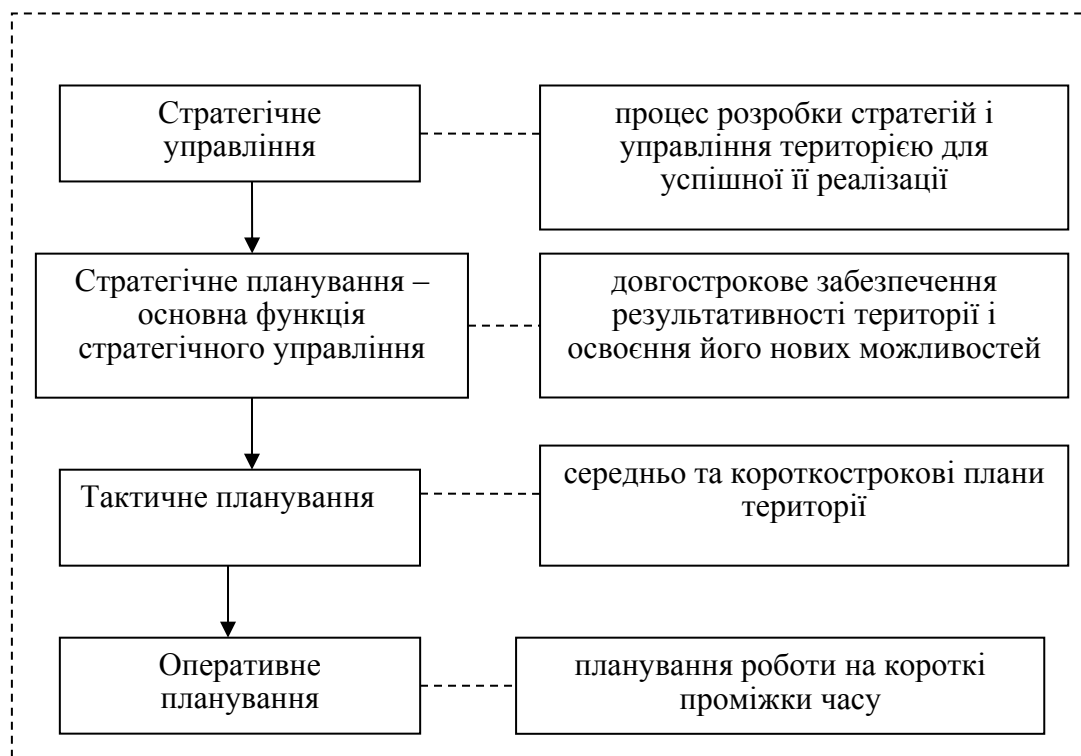


Рис. 1. Види планування розвитку територій

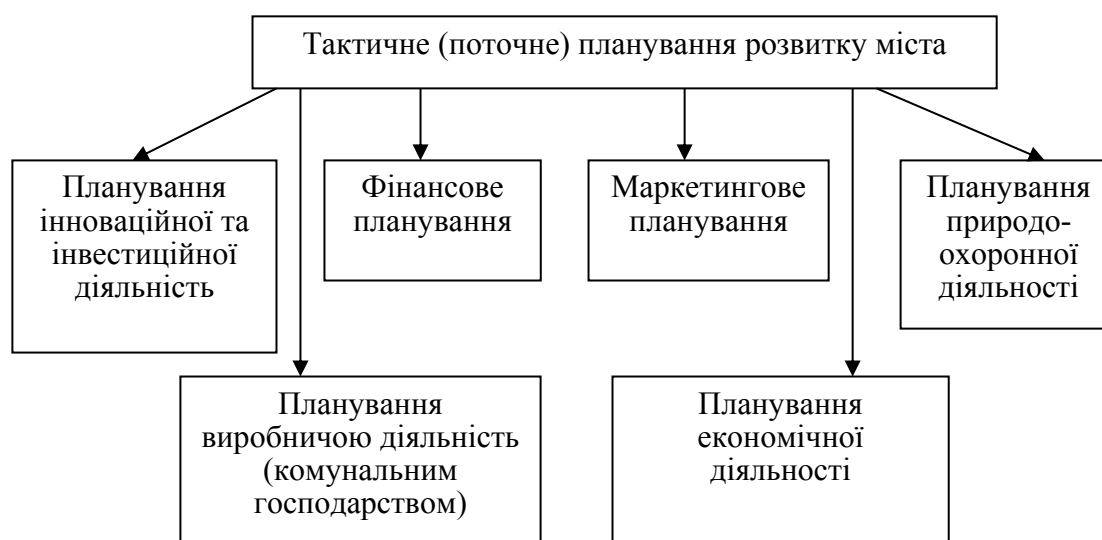


Рис. 2. Розділи тактичного планування розвитку міста

Отже, доцільно розглянути процесний підхід до планування. Визначено, що процес планування складається з 11 етапів (рис. 3).

Програма розвитку малих міст містить науково-методичні, економічні, організаційні, правові заходи щодо забезпечення сталого економічного розвитку та суттєвого покращення життя людей малих міст [1].

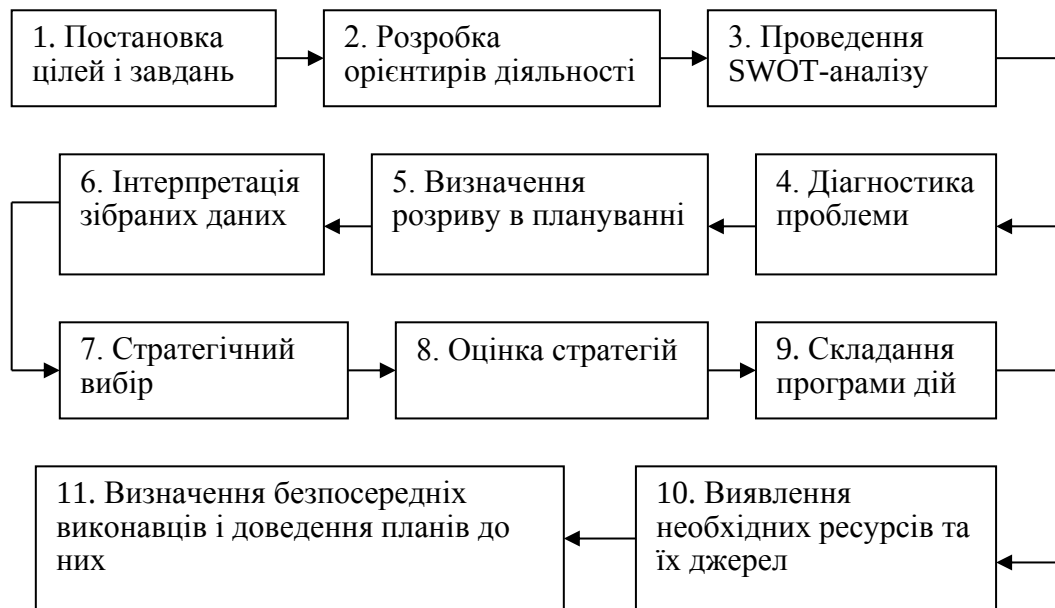


Рис. 3. Процес міського планування

Важливе значення для впровадження організаційно-економічних та нормативно-правових методів управління соціально-економічним розвитком малих міст має Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст» (2004 р.) [2]. Програма спрямовує діяльність на забезпечення позитивних зрушень в економічному та соціальному стані малих міст, поліпшення життєвого рівня населення, ефективного використання ресурсного та науково-виробничого потенціалу. Програма дає змогу органам місцевого самоврядування та органам виконавчої влади самостійно складати і реалізовувати плани відродження та розвитку малих міст з використанням для цього відповідної державної підтримки. Програма сприяє активному залученню до цієї роботи кадрів місцевих органів виконавчої влади, населення та суб'єктів підприємницької діяльності.

Для міст, що мають значні рекреаційний та оздоровчий потенціали (міста-курорти, санаторно-курортні та рекреаційні центри), планується забезпечити стимулювання розвитку курортних функцій, заборонити будівництво нових і розширення діючих промислових підприємств, не пов'язаних із задоволенням потреб відпочиваючих і населення малих міст та таких, що можуть негативно вплинути на природні лікувальні фактори.

На сучасному етапі розвитку суспільства, успішне функціонування економіки міста безпосередньо пов'язане з характером і змістом управління. Інноваційним підходом до

управління містом у сучасних умовах є маркетингове планування, яке покликане враховувати інтереси території, включаючи інтереси населення для збалансованого розвитку міста.

Таким чином, можна стверджувати, що маркетингове планування – це маркетинговий аналіз, реалізація та контроль за досягнення цілей розвитку міста.

Список використаних джерел:

1. Зінь Е.А. Регіональна економіка: підручник / Е.А. Зінь. – К.: Професіонал, 2007. – 528 с.

2. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст: Закон України від 04.03.2004 р. № 1580-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004 р. – № 24. – Ст. 332.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Подунай В.В.

*асистент кафедри міжнародної економіки,
Донецький національний університет*

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ВИЗНАЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Проблема трансформації економічних відносин в постіндустріальному суспільстві залишається актуальною в економічній науці і практиці. Така значимість визначається декількома основними обставинами. По-перше, істотний технологічний зліт провідних країн зумовлює наступ постіндустріальної цивілізації, яка за своєю структурою відрізняється від епохи індустріалізації. Країнам, що розвиваються належить вирішити проблему самовизначення і знайти місце в постіндустріальному світі. По-друге, сучасний економічний розвиток суспільства багато в чому обумовлений прогресом у науково-технологічній сфері. Відбувається активний перехід суспільства в інформаційну фазу, а суб'єкти господарювання діють в новому середовищі «економіки знань». По-третє, глобальні економічні та соціальні процеси вимагають виокремлення тих економічних відносин, які створюють простір для активної діяльності не тільки державних і громадських структур, а й кожної людини окремо як основного суб'єкта економічних відносин. По-четверте, трансформації економічних відносин в більшості країн пострадянського простору були асинхронні інституціональним перетворенням, без вибору пріоритетних напрямків соціальної та регіонально-галузевої політики. Поглиблена розробка теорії трансформацій економічних відносин в постіндустріальному суспільстві, їх внутрішнього змісту і зовнішніх форм прояву необхідна для уточнення та прогнозування соціально-економічного розвитку та виокремлення тенденцій формування та розвитку економіки знань в системі науково-технологічних трансформацій.

Все це актуалізує проблему трансформації економічних відносин у суспільстві.

Трансформація (від лат. *transformation*) – перетворення, видозміна. У суспільних науках це поняття набуло значного поширення в другій половині ХХ ст. для характеристики новітніх процесів, пов'язаних з радикальними структурними змінами національних економік. Трансформація трактувалась як процес подолання істотних елементів старого порядку та формування нового якісного стану економічної системи.

Відомий російський економіст Т. Заславська надає таке визначення цього економічного явища. Трансформаційний процес – поступове, відносно мирне, але разом з тим глибоке і відносно швидке перетворення соціальної природи суспільства, обумовлене насамперед не зовнішніми факторами, а внутрішніми потребами системи [3].

Сучасні українські вчені розглядають трансформацію як взаємно стимулюючі зміни моделей соціальної дії, з одного боку, і функціонування соціальних інституцій, пов'язаного з навмисним, цілеспрямованим впливом номінальних настанов (формальних норм, процедур або правил) – з іншого [5].

Представники сучасної російської школи під трансформацією розуміють дію або процес зміни форми, вигляду, природи або характеру суспільства або окремої структури. Трансформація означає перетворення сутнісних компонентів соціуму, всіх сторін сфер суспільного життя [4].

Аналіз засвідчує, що нині поняття «трансформація» тлумачиться досить широко й застосовується до всіх типів істотних змін основних структур та систем певного суспільства. При цьому серед зарубіжних та вітчизняних науковців немає єдності щодо розуміння сутності процесу трансформації економічних систем. Аналіз літератури за напрямом цієї проблеми надав змогу запропонувати порівняльну характеристику визначення поняття «трансформація», що наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика визначення
поняття «трансформація»**

Вчений	Визначення
М. Штігер	Глобальні трансформації – об'єктивний процес стандартизації та уніфікації норм, технологій, практик, спрямованість яких є очевидною – мінімізація державних бар'єрів для прискореного переміщення фінансів, товарів, послуг, робочої сили, ідей, образів, а також інших матеріальних і символічних цінностей [1].
Ю. Яковець	Трансформація – перетворення суспільної (соціальної) системи того чи іншого масштабу, глибини, спрямованості, викликане внутрішніми або зовнішніми факторами або їх комбінацією [6].
Н. Гражевська	Трансформація у широкому розумінні – всезагальна форма розвитку економічних систем, пов'язана з їх еволюційними та революційними перетвореннями, постійними переходами від стійкого до нестійкого стану й навпаки. Трансформація у вузькому розумінні – внутрішня складова еволюційного процесу, пов'язана з порушенням рівноваги та поступовості на шляху оновлення системи у ході стрибкоподібних якісних перетворень [2].

Таким чином, категорія трансформації в загальноприйнятому розумінні означає зміну форм життєдіяльності суспільних систем на різних фазах їх життєвого циклу. Трансформація форми має своєю підставою трансформацію змісту тієї чи іншої суспільної системи, її структури та функцій, що виконуються. Морфологічна структура відповідає її функціональній структурі та змінюється разом з останньою. Змінюються зовнішні та внутрішні умови розвитку економічних і соціальних систем. Поняття трансформації включає певний вольовий, свідомий початок. Трансформація соціальних систем здійснюється людьми і є результатом їх колективних дій, хоча часом результат багато в чому несподіваний для учасників цього процесу, хоча при цьому він об'єктивно зумовлений закономірностями розвитку суспільства, його взаємодією з динамікою природи.

Можна виокремити технологічні важелі глобальних трансформацій суспільства, а саме: знання, інновації, технології, зміни технологічних укладів, науково-технічні революції та інші. Таким чином, трансформаційні зрушення, які відбуваються у глобальному середовищі протягом останніх десятиліть можна віднести до технологічної трансформації.

Технологічні трансформації служать вихідним пунктом формування та розгортання технологічних циклів різної тривалості і нерозривно взаємопов'язані з економічними циклами, утворюють єдину систему прогресу суспільства, його руху від ступеня до ступеня.

Технологічні революції, зміна технологічних способів виробництва раз на кілька століть служать початком (цивілізаційного) становлення нового понаддовгострокового технологічного циклу, технологічного способу виробництва і чергового економічного ладу. Такий характер носила промислова революція останньої третини XVIII – початку XIX в., що мала місце в Англії і потім охопила економіку всього світу. Такий характер глибокої технологічної трансформації першої половини XXI ст., яка стане базою для становлення постіндустріального технологічного способу виробництва і інтегрального економічного ладу.

Узагальнюючи вищевикладений матеріал, на основі порівняльної характеристики визначення поняття «трансформація», аналізу теоретичних поглядів представників різних шкіл політичної економії на проблему трансформації економічних систем та виокремлення домінуючих факторів, що сприяють трансформації, можемо запропонувати власне визначення поняття глобальних науково-технологічних трансформацій, під якими будемо розуміти об'єктивний процес послідовного переходу глобальної економічної системи до збільшення використання факторів виробництва наступного технологічного укладу, що призводить до зміни їх співвідношення та формування нової парадигми соціальних, економічних та технологічних відносин.

Визначальною ознакою сучасності є ускладнення структури економічних систем, прискорення науково-технологічних змін та збурення глобалізації господарського життя суспільства. В числі домінуючих тенденцій сучасного етапу світового економічного розвитку – загострення протиріч глобалізації, поглиблення та якісні зміни міжнародного поділу праці, посилення взаємозалежності національних економік. На тлі невпинного науково-технічного

прогресу, іманентною рисою світової економіки стала трансформація глобального інноваційного простору.

Проведений аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «трансформація» дав змогу не лише вивчити тлумачення та класифікацію цієї категорії, але й виокремити складові елементи процесу трансформації. Обґрунтовано, що саме фактор науково-технологічного розвитку є найбільш стимулюючим аспектом розвитку глобальних трансформаційних процесів. Це дало змогу запропонувати авторське визначення поняття «глобальна науково-технологічна трансформація». Це дало змогу зробити висновок, що людство зараз знаходиться на порозі другої глобальної науково-технологічної трансформації, результатом якої має стати низка перетворень: перехід до шостого технологічного укладу, формування економіки знань і, як результат – перехід до постіндустріального суспільства.

Список використаних джерел:

1. Steger M. B. Globalization: A Very Short Introduction / Martin Steger. – Oxford.: Oxford University Press, 2003. – 168 p.
2. Гражевська Н. І. Системна трансформація економіки в сучасному парадигмальному контексті / Н. І. Гражевська // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2006. – № 86–8. – С. 7-10
3. Заславская Т.И. О субъектно-деятельностном аспекте трансформационного процесса // Кто и куда стремится вести Россию? Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса. М., 2001.
4. Трансформация экономических систем: теория и практика: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.01 [Електронний ресурс] / Л.П. Стеблякова; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – М., 2006. – 34 с. – рус.
5. Шаповаленко М. В. Политическое развитие современных переходных общества: теоретические подходы и основные тенденции: [монография] / Шаповаленко М. В.– Харьков: Изд-во Харьков. нац. ун-та внутр. дел, 2007. – 340 с.
6. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. – М. :Экономика, 2011. – 382 с.

Худоба К.В.

*асистент кафедри обліку і аудиту,
Макіївський економіко-гуманітарний інститут*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах господарювання все більш необхідним стає отримання інформації для ефективного управління та більш раціонального використання ресурсів. Для кожного підприємства важливим завданням є управління його фінансовим станом, виходячи з передбачуваних витрат і кон'юнктури ринку.

В інноваційній діяльності принциповим є оцінка витрат за кожним інноваційним проектом, який дозволяв би найбільш повно задіяти обмежені ресурси підприємства і забезпечити скорочення строків реалізації проектів із збереженням або зростанням запланованої прибутковості. Без рішення цих питань домогтися підвищення ефективності інноваційної діяльності майже неможливо. Вагоме значення в цьому відіграє аналіз витрат, необхідний для прийняття управлінських рішень, калькулювання собівартості, планування, ціноутворення. Результатом аналізу є визначення беззбитковості інноваційного проекту, тобто такої виручки від реалізації, при якій підприємство не має збитків, але ще не має і прибутків. При цьому витрати підприємства дорівнюють його доходам.

Теоретичні аспекти розрахунку точки беззбитковості вивчали М.Чумаченко, І.Белоусова, А.Череп, Р.В. Андрійчук, Т.М. Одінцова та ін. В економічній літературі наводять загальну методику обчислення даного показника на прикладі одного виду продукції у короткостроковому періоді.

Мета дослідження полягає у розробці науково-методичного підходу до моделювання точки беззбитковості, за допомогою якого можна простежити поведінку постійних і змінних витрат при реалізації інноваційної діяльності підприємства, що надасть можливість управляти їх ефективністю.

Науково-методичні підходи до управління витратами в господарській діяльності на основі точки беззбитковості базуються, переважно, на вираженні співвідношення між постійними та змінними витратами.

А.Череп характеризує точку беззбитковості як обсяг виробництва продукції, при якому виручка від її реалізації рівняється її собівартості [1, с. 375]. Така залежність, на її думку, надає можливість підприємству адаптувати виробництво до зовнішніх мінливих умов.

Обсяг реалізації продукції, за якого досягається точка беззбитковості, Р.В. Андрійчук називає критичним, нижче якого підприємство зазнає збитки [2].

Для проведення аналізу беззбитковості необхідно правильно визначити суму постійних і змінних витрат, від точності чого буде залежати кінцевий результат. Сучасними науковцями пропонується ряд методів такого розподілу. Зокрема, М. Чумаченко зауважує, що немає можливості в чіткому розподілі витрат на постійні та змінні при визначенні точки беззбитковості. Тому їх поділ необхідно здійснювати розрахунковим методом [3, с. 8]. Для розподілу витрат на постійні та змінні А.Череп пропонує використовувати метод кореляції або метод найменших квадратів, якій є найбільш точним [1, с. 378].

Група авторів розглядають управлінський підхід до розподілу витрат, який полягає в наступному: спочатку з'ясовується частина постійних витрат, які повністю можна віднести на конкретний вид продукції, інші витрати розподіляються пропорційно обсягам реалізації [4].

Також, можна виділити ще такі методи визначення суми постійних і змінних витрат, як алгебраїчний, графічний, селективний [5, с. 100]. Слід відзначити, що серед них селективний метод дозволяє більш докладно визначити суму цих витрат, але він більш трудомісткий.

При визначенні точки беззбитковості звичайно припускають, що сума постійних витрат не змінюється в залежності від обсягу виробництва продукції, а змінні витрати пропорційно зростають збільшенню виробництва. Але це класичний підхід до визначення точки беззбитковості, яка залежить від ціни реалізації та змінних витрат на одиницю продукції. Якщо розглядати точку беззбитковості на прикладі інноваційної продукції, вона не буде мати свій звичайний вигляд, адже кінцевий результат від інноваційної діяльності залежить від багато інших факторів, крім наведених вище. Підприємство отримує прибуток від інноваційної діяльності насамперед за рахунок новизни, а не за зниження витрат. Важливу роль при цьому відіграє фактор часу, за який відбувається

життєвий цикл інновації. Виділяють такі періоди життєвого циклу: 1 – зародження продукту; 2 – впровадження у виробництво; 3 – виведення продукту на ринок; 4 – зрілість; 5 – занепад продукту, відхід з ринку.

Для визначення точки беззбитковості ($Tб$) звичайно використовують наступну формулу:

$$Tб = \frac{ПВ}{Цод - ЗВод} \quad (1)$$

$ПВ$ – постійні витрати;

$Цод$ – ціна за одиницю продукції;

$ЗВод$ – змінні витрати на одиницю.

В.П. Галушка вважає, що дане визначення не дає можливості здійснити точні обчислення при визначенні критичного обсягу реалізації [6].

Це класичний підхід до розрахунку точки беззбитковості, за яким сума постійних витрат не змінюється. В інноваційній діяльності постійні витрати для кожного етапу величина змінна. Інноваційному процесу притаманні специфічні властивості, особливо на його перших етапах, які визначають економічні особливості інноваційної діяльності: тривалість інноваційного процесу, невизначеність результатів і ризику, висока значимість людського фактора, ініціація структурних змін, відсутність чіткого планування щодо підсумків досліджень і розробок. Тому при зміні тривалості кожного етапу змінюватиметься і беззбитковий обсяг виробництва інноваційної продукції.

При розрахунку критичного обсягу реалізації необхідно враховувати вид інновації, тривалість періодів її життєвого циклу, а також сам період, умови розподілу витрат на постійні та змінні. Виходячи з цього, розроблено авторський підхід до побудови моделі взаємозв'язку витрат і результатів за життєвим циклом інноваційної продукції.

Постійні витрати на кожному етапі життєвого циклу інновації можна зобразити наступними рівняннями за допомогою факторіалу:

$$1 \text{ період: } y_1(t) = a_1 t, t \in [0, t_1]; \quad (1)$$

$$2 \text{ період: } y_2(t) = y_1(t_1) + a_2 t = a_1 t_1 + a_2 t, t \in [t_1, t_2]; \quad (2)$$

$$3 \text{ період: } y_3(t) = y_2 + a_3 t = a_1 t_1 + a_2 t_2 + a_3 t = \sum_{i=1}^2 a_i t_i + a_3 t, t \in [t_2, t_3]; \quad (3)$$

$$4 \text{ період: } y_4(t) = y_3 + a_4 t = a_1 t_1 + a_2 t_2 + a_3 t_3 + a_4 t = \sum_{i=1}^3 a_i t_i + a_4 t, t \in [t_3, t_4]; \quad (4)$$

У загальному вигляді функція постійних витрат має вигляд:

$$y_n(t) = \sum_{i=1}^{n-1} a_i t_i + a_n t, t \in [t_{n-1}, t_n), n = \overline{1,5}, \quad (5)$$

де $y_1, \dots, y_n$ – питомі умовно-постійні витрати на інтервалі $[0, t_1), \dots, [t_{n-1}, t_n)$;

a – параметр системи;

t – період життєвого циклу;

n – кількість періодів життєвого циклу інновації.

Аналогічним чином подамо змінні витрати:

$$g_n(t) = \sum_{i=2}^{n-1} b_i t_i + b_n t, t \in [t_{n-1}, t_n), n = \overline{2,5}, \quad (6)$$

де g_n – питомі умовно-змінні витрати на інтервалі $[t_1, t_2), \dots, [t_{n-1}, t_n)$;

b – параметр системи.

Сукупні витрати на кожному періоді (q_n) можна виразити так:

$$q_n(t) = y_n(t) + g_n(t) = a_1 t_1 + \sum_{i=2}^{n-1} a_i t_i + a_n t + \sum_{i=2}^{n-1} b_i t_i + b_n t, t \in [t_{n-1}, t_n) \quad (7)$$

Функція сукупних витрат (Q_n) у такому разі прийме вигляд:

$$Q(t) = \left\{ q_n(t) : q_n(t) = a_1 t_1 + \sum_{i=2}^{n-1} (a_i + b_i) t_i + (a_n + b_n) t, t \in [t_{n-1}, t_n) \right\} \quad (8)$$

Точки беззбитковості та збитковості можна знайти з відношення:

$$Q(t) = \varphi(t), \quad (9)$$

де $y = \varphi(t)$ – функція доходу.

Таким чином, розроблений науково-методичний підхід до моделювання точки беззбитковості в інноваційній діяльності, за допомогою якого можна простежити поведінку постійних і змінних витрат на кожному етапі життєвого циклу інновації, що дає можливість управляти їх ефективністю. Вдосконалена модель враховує специфіку інноваційного процесу, тому функції постійних і змінних витрат непропорційні і нелінійні та представлені сукупністю рівнянь через факторіал. Використання цієї моделі підвищує точність розрахунків точки беззбитковості та сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Череп А. Особливості різних систем обліку витрат [Текст] / А. Череп // Вісник НАДУ при Президентіві України. – 2006. – С. 372-379.
2. Андрійчук Р.В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та беззбитковості виробництва продукції й оптимізації її асортименту [Текст] / Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 133-140.

3. Чумаченко М. Дослідження передумов і припущень при аналізі графіка беззбитковості [Текст] / М. Чумаченко, І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 3-10.

4. Одінцова Т.М. СVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства [Текст] / [Т.М. Одінцова, О.В. Невмержицька, І.В. Чаус] // Фінансовий простір. – 2013. – № 1 (9). – С. 90-95.

5. Худоба К.В. Методика визначення суми постійних і змінних витрат як важливого процесу в системі управління підприємством [Текст] / К.В. Худоба // Прометей. – 2010. – № 2 (32). – С. 99-101.

6. Галушко В.П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків [Текст] / В.П. Галушко // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 3-5.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Корнєєв С.І.

студент;

Ардатьєва Т.І.

*здобувач кафедри бухгалтерського обліку,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ОБЛІК ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИРОДООХОРОННУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Розвиток вітчизняної економіки вимагає постановки жорстких вимог до екологічної безпеки виробництва та його впливу на природне середовище. Промислові підприємства з видобутку енергетичних корисних копалин є одними з крупних забруднювачів атмосферного повітря. Для того, щоб промислові підприємства вели активну природоохоронну діяльність, необхідно удосконалити систему бухгалтерського обліку – як основу інформаційного забезпечення будь-якого процесу управління, в тому числі й управління природоохоронною діяльністю.

Питання, пов'язані з ефективним управлінням природоохоронною діяльністю підприємств є актуальним в сучасному періоді і розглядається провідними науковцями України та зарубіжжя: О. Ф. Балацький, М. Д. Руденко, В. О. Шевчук, М. С. Пушкар, А. А. Садеков, Н. В. Рассулова, О. І. Єпіфанцева, І. В. Замула, С. А. Алімов, О. М. Кондратюк, В. З. Папінко та ін.

Дослідження М. Д. Руденко довели і розкрили «розуміння елітарного становища України на земній кулі» [1]. На сьогодні обґрунтовано доведено те, що виробничу і природоохоронну діяльність неможна розглядати ізольовано.

В результаті проведеного аналізу понятійного апарату можна відмітити, що різноманітність підходів до визначення терміну «витрати» прямо впливає на розкриття терміну «витрати на природоохоронну діяльність».

Науковці застосовують різні трактування: «витрати на природоохоронну діяльність»; «витрати на охорону і відновлення навколишнього природного середовища»; «екологічні витрати»; «середовищезахисні витрати»; «витрати на охорону природи».

З одного боку дискусія відображає актуальність цього проблемного аспекту, а з іншого – ускладнює пошук єдиної думки щодо формулювання даної категорії. Оскільки, ключовим словом є «облік природоохоронної діяльності».

Тоді виникає низка питань: Що представляє собою «природоохоронна діяльність підприємства»? Чи має дане поняття економічне обґрунтування? Чим відрізняється «природоохоронна діяльність» від «екологічної»?

Варто зауважити, що визначення понять «екологія», «навколишнє середовище», «природоохоронна діяльність» не розкрито у вітчизняній нормативно-правовій базі. Відсутність єдиного підходу є головною причиною конвергенції поняття витрат і результатів, пов'язаних з екологічними процесами.

З метою обґрунтування економічної категорії «витрати на природоохоронну діяльність» проаналізовано джерела їх виникнення. Вперше згадку про екологію знаходимо у німецького біолога Ернста Геккеля в роботі «загальна морфологія організмів» (1866 р.). Ернст Геккель писав, що «екологія – це наука ... про взаємозв'язки взаємовідношення, які існують між середовищем (органічним і неорганічним) і живими істотами. За Е. Геккелем середовище – це сукупність умов, які утворюють органічні і неорганічні компоненти природи» [2, с. 5]. Ця сукупність містить фізичні і хімічні особливості місць проживання організмів (атмосфера, клімат, склад ґрунту, мінерали тощо).

В сучасному розумінні «екологія – це комплекс наук, який вивчає взаємовідносини живих організмів, надорганізменних біологічних утворень, біокосних систем з оточуючим середовищем, що складається в свою чергу з декількох важливих системних утворень» [2, с. 5]. В результаті розвитку інших наукових напрямів, біологічну сторону тісно пов'язали з технічними, економічними і соціальними аспектами життя населення.

Отже, поняття «екологічні витрати», «середовищезахисні витрати» не раціонально відносити конкретно до промислових підприємств. Так як, вони характеризують не тільки внутрішнє, але і зовнішнє середовище.

Поняття «природоохоронна діяльність» не розкривається в жодному з нормативно-правових документів. Основним джерелом є наукова школа під керівництвом О.Ф. Балацького, яка отримала «реальные результаты, позволяющие увязать уровень загрязнения атмосферы различными видами загрязнителей с конкретными оценками ущерба» [3, с. 18]. В результаті цих досліджень стало зрозуміло масштаби забруднення природи та їх економічні наслідки.

Учні О.Ф. Балацького отримали премії в області науки і техніки. В роки незалежної України йому було присуджено звання «Заслуженный деятель науки и техники Украины».

Отже, проведені дослідження науковою школою О.Ф. Балацького «... заложили в стране основу перехода к системе платного природопользования, которая требовала возмещения ущерба, наносимого загрязнением среды» [3, с. 22]. Розроблені економічні методи з охорони навколишнього середовища знайшли відображення в законах України.

В своїх працях відомий вчений-економіст [4] розглядав природоохоронну діяльність на рівні конкретного підприємства. Наприклад: «Природоохранная и ресурсосберегающая деятельность на промышленных предприятиях» [5]. В 2007 році видано книгу «Антология экономики чистой среды», де представлені наукові праці О.Ф. Балацького, що були опубліковані на протязі 30 років (з 1972 по 2002 р.р.). Значну увагу приділено об'єктивній необхідності природоохоронних робіт на підприємстві [6], а саме: аналізу природоохоронної діяльності підприємства і комплексній системі управління виробництвом та її значенню в природоохоронній діяльності підприємства.

Сферою трудової діяльності людини є природне середовище, а процес природокористування – це єдиний процес споживання природних ресурсів і умов їх використання, охорони та відтворення [7].

Детально вивчені спеціальні джерела дозволяють констатувати, що доцільно застосовувати поняття «облік природоохоронної діяльності підприємства», «витрати підприємства на природоохоронну діяльність» або «витрати на охорону і відновлення навколишнього природного середовища». Оскільки природоохоронна діяльність промислового підприємства представляє собою комплекс заходів щодо запобігання, зниження та ліквідації наслідків шкідливого впливу виробничої діяльності підприємства на довкілля.

Список використаних джерел:

1. Руденко М. Д. Енергія прогресу. Нариси з фізичної економії. Видання друге, доповнене / М. Руденко. – Тернопіль: Джура, 2005. – 224 с.
2. Байсарович І.М. Базові поняття екологічної геології / І.М. Байсарович, М.М. Коржнев, В.М. Шестопапов. – Київ: Видавництво географічної літератури «Обрії». – 2008. – 124 с.
3. Мельник Л.Г. Слово об Учителе (светлой памяти Олега Фёдоровича Балацкого) / Л.Г. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 2. – С. 13-25
4. Заслужений професор Сумського державного університету Олег Федорович Балацький : до 75-річчя від дня народження : біобібліографічний покажчик / уклад. І. Є. Булига. – Суми : Сумський державний університет. Бібліотека. Інформаційно-бібліографічний відділ, 2012. – 110 с. – (Біобібліографія вчених університету. Вип. 6).
5. Природоохранная и ресурсосберегающая деятельность на промышленных предприятиях / О. Ф. Балацкий, А. Ю. Жулавский, Б. А. Семененко, Н. В. Ярош. – М. : ВИНТИ, 1990. – 181 с. – (Итоги науки и техники. Охрана природы и воспроизводство природных ресурсов ; Т. 28).
6. Антология экономики чистой среды / О. Ф. Балацкий. – Сумы : Университетская книга, 2007. – 272 с.
7. Реймерс Н. Ф. Природопользование: словарь-справочник. М.: Мысль, 1990. – 637 с.

Грабіщенко В.І.

студентка,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У БАЛАНСІ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах господарювання кожне підприємство вступає в господарські відносини, через що виникають різні види зобов'язань, які мають великий вплив на фінансово-економічні показники діяльності підприємства, зокрема, на ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Інформація про зобов'язання надає чітку картину платоспроможності та фінансової залежності підприємства.

В період економічної кризи дуже важливо налагодити облікову дисципліну і звернути увагу на відображення зобов'язань, особливо поточного характеру, у звітності. Зважаючи на те, що за останній рік суттєво змінилася форма подання інформації у Балансі, питання відображення зобов'язань у звітності набуває все більшого значення і актуальності.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла в результаті минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди [1]. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [2].

Для відображення зобов'язань у фінансовій звітності одного лише їх визначення недостатньо, важливу роль при цьому відіграє їх класифікація. В економічній літературі дане питання розглядалося багатьма авторами, зокрема Бутинець Т.А., Чижевська Л.В., Береза С.Л. зобов'язання поділяють на: монетарні й немонетарні; поточні й майбутні; довготермінові та поточні; фактичні, оцінні й умовні. Пушкар М.С. зобов'язання поділяє на довготермінові та поточні. Чебанова Н.В. і Василенко Ю.А. зобов'язання класифікують на довготермінові, поточні, забезпечення, передбачені зобов'язання [5, с. 50; 3, с. 87]. Дані точки зору збігаються із законодавством, зокрема, згідно з п.6 П(С)БО 11 поділяють на: довгострокові; поточні; забезпечення; непередбачені зобов'язання; доходи майбутніх періодів [2].

Аналогічна класифікація зобов'язань передбачена Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, господарських операцій підприємств і організацій та Інструкцією з його застосування, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, зі змінами.

При складанні фінансової звітності всі позиції зобов'язань мають бути переглянуті з погляду виконання їх визнання, класифікації та оцінки. Адже згідно п.5 П(С)БО 11 зобов'язання визнаються якщо їх оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигід у майбутньому унаслідок його погашення [2]. Інформацію про зобов'язання найповніше відображено в балансі.

Перш за все, необхідно розглянути довгострокові зобов'язання – це всі зобов'язання, які не будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або протягом дванадцяти місяців, починаючи від дати балансу, а отже, не є поточними зобов'язаннями. Порівняльний аналіз статей балансу, де містяться вказані вище зобов'язання наведено у табл.1.

Таблиця 1

**Характеристика статей
довгострокових зобов'язань пасиву Балансу**

№ з/п	період	Назва статті балансу	Код рядка	Визначення статті
1	До 01.01.2013	Відстрочені податкові зобов'язання	460	сума податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах унаслідок тимчасової різниці між обліковими та податковими базами оцінки
	З 01.01.2013		1500	наводиться сума податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах, яка визначається відповідно до Положення (стандарту) 17
2	До 01.01.2013	Довгострокові кредити банків	440	Сума заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позиками, яка не є поточним зобов'язанням
	З 01.01.2013		1510	сума заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позиками, яка не є поточним зобов'язанням.
3	До 01.01.2013	Інші довгострокові зобов'язання	470	сума довгострокових зобов'язань, які не можуть бути включені до наведених статей
	З 01.01.2013		1515	сума довгострокової заборгованості підприємства, не включена в

				інші статті, в яких розкривається інформація про довгострокові зобов'язання, зокрема зобов'язання із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки.
--	--	--	--	--

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Наступним, не менш важливим, видом зобов'язання є поточні – це короткострокові фінансові зобов'язання, які мають бути погашені протягом операційного циклу підприємства або протягом дванадцяти місяців, починаючи від дати складання балансу. Особливості їх відображення у пасиві балансу наведено в табл.2.

Таблиця 2

**Характеристика статей довгострокових зобов'язань
пасиву Балансу**

№ з/п	Період	Назва статті балансу	Код рядка	Визначення статті
1	До 01.01.2013	Короткострокові кредити банків	500	сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отриманими від них кредитами.
	З 01.01.2013		1600	
2	До 01.01.2013	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	відображається сума довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу.
	З 01.01.2013	Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	
3	До 01.01.2013	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	Сума заборгованості постачальникам і підрядникам за товарно-матеріальні цінності, отримані послуги та

				виконані роботи (крім заборгованості, забезпеченої вексями)
	3 01.01.2013	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої вексями, якщо вона наводиться в окремій статті)
4	До 01.01.2013	Поточні зобов'язання за розрахунками за бюджетом	550	Заборгованість підприємства за усіма видами податків і платежів до бюджету, включаючи податок з доходів працівників підприємства
	3 01.01.2013	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1620	відображається заборгованість підприємства за усіма видами платежів до бюджету. У цій статті окремо наводиться поточна кредиторська заборгованість з податку на прибуток
5	До 01.01.2013	Поточні зобов'язання за розрахунками зі страхування	570	відображається сума заборгованості за відрахуваннями на загальнообов'язкове державне соціальне страхування,
	3 01.01.2013	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1625	страхування майна підприємства та індивідуальне страхування його працівників.

6	До 01.01.2013	Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці	580	заборгованість підприємства з оплати праці, включаючи депоновану заробітну плату.
	З 01.01.2013	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1630	
7	До 01.01.2013	Інші поточні зобов'язання	610	Суми зобов'язань, які не можуть бути включені до інших статей, наведених у розділі «Поточні зобов'язання»
	З 01.01.2013		1690	суми зобов'язань, для відображення яких за ознаками суттєвості неможна було виділити окрему статтю або які не можуть бути включеними до інших статей, наведених у розділі «Поточні зобов'язання і забезпечення»

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Що стосується забезпечень, то після внесених змін II розділ «Забезпечення наступних витрат і платежів» був змінений, а забезпечення відображаються як складова II і III розділів, які мають інші назви, а саме «Довгострокові зобов'язання і забезпечення» і «Поточні зобов'язання і забезпечення», відповідно. Назви статей забезпечень також зазнали змін і тепер існують «Довгострокові забезпечення» (р.1520) – де наводяться дані про нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо), розмір яких на дату складання балансу може бути визначений тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок. «Цільове фінансування» (р.1525) – сума залишку коштів цільового фінансування і цільових надходжень, які отримані з бюджету та з інших джерел, у тому числі

коштів, вивільнених від оподаткування у зв'язку з наданням пільг з податку на прибуток підприємств. «Поточні забезпечення» (р.1660) – відображається сума забезпечень, які планується використати протягом 12 місяців з дати балансу, для покриття витрат, щодо яких відповідне забезпечення було створено [5].

Підводячи підсумки необхідно зазначити, що в інформації балансу відбулися суттєві зміни. По-перше, змінилися кількість розділів в яких відображаються зобов'язання, так з 01.01.2013 їх стало 3, хоча при цьому все рівно існують недоліки, адже згідно МСФЗ зобов'язання відображаються у двох розділах. По-друге, у діючому балансі змінився «Код рядка». По-третє, бухгалтеру потрібно звернути увагу на групу статей «Кредиторська заборгованість». Тепер тут не потрібно розкривати відомості про векселі, аванси і заборгованості перед дочірніми і залежними товариствами. Все це може наводитися у додаткових статтях. Також була відокремлена стаття «Податку на прибуток». По-четверте, доходи майбутніх періодів, які раніше були відокремлені в окремий розділ з 01.01.2013 р. входять до складу поточних зобов'язань і відображаються на рядку 1665 замість 630.

Але, не зважаючи на всі зміни, питання відображення зобов'язань у звітності залишається недосконалим і потребує подальшого розгляду.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. П(С)БО 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
3. Бухгалтерський фінансовий облік : посібник / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. – К. : Видавничий центр «Академія», 2009. – 672 с.
4. Бухгалтерський облік : навч. посібн. / Т. А. Кутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза та ін.; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ЖІТІ, 2009. – 672 с.
5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності (наказ Мінфіну від 28.03.2013 р. №433) зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_fin_otch_433.aspx

Лагутіна М.О.

студент;

Клюс Ю.І.

кандидат економічних наук, доцент,

*Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ В КОРПОРАТИВНІЙ СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

В теперішній час в Україні проводиться реформування системи бухгалтерського обліку. Головне завдання трансформації національної системи бухгалтерського обліку полягає в прискоренні процесу приведення її у відповідність до вимог ринкової економіки та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, у наданні суб'єктам господарювання можливостей визначити межі та форми внутрішньовиробничого (управлінського) обліку.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що «метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства» [1].

Організація бухгалтерського обліку являє собою систему методів та засобів, забезпечуючих оптимальне її функціонування та подальший розвиток [2, с. 6]. Системи організації бухгалтерського обліку включають: звітність, документацію і документооборот, план рахунків та їх кореспонденцію рахунків, план інвентаризації; план технічного оформлення облікової інформації.

На думку І. П. Бабенко, раціонально організований бухгалтерський облік повинен відповідати наступним вимогам:

- Точність облікових записів, узгоджених зі справді здійсненими господарськими операціями та констатованими явищами та подіями;
- Зрозумілість та точність записів господарських оборотів з точки зору їх логічної узгодженості;
- Правильна грошова оцінка як наявних засобів, так і здійснюваних операцій і оборотів, які спостерігаються;

- Повнота та визначеність зареєстрованих фактів і явищ господарської діяльності, а також легальність або законність записів, з точки зору їх відповідності вимогам законодавства;
- Правдивість і документальна обґрунтованість записів;
- Відповідність, спеціалізація і правильний вибір облікових книг для даного підприємства;
- Акуратність, своєчасність і впорядкованість записів з точки зору їх хронологічної послідовності [3].

З 1 січня 2000 року порядок організації і ведення бухгалтерського обліку на підприємствах регулюється Законом України від 16.07.99 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». У відповідності з цим законом всі підприємства зобов'язані вести бухгалтерський облік, при чому безперервно – з дня реєстрації підприємства до його ліквідації [1].

Питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві відносяться до компетенції його власника або керівника у відповідності з законодавством і установчими документами.

Актуальною передумовою раціональної організації бухгалтерського обліку є розробка та затвердження правил документообороту, тому що документування господарських операцій здійснюється перш за все відповідальними посадовими особами виробничих, інженерно-технічних, організаційно-розпорядчих підрозділів, а також працівниками бухгалтерії. На сучасному етапі розвитку організації документообороту перешкоджають невирішені проблеми щодо наявності якісних графіків документообороту. Знижує якість інформації, яку надають первинні документи і наявність застарілих типових форм первинних документів, які не відповідають вимогам П(С)БО, а тому не забезпечують повноту сучасної облікової інформації, що стосується, наприклад, документування операції з руху основних засобів та нарахування амортизації; документування операцій з руху інших необоротних матеріальних активів взагалі не забезпечена типовими формами первинних документів, що вимагає від працівників бухгалтерії тратити час на пристосування існуючих форм або розробку нових форм первинних документів.

Ми вважаємо, що основою удосконалення бухгалтерського обліку є підвищення рівня економічних знань та ділової кваліфікації працівників обліку, оскільки в сучасних умовах правильно і раціонально організувати облікові роботи в господарстві можуть тільки спеціалісти, які знають як методологію і техніку обліку, так і

економіку виробництва. Вони повинні володіти певним рівнем знань в галузі планування, фінансування, кредитування, економічного аналізу, права, ефективно використовувати сучасні засоби обчислювальної техніки для опрацювання обліково-економічної інформації.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»
2. Организация бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности / А.Н. Кузьминский, В.В. Сопко. – К.: Вища шк. Головное изд-во, 2010. – 256 с.
3. Бабенко І.П., Свідерський Є. І. Бухгалтерський облік на підприємствах малого бізнесу в Україні. – К.: Лібра, 2001р. – 160 с

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Адамова К.Р.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

ПОНЯТИЕ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И СОВРЕМЕННАЯ ПРОБЛЕМАТИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА

Современный финансовый рынок представляет собой сложную многогранную систему, которая порой развивается быстрыми темпами, как за счет внутренних ресурсов, так и за счет формируемых внешних условий и стимулов. Костяк любой экономической системы составляет ее инфраструктура, которая позволяет бесперебойно функционировать и развиваться. Функционирование институтов финансовых рынков и их взаимодействие с целью реализации основных задач рынка обеспечивается одним из составных элементов этого рынка, а именно – инфраструктурой рынка ценных бумаг.

При этом, инфраструктура рынка ценных бумаг может быть определена как специализированные организации, обеспечивающие деятельность профессиональных участников на финансовых рынках, и оказывающие последним необходимые услуги. Инфраструктура рынка ценных бумаг включает в себя системы регулирования рынка, депозитарно-регистраторские (или иначе, «учетная система») и расчетно-клиринговые системы, биржевые и внебиржевые торговые системы, информационные и кадровые системы и агентства. В расширенном понимании сюда также можно включить аудиторскую инфраструктуру, информационную инфраструктуру (рейтинговые и информационные агентства), производителей специализированных информационных программных продуктов.

Учетная система представляет собой целую финансовую «подотрасль», которая учитывает права на ценные бумаги как на

имущество и права кредиторов к должникам, закрепленные ценными бумагам во всей их сложности. Учетной системой на рынке ценных бумаг понимается совокупность учетных институтов: организаций, осуществляющих депозитарную деятельность, и организаций, осуществляющих деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг [6].

Впервые учетные институты (депозитарии и регистраторы) возникли с целью ускорения расчетов на организованных рынках ценных бумаг. Изначально депозитарно-регистраторские системы создавались для обслуживания фондовых бирж. Как институты, оказывающие услуги по хранению сертификатов ценных бумаг и / или учету и переходу прав на ценные бумаги, депозитарии сформировались гораздо позже, в первой половине XX века [8].

Совершенствование депозитарной деятельности привело к обезличиванию ценных бумаг. Роль документа, удостоверяющего права собственника на ценную бумагу, стала играть запись на счете депо. В последние десятилетия эта тенденция, получившая название «секьюритизация», стала весьма распространенной на мировом финансовом рынке.

В большинстве развитых стран организована двухуровневая система депозитарного обслуживания. Высший уровень представлен центральным депозитарием. Низовой уровень составляют клиентские (кастодиальные) депозитарии – это депозитарные организации, оказывающие весьма широкий перечень розничных депозитарных услуг широкому кругу клиентов, а в современных условиях еще и интегрированные банковские услуги.

В последние годы наблюдался стремительный рост вложений средств в ценные бумаги. Это, прежде всего, связано как с общим ростом финансовых ресурсов у всех субъектов рыночной экономики, так и с глобальной переориентацией свободных финансовых ресурсов из других секторов финансового рынка в сферу ценных бумаг, значительным прогрессом технологий и инфраструктуры фондового рынка, делающим вложение средств в ценные бумаги и управление ими более простым, доступным и эффективным.

Права на ценные бумаги как на имущество и права кредиторов к должникам, закрепленные ценными бумагами, учитываются во всей своей сложности институтами «Учетной системы» [7] (далее по тексту УС РЦБ).

Задача УС РЦБ – выступать «свидетелем», подтверждающим наличие и характер правоотношений, в которые вступают субъекты гражданского оборота по поводу ценных бумаг. Причем

подтверждение, осуществляемое УС РЦБ, является превалирующим в системе доказательств по отношению ко всем другим способам подтверждения. Эта задача выражена в следующих двух основных («квалифицирующих») функциях:

(1) подтверждение прав кредиторов, закрепленных в ценных бумагах,

(2) подтверждение прав собственности (и иных вещных прав) на ценные бумаги как на имущество.

Выполняя указанные функции УС РЦБ оказывает участникам рынка ценных бумаг, услуги, связанные со свидетельствованием наличия и характера правоотношений по поводу ценных бумаг.

В настоящий момент в России к таким институтам относятся реестродержатели и депозитарии. Объединение их под общей вывеской «Учетная система» помогло осознать простую истину, что, несмотря на все различия между депозитариями и регистраторами, общего у них больше. Только ли регистраторы и депозитарии входят в УС РЦБ? И правильно ли отделять расчетную инфраструктуру от УС РЦБ? Это дискуссионный вопрос.

Расчеты по каждой сделке, заключенной на финансовом рынке состоят из двух частей: из расчетов по ценным бумагам и расчетов по денежным средствам. На мой взгляд, невозможно разделять учетную и расчетную инфраструктуру, также как и невозможно разделить и две составляющие расчетов по сделкам на финансовом рынке.

В этой связи, целесообразно говорить о такой подотрасли финансового рынка, как «учетно-расчетная инфраструктура» финансового рынка, которая, по сути, является не только совокупностью учетных институтов (депозитариев и регистраторов), но и совокупностью клиринговых организаций.

Российская учетно-расчетная инфраструктура на сегодняшний момент переживает серьезный период в ее развитии. Если сейчас попытаться выделить и сформулировать основные проблемы развития российских учетно-расчетных институтов, то мы однозначно обратимся исключительно к тем из них, которые связаны с вступлением в силу нового законодательства в период с 2010 по конец 2012 года.

Первая и, наверное, основная проблема связана с деятельностью регистраторов. Опять же вопрос конфликта интересов двух учетных институтов депозитариев и регистраторов. Регистратор по-прежнему является неотъемлемой частью централизованной инфраструктуры.

Предложенная Правительством концепция построения в России международного финансового центра предполагает создание централизованной системы учета, ядром которой стал центральный депозитарий [4].

В части развития электронного документооборота между регистратором и эмитентом уже подготовлен и обсуждается профессионалами рынка законопроект о внесении изменений в закон «Об акционерных обществах», который предоставляет возможность проведения ряда процедур, связанных с подготовкой и проведением общего собрания акционеров, в электронной форме.

Еще одна из текущих проблем – это проблема соответствия стандартов депозитарной деятельности национального центрального депозитария российского рынка международным депозитарным системам. В связи с этим НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» создало International consulting committee (ICC, международный консультационный комитет) в качестве консультативного органа, ориентированного на разработку предложений и рекомендаций по развитию пост-трейдинговой инфраструктуры российского финансового рынка.

Итак, сейчас российский рынок решает большое количество задач на пути построения эффективной учетно-расчетной инфраструктуры финансового рынка. И эта новая эпоха, не побоюсь этого слова, развития российского рынка покажет нам готовность к формированию мирового финансового центра на базе заложенных основ учетно-расчетных институтов.

Список использованных источников:

1. Аксаков А. Учетная система развитого рынка: от приватизации к глобализации. // Рынок ценных бумаг. 2007. №2. – С. 8-9.
2. Васильева В. Регистратор как неотъемлемая часть централизованной инфраструктуры. // Депозитариум. 2012. №7/8. – С. 20-22.
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (с изменениями и дополнениями).
4. Федеральный закон от 07.12.2011 № 414-ФЗ «О центральном депозитарии».
5. Приказ Минфина России от 13.04.2012 № 46н «Об утверждении Порядка присвоения статуса центрального депозитария» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.05.2012 № 24289). Документ был опубликован в «Российская газета», № 124, 01.06.2012.
6. Положение о депозитарной деятельности в Российской Федерации (утв. Постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 16 октября 1997 г. N 36).

7. Доклад «О концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг» от 1 июля 1997 г. // Ежемесячный информационный бюллетень «Депозитариум» – №1, 1997 г., стр. 2.

8. Адамова К. Р. «Депозитарные операции в коммерческом банке» // Методическое пособие – М: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2001 – С. 202

Касьян О.В.

студентка,

Криворізький економічний інститут

Криворізького національного університету

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ГАМАНЦЯ В УКРАЇНІ

На фінансовому ринку набув поширення ще один вид розрахунків – електронні гроші. Щоб користуватися таким сервісом, не обов'язково носити з собою спеціальний інструмент, як наприклад, банківська картка. Для оплати товару чи послуги буде достатньо мати доступ до інтернет-порталу, на якому створено персональний гаманець споживача. Електронний гаманець – платіжний додаток платіжної карти, кошти за операціями з яким обліковуються на консолідованому картрахунку емітента, і який дозволяє його власнику в межах встановленого ліміту виконувати платіж за товари (послуги) без введення персонального ідентифікаційного номера [1]. Головна перевага електронного гаманця – можливість здійснювати безпечні розрахунки в Інтернеті, поповнивши його одним із доступних способів: платіжною картою, через термінал, спеціальною картою або через банк. При здійсненні розрахунків онлайн користувач гаманця не вводить даних своєї основної карти. Таким чином, звільняється від побоювань, що їх використають інтернет-шахраї. До складу переваг використання електронного гаманця також можна віднести наступні:

- 1) зручність оплати в Інтернеті;
- 2) за допомогою електронного гаманця зручно заробляти в Інтернеті;

3) швидкість операцій – під час оплати за допомоги електронного гаманця не потрібно чекати, поки гроші надійдуть на рахунок контрагента (продавця товару, постачальника послуги) – всі перерахунки відбуваються миттєво.

4) гроші з гаманця можна розготівкувати через банк чи платіжну карту, грошовий або поштовий переказ на своє ім'я, або через «дилерів» – спеціальні центри з отримання електронних грошей.

Попри всі переваги електронних платіжних систем є чимало нюансів, які змушують українських користувачів ігнорувати цей продукт, а саме:

1) електронний гаманець досить просто зламати або загубити;

Зазвичай крім пароля, який знає лише власник гаманця, доступ до нього забезпечує створений на комп'ютері файл з «ключами». Якщо користувач забув пароль, то цей файл допоможе відновити його. Якщо ж ви втратили сам файл, наприклад, внаслідок переустановлення операційної системи комп'ютера, то відновити доступ до гаманця буде набагато складніше. В деяких випадках, наприклад, за реєстрації гаманця на псевдонім, відновити доступ буде неможливо. Проте, навіть якщо користувач не втратить «ключі» від гаманця сам, то допомогти це зробити можуть шахраї. Часто власники гаманців самі надають секретні дані, наприклад, за обміну електронної валюти на реальну в спеціальних пунктах [2]. Крім того, файл з «ключами» легко вкрасти за допомогою шкідливого програмного забезпечення. Від цього ризику, як і від втрати «ключів» при переустановленні операційної системи, теоретично можна вберегтися, якщо зберігати файл не на комп'ютері, а на зовнішньому носії, але і це не дає гарантії збереження грошей на вашому рахунку. Тому найкращим варіантом захисту буде не зберігати гроші в гаманці, а поповнювати його за необхідності сплатити за товар або послугу.

2) за всі операції, які оплачуються через електронний гаманець потрібно платити комісію;

Користувачі платіжних карт знають, що оплачувати товари і послуги, поповнювати карту, а часто і знімати гроші в банкоматі банку-емітента можна без комісії. Користувачі електронних гаманців перебувають не в такому вигідному становищі: комісію тут стягують чи не за кожен операцію. Наприклад, відома система інтернет-платежів Web Money за поповнення гаманця через касу банку, платіжний термінал або інтернет-банкінг стягує комісію 0,5-2% від суми [2].

3) не можна переказувати гроші між гаманцями різних систем;

Здавалося б, широкий вибір електронних платіжних систем і систем інтернет-розрахунків дає свої переваги: можна вибрати гаманець з найбільшим набором можливостей або з найнижчими тарифами. Однак, у випадку з електронними гаманцями різноманітність має свої недоліки. Останнім часом майже всі системи заборонили переказ електронних грошей з гаманців своїх конкурентів, при цьому різні постачальники товарів і послуг можуть приймати оплату з гаманців різних систем. Таким чином, для повноцінного і повсюдного користування електронним гаманцем доведеться відкривати кілька рахунків різних систем і кожен з них поповнювати окремо.

4) помилка в переказі буде коштувати всієї суми переказу;

Зворотна сторона швидкості здійснення переказів між гаманцями полягає в тому, що щойно власник гаманця відправив суму, вона відразу виявляється в гаманці у адресата і відкликати її назад не можна, навіть якщо він помилилися і вказав неправильні координати гаманця одержувача. Для порівняння: за переказів між платіжними картами або через системи грошових переказів гроші можна відкликати, якщо помилку виявили до видачі грошей одержувачу або зарахування їх на його рахунок.

5) використання електронних гаманців носить одноразовий характер;

За відгуками користувачів, часто навіть після реєстрації електронного гаманця він виконує лише одноразову функцію. Найчастіше гаманець заводять для одноразової оплати покупки в іноземному онлайн-магазині і після цього його більше не використовують.

На українському ринку на відміну від, наприклад, американського, електронні гроші не приймають як засіб платежу повсюдно. Найзручніше використовувати їх для поповнення мобільного телефону, оплати Інтернету або комунальних послуг, але для цього гаманець потрібно регулярно поповнювати. У випадку, якщо користувач (власник) гаманця, який працює в Інтернеті і не використовує його для отримання гонорарів, то поповнювати електронний рахунок доведеться вручну: через банк, термінал або з платіжної карти.

Таким чином, не зважаючи на ряд переваг у використанні електронного гаманця в Україні існують проблеми щодо активного його використання.

Список використаних джерел:

1. Електронні гаманці. Їх види. Реєстрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rabotavinternete2013.blogspot.com/2013/03/blog-post_2186.html
2. Чи потрібен вам електронний гаманець: п'ять аргументів за і п'ять проти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.prostobank.ua/e_banking/statti/chi_potriben_vam_elektronniy_gamanets_p_yat_argumentiv_za_i_p_yat_proti
3. Попит на «електронні» гаманці зростає [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smi.liga.net/articles/2013-01-29/8116286-popit_na_elektronn_gamants_zrosta_.htm

Павловська Є.О.

*аспірант кафедри фінансів,
викладач-стажист кафедри менеджменту,
Українська академія банківської справи
Національного банку України*

РІВЕНЬ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА РІВЕНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ УКРАЇНИ

Головними показниками фінансової стабільності країни виступає обслуговування та погашення державного боргу у визначений термін. Якщо країна виконує такі вимоги, то перед нею відкривається у повному обсязі можливість отримання нових позик на вигідних умовах, а також за країною закріплюється імідж надійного позичальника.

Перед Україною постає актуальне питання, щодо визначення сучасних проблем боргової безпеки країни. Тому що, боргова безпека – одна із найважливіших ланок фінансової безпеки, а також вона знаходиться під загрозою, оскільки рівень зовнішнього і внутрішнього державного боргу має тенденцію до зростання.

Боргова безпека – це рівень зовнішньої та внутрішньої державної заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи [1, с. 240].

На рівень боргової безпеки та на рівень забезпечення боргової стійкості України мають вплив певні чинники. Виділяють наступні чинники впливу на рівень боргової безпеки:

- стан нормативно-правової бази, що регламентує формування та управління державним боргом, стратегія боргової політики;
- загальний обсяг, структура боргових зобов'язань, а також строки їх погашення;
- стабільність параметрів монетарної політики та динаміки економічного зростання;
- рівень соціально-економічного розвитку;
- стабільність політичного та економічного курсу країни.

Виокремлюють чинники впливу на рівень забезпечення боргової стійкості України, такі як:

- темпи зростання державного боргу;
- обсяги золотовалютних резервів Національного банку України;
- витрати на обслуговування державного боргу;
- макроекономічні умови реалізації боргової політики.

Протягом 2010–2013 рр., внаслідок стрімкого зростання рівня державних запозичень, значних обсягів отримання кредитних ресурсів від Міжнародного валютного фонду та надання державних гарантій продовжувалась тенденція до значного збільшення загального обсягу державного та гарантованого державою боргу.

У 2012–2013 рр. зростання державного і гарантованого державою боргу продовжувалось, оскільки відбулось перевищення державних запозичень над витратами для погашення державного боргу, а також спричинене наданням державних гарантій. Загальна сума державного і гарантованого державою боргом у 2012 р. склала 515 млрд. 510,5 млн. грн., а в 2013 р. – 545,1 млрд. грн. У зв'язку з тим, що відбулось стрімке зростання платежів за державним боргом, відповідно збільшилось боргове навантаження на державний бюджет [2].

Враховуючи чинники впливу на забезпечення боргової стійкості України, з урахуванням її показників, можна зазначити, що боргова стійкість України у період з 2010–2013 рр. знаходилась поза небезпечних зон, тобто не перетинала критичний рівень. Про це свідчать наступні показники – відношення державного боргу України до ВВП за 2013 р. становив 36,6%, відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП відповідно склав – 15,5%, відношення державного боргу України до доходів Державного

бюджету – 141,58%, відношення зовнішнього державного боргу до річного обсягу експорту товарів та послуг – 31,52%.

Кредитні рейтинги, присвоєні Україні за 01.01.2014 р. провідними міжнародними агентствами такі як: CCC + з негативним прогнозом від Standard & Poor's, CAA2 з негативним прогнозом від Moody's та CCC також з негативним прогнозом від Fitch; свідчать про те, що Україна має досить низькі показники державного боргу, порівняно як з розвиненими країнами, так і з державами, що формують ринки.

Саме тому, показники боргової стійкості та боргової безпеки України, не свідчать про позитивний економічний та фінансовий стан в середині країни. По-перше, темпи росту державного боргу та, відповідно, видатків на його обслуговування є досить високими, а по-друге, існують ризики погіршення макроекономічної ситуації, що відповідним чином позначиться і на показниках боргової стійкості, по-третє, вельми вірогідним є сценарій, при якому Україна може позбутися одного з найважливішого чинника фінансової стабільності – Золотовалютного резерву Національного банку України. Вичерпання Золотовалютного резерву Національного банку України, істотно підвищить вразливість державного бюджету, призведе до зростання вартості запозичень і, отже, до збільшення витрат на обслуговування державного боргу.

Таким чином, такий фактор державних запозичень як низький поточний рівень державного боргу вимагає постійного моніторингу. Розумна позикова політика буде створювати умови для зростання можливостей у приватному секторі, забезпечить інвестиційну привабливість національної економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бюджетна політика в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: [У 6 т.] / Том 6: Підвищення ефективності боргової політики держави / [М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін.; за ред. М. Я. Азарова]. – К.: НДФІ, 2004. – 345 с.

2. Висновок щодо виконання Державного бюджету України за перше півріччя 2013 року підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановою Колегії Рахункової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16742473/Bul_6_mis_2013.pdf

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Фурса Т.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОРГАНІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

В умовах розвитку економіки України найважливішими та водночас найскладнішими регуляторами її соціально-економічного розвитку є міжбюджетні відносини. Вітчизняна практика управління місцевими бюджетами свідчить про досить високий ступінь централізації бюджетних ресурсів, що звичайно призводить до обмеження фінансових можливостей місцевого управління та залучення досить великих об'ємів міжбюджетних трансфертів.

Проблемами пов'язаними з визначенням ролі міжбюджетних трансфертів, ефективного механізму їх використання займалося багато вітчизняних вчених : О.П. Близнюк, А.Є. Буряченко, О.Д. Василик, М.А. Гапонюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспіщев, В.М. Опарін, А.А. Славкова, К.Д. Салямон-Міхєєва, В.М. Федосов, В.П. Яцюта,.

Міжбюджетні трансферти – це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого [1]. У Бюджетному кодексі визначені види міжбюджетних трансфертів:

1) дотації вирівнювання – міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує;

2) субвенції – міжбюджетні трансферти для використання з певною метою в порядку, визначеному органом, який прийняв рішення про надання субвенції;

3) кошти, що передаються до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів – міжбюджетний трансферт, що здійснюється за умови перевищення розрахункового обсягу доходів місцевих бюджетів, визначених відповідно до статей 64 та 66 Бюджетного кодексу, над розрахунковим обсягом видатків

відповідного бюджету, обрахований із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригувальних коефіцієнтів;

4) додаткові дотації – міжбюджетні трансферти на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів; на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, внаслідок надання пільг, установлених державою; інші додаткові дотації.

Як правило потреба в додаткових трансфертних платежах зумовлена дією різних чинників: різним податковим потенціалом, фіскальною неспіввимірністю окремих територіальних одиниць, недоліками обрахування бюджетних потреб. У стабільній системі ці недоліки можуть автоматично усуватися ініціативністю місцевої влади, щодо активізації господарської діяльності і відповідно сприяти формуванню інших джерел доходів.

Впродовж останніх років частка міжбюджетних трансфертів у доходах територіальних одиниць, має тенденцію до збільшення. Це за собою тягне низку негативних наслідків, а саме: втрата самостійності і фінансової незалежності місцевих органів самоврядування; отримані трансферти не використовують фінансування проектів, які зумовляють майбутній розвиток регіону і високу податкову спроможність регіону, а розпорошується на неперіоритетні для даної території напрямки.

При розрахунку і прийнятті рішення про надання трансфертів деякі розвинені країни застосовують результати оцінки фіскального потенціалу територій, які проводяться на базі спеціальних методик. Серед федеративних держав певний досвід у цьому питанні є у Австралії, Канади, Німеччини, а серед унітарних – у Данії і Великобританії.

Вважається, що у частині міжбюджетних трансфертів, які здійснюються для вирівнювання дисбалансів, можна виокремити три варіанти державної політики:

- перший варіант передбачає застосування окремих механізмів вирівнювання дисбалансів. Вирівнювання дефіциту субнаціональних бюджетів здійснюється шляхом розподілу податкових доходів і виділення трансфертів з національного бюджету, а вирівнювання фіскального потенціалу виконується з допомогою горизонтальних платежів з регіонів з високою бюджетною забезпеченістю у малозабезпечені регіони. Дана схема успішно застосовується у Німеччині;

- другий варіант відрізняється тим, що і горизонтальний, і вертикальний дисбаланс вирівнюються за допомогою єдиної комплексної системи трансфертів і спеціальних грантів. Схема використовується у Австралії і Канаді;

- третій варіант вирівнювання стосується вирівнювання тільки вертикального дисбалансу бюджетної системи. Як і у першому варіанті, субнаціональні бюджетні дефіцити вирівнюються за допомогою закріплення податків регулювання і трансферів вирівнювання, але при цьому не застосовуються окремі заходи щодо вирівнювання горизонтального дисбалансу. Міграція капіталу виникає у цьому випадку внаслідок різниці у доходах субнаціональних утворень і наявності чистої фіскальної вигоди в окремих регіонах. У межах цього варіанта можливим є виділення спеціальних грантів, які опосередковано можуть зумовити горизонтальний вирівнюючий ефект. Цей варіант застосовується у США.

Таким чином провівши дослідження ситуації що склалася на теперішньому етапі розвитку нашої держави можемо відзначити, що сучасна українська модель міжбюджетних відносин потребує змін. Діючий механізм перерозподілу бюджетних коштів є недостатньо ефективний. З одного боку, трансфери знижують рівень фінансової самостійності органів самоврядування, посилює фінансову залежність від трансфертів через центр. З іншого – існує не рівномірність у розвитку регіонів, а це означає, що для фінансового вирівнювання необхідно застосовувати міжбюджетні трансфери для подолання розриву в соціальному та економічному розвитку території.

Саме тому для вдосконалення механізму міжбюджетних відносин необхідно:

- активізувати соціально-економічну та господарську діяльність регіонів для збільшення власних доходів, що, в свою чергу, призведе до зменшення величини трансфертів та кількості регіонів, що їх потребують;

- поступово замінити дотації вирівнювання на субвенції на виконання конкретних інвестиційних проектів на розвиток тих галузей які б дозволяли виходити регіонам із числа слабо розвинених;

- удосконалити нормативи соціальних видатків які повинні враховувати регіональну і місцеву специфіку;

- зацікавити бюджети донори тим що певну частку суми перевиконання доходу залишати у розпорядження органів місцевої влади;

- провести адміністративно територіальну реформу з метою об'єднання фінансових можливостей територіальних громад для вирішення своїх соціально-економічних проблем, що дозволить зменшувати видатки на забезпечення діяльності органів управління.

Реалізація реформування міжбюджетних відносин та зміцнення фінансової автономії регіонів залишається об'єктивною передумовою формування європейськоорієнтованої бюджетної системи в Україні.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [електронний ресурс]. – режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> – назва з екрану.

2. Балацький Є.О. Міжбюджетні відносини і державна політика / Є.О. Балацький [електронний ресурс]. – режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_27/09_27_31.pdf – назва з екрану.

МАРКЕТИНГ

Свида І.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Мукачівський державний університет*

БРЕНДИНГ ТЕРИТОРІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЙ

В сучасних умовах глобалізаційних процесів брендинг є однією з найважливіших умов, що сприяє ідентифікації серед конкурентів, формуванню та утриманню цільових аудиторій. На сьогоднішній день навіть території ведуть боротьбу за частку споживачів, туристів, інвестицій тощо, тому важливість брендингу території не можливо недооцінити.

Бренд – це символічно втілений правдоподібний комплекс інформації, пов'язаний з певним товаром або послугою, свого роду обіцянка споживачу, взаємозв'язок, певні взаємостосунки з ним та емоції. Бренд формується репутацією, позиціонуванням, продукцією, сервісом, закріпленням у свідомості споживача.

Під брендингом розуміють процес створення бренду та управління ним. З метою формування, просування та підтримки власного унікального образу території, та для захисту від конкуренції, також використовують прийоми брендингу. Брендинг регіону невіддільний від процесів підвищення його конкурентоспроможності, тому що бренд є свого роду демонстрацією конкурентних переваг.

Поняття «територіальний брендинг» містить поняття брендів країн, регіонів та брендів міст. Механізм розробки територіального бренду є складним комплексним процесом, який враховує багато факторів.

Успішність брендингу території безпосередньо впливає на: забезпечення стійкого й привабливого іміджу території, підвищення її впізнаваності; формування споживчого уявлення про унікальність території; подолання дефіциту ресурсів; залучення туристів;

покращення інвестиційної привабливості; нарощування господарського потенціалу; вступ в міжнародні організації; трансляцію регіональних досягнень та ініціатив; підвищення державного престижу та ін.

Розробником комплексного, диверсифікованого підходу до брендингу територій вважається С.Анхольт, автор концепції конкурентної ідентичності території – так званого «шестикутника сучасного бренду території», який включає:

- 1) туризм;
- 2) експортні бренди;
- 3) політику;
- 4) бізнес та інвестиції;
- 5) людей (мешканців території);
- 6) культуру [1].

Зазначені елементи в найбільшій мірі можуть позиціонувати регіон та надати перспективні можливості розвитку території.

Бренд країни не пов'язується з економічним рівнем її розвитку, а в першу чергу з її ідеологічною політикою (пропагандою) та певними історичними подіями, традиціями та поведінковими особливостями її жителів.

На даний час країни, регіони, міста активно конкурують між собою за залучення інвестицій, приваблення туристів, формування популярності своїх територій в цілому.

Брендинг міста – це ще більш захоплюючий процес, ніж брендинг (ребрендинг) регіону чи країни. Це пов'язано з тим, що простіше знайти унікальну рису одного міста, ніж усієї країни. Але в той же час потрібно пам'ятати, що брендинг міста – це вклад в його майбутнє, в майбутнє соціуму міста. Бренд міста виступає додатковим ресурсом у вигляді соціальної стабільності, фінансових надходжень, туристичних потоків, створенні нових робочих місць, добробуту території.

Поняття «брендинг міст» вперше вжив у 2002 р. С.Анхольт, однак до цих пір не сформоване чітке визначення цього поняття. На даний час у світі нараховується близько 36 типів міських брендів.

В сучасних умовах інтеграції України до ЄС кожен регіон країни повинен дбати про формування власного бренду територій. Карпатський регіон може позиціонувати себе як центр гірського туризму, курортної справи, національних природних ландшафтів, сприятливого місця для ведення бізнесу та вкладення інвестицій, постачальника якісних товарів й послуг тощо.

При формуванні брендингу регіону визначальною є роль місцевої влади, а також представників громадянського суспільства та бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Анхолт. С. Брендинг: дорога к мировому рынку. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004.
2. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України /За загальною ред. О. І. Соскіна. – К.:Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Абросімова В.П.

студент;

Бондаревська К.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Дніпропетровська державна фінансова академія

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Протягом всієї історії розвитку людства проблема спонукання людей до праці не втрачала своєї актуальності. Особливого інтересу вона набуває в процесі формування нових економічних відносин, породжених перехідним періодом в Україні. Виникає потреба у сучасних підходах до проблем більш повного використання людського фактора через активізацію діяльності працівників, розробку дієвих стимулів і мотивів у механізмі господарювання.

Проблему мотивування персоналу досліджено в роботах таких вітчизняних вчених, як Л.О. Антоненко, О.А. Бугуцький, В.Д. Бондар, А.М. Колот, О.Г. Мельник, М.Й. Малік, А.В. Токар та інші. Проте, структурні зміни в економіці та практика менеджменту вимагають перегляду більшості положень стосовно механізмів мотивації і стимулювання персоналу.

Мотивація – це процес впливу на людину за допомогою управління мотиваційними процесами з боку керівництва, який забезпечує спонукання себе і інших працівників, що спрямоване на задоволення потреб і досягнення особистих цілей та цілей організацій через отримання винагороди.

Мотивація (як механізм) є внутрішнім психічним механізмом людини, який забезпечує упізнання предмета відповідно до потреби і запускає спрямовану поведінку щодо присвоєння цього предмета. Тому не зовсім коректно говорити про мотивацію окремого працівника та всього персоналу в цілому керівництвом підприємства. В даному випадку може йти мова про організацію чи управління мотивацією (внутрішніми мотиваційними процесами)

людини, оскільки власне мотивація може перебігати в людини без сторонньої допомоги [2, с. 3].

В теорії і практиці мотивації праці разом з поняттям «мотив» часто вживається термін «стимул». Незважаючи на теоретичні здобутки вчених, відсутня однозначна позиція щодо співвідношення цих понять. Поширеність думки про тотожність категорій «стимули» та «мотиви» є помилковою.

Термін «стимул» (від латинського stimulus – батіг) означає спонукання до дії, спонукальну причину, що має цільову спрямованість. Виходячи з етимології терміна, в основі цих спонукальних дій лежать зовнішні чинники (матеріальні або моральні) [1].

Стимулювання – це процес використання певних стимулів на користь людини та організації, тобто можливість впливати, спонукати до цільової дії, давати поштовх іззовні. Стимулювати – означає не взагалі заохочувати людей працювати, а спонукати їх до кращого виконання завдань, обумовлених трудовими відносинами. Чим вищою є якість робочої сили, досконалішими трудові відносини, тим меншою є потреба у стимулюванні, а члени організації без зовнішнього впливу зацікавленні у справах організації.

Протягом останніх років вітчизняні компанії не мають у своєму розпорядженні значних фінансових коштів, тому значна увага приділяється саме моральному стимулюванню співробітників. Керівництво організацій та підприємств намагається запозичувати досвід зарубіжних країн та впроваджувати інноваційні методи стимулювання. Наприклад, в офісі Platinum Bank панує незвичайна для фінансової установи демократична атмосфера. На стінах висять фотографії співробітників, відображених за роботою або на відпочинку, а до місцевих топ-менеджерів прийнято звертатися на «ти».

Компанія «Крафт Фудз» Україна використовує інші методи нематеріального мотивування – закордонні ділові поїздки, а також можливість працювати по кілька днів вдома. Існують навіть банальні методи завоювання лояльності працівників. Так, співробітники знаходять на робочому столі листівки від HR-відділу з вдячністю за роботу, і на додачу – невеличкий подарунок у яскравій упаковці. Ці дрібниці, на думку спеціалістів, стимулюють працівників до якісного виконання своїх функцій.

Проте, за даними дослідження одного з вітчизняних кадрових порталів, для 56% респондентів ефективність їхньої роботи вдвічі збільшує матеріальний фактор, а для 33% – емоційний. При цьому 58% опитаних респондентів повідомили, що вирішальним під час вибору місця роботи для них буде розмір окладу, а 37% звернуть увагу на мікроклімат в колективі [5]. Це означає, що для того, щоб сформувати ефективну систему мотивації співробітників необхідно усунути головний демотиватор – низьку заробітну плату. При невисокому рівні заробітної плати інші стимули втрачають свою ефективність.

Згідно зі звітом ООН щодо величини середньої заробітної плати працівників в 72 країнах світу середня заробітна плата працівників становить 1480 доларів США [4]. У Китаї, чия економіка стрімко розвивається, відповідний показник становить 656 доларів на місяць. Найбільший розмір оплати праці – у Люксембурзі (4089 доларів). Україна зайняла 56 місце, із щомісячним заробітком працівників у 692 долари.

Однак на практиці середня заробітна плата в Україні станом на 01.01.2014 становить 3148 грн, а її темпи зростання є досить повільними (рис. 1), особливо в період з 2007 по 2009 роки, що пояснюється економічною кризою в країні [3].

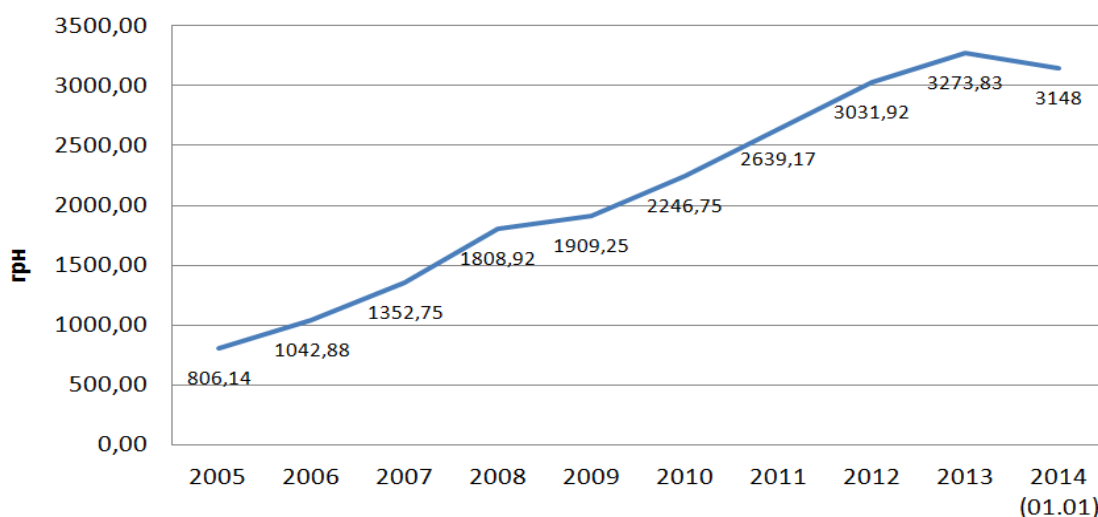


Рис. 1. Динаміка часового ряду середньої заробітної плати в Україні

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

З вищесказаного випливає, що для українських підприємств та організацій доцільним є посилення стимулюючої ролі заробітної плати та забезпечення її об'єктивної диференціації в залежності від

виконаного обсягу роботи, професійних та особистих якостей працівників.

Результати проведеного дослідження свідчать про необхідність пошуку альтернативних способів мотивації, що ефективно поєднують як матеріальні, так і нематеріальні методи стимулювання трудової діяльності. Одним із таких способів є впровадження або розширення існуючого соціального пакету в організації, тобто виплат і пільг соціального характеру, які здійснює роботодавець понад встановлені законодавством норми або які не передбачені законодавством. Вартість соціального пакету може становити від третини до половини величини заробітку

Умовою ефективності управління соціальним пакетом є врахування індивідуальних потреб працівників (стан здоров'я, інтереси, сімейний стан), а також відповідність загальним стратегічним цілям організації, корпоративній культурі та політиці управління персоналом. В залежності від гостроти ринкової конкуренції гнучкість соціального пакету сприяє формуванню в Україні сучасного, конкурентного ринку праці, створенню та розвитку засад корпоративної культури в суспільстві.

Система мотивації повинна передбачати і методи морального заохочення до праці, які забезпечують вагоме збільшення виробітку, наприклад:

- кар'єрне зростання та просування службовими сходинками;
- наявність стимулів службового статусу (широке застосування корпоративної реклами, використання логотипів компанії, забезпечення співробітників компанії фірмовим робочим одягом);
- подяки за досягнення поставленої мети;
- курси підвищення кваліфікації за допомогою різноманітних семінарів, з'їздів, тренінгів;
- відкрите спілкування між керівником та підлеглими (зворотній зв'язок);
- запровадження звань «Кращий працівник року», «Кращий структурний підрозділ підприємства» тощо.

Такі заходи можуть сформувати систему довіри і злагоди всередині колективу та підвищити відсоток довіри й поваги до керівництва, адже в результаті таких заходів у персоналі підприємства виникає почуття значущості, люди відчують зацікавлення до себе з боку керівництва компанії.

Список використаних джерел:

1. Бечвая І.Є. Управління стимулюванням праці на підприємстві [Електронний ресурс] / І.Є. Бечвая, О.Ю.Шилова / Внутрішні навчальна конференція студентів, аспірантів та молодих вчених «Дні теорії і практики інвестування». – Донецьк, ДонНТУ – 2013. – Режим доступу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2013/iem/bechvaya/library/article1.htm>
2. Гуськова О. В. Мотивація і стимулювання персоналу підприємства: особливості, відзнаки і характерні риси / О. В. Гуськова // Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: економіка, менеджмент, підприємництво. – 2008. – № 20. – С. 144-148.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
4. Заробітна плата робітників в світі. Звіт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/2194/>
5. Корреспондент: Спасибі за роботу. Українські роботодавці впроваджують емоційне стимулювання працівників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/journal/1507533-korrespondent-spasibi-za-robotu-ukrayinski-robotodavci-vprovadzhuyut-emocijne-stimulyuvannya-pracivni>

Немировська О.А., Вишневецька О.А.

студентки,

Національний університет державної податкової служби України

МОТИВАЦІЯ ЯК НАЙВАЖЛИВІША ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Немає нічого гірше для керівника, ніж мати у своїй команді байдужий і невмотивований персонал. Якщо співробітники не хочуть виконувати свої обов'язки, то є два варіанти розвитку ситуації: створення іншої системи мотивації, при якій таке бажання з'являється, або позбавлення від таких працівників. Проблема зводиться до вирішення головного питання: як максимально ефективно застосовувати знання та навички кожного співробітника? Адже ефективність діяльності будь-якого сучасного підприємства залежить від мотивації працівників, яка в конкурентних умовах ринку виявляється визначальною в підвищенні їх професійної компетентності, креативності, новаторських здібностей.

Методологічні основи наукового аналізу проблем підвищення продуктивності праці започатковані класиками політекономії – В. Петті, А. Смітом, К. Марксом. У своїх працях тему мотивації в подальшому досліджували багато науковців, зокрема: В. М. Гончаров, Л. І. Дмитриченко, А. П. Єгоршин, С. С. Занюк, О. М. Леонтьєв, Б. Ф. Ломов, С. І. Радомський, В. Д. Шадриков,

Мета роботи полягає у виявленні проблемних питань управлінців та особливостей підвищення мотивації працівників як важливого фактора управління діяльністю персоналу.

Людина сама по собі є заручником своїх потреб, мотивів і цінностей. Вони визначають її поведінку і ставлення до виконання роботи. Розгадавши цю загадку, керівник матиме в руках потужний інструмент впливу на персонал. Що є основними мотиваторами для людини?

С. Шпитонків [10] визначає наступні мотиватори: гроші, влада, кар'єрне зростання, статус, визнання, слава, оцінка, самореалізація, самовираження.

Немає двох однакових людей, а тому не може і бути однакових мотивів. Особиста мотивація завжди індивідуальна: хтось шукає можливості в самореалізації, і готовий працювати на запропонованих умовах, а для когось гроші є мірилом успіху і він націлений тільки на їх заробіток. Звичайно, ідеально підібрати свій «ключик» до кожного підлеглого. Але, на практиці все виявляється складніше.

Мотиви з'єднані в цілий набір факторів. Їх число залежить від особистості, з якою керівнику доводиться працювати, а також конкретної ситуації в компанії. Важливо розуміти: що рухає людиною? У чому полягають її основні мотиви? Що є для неї пріоритетом?

Люди і умови, в яких вони працюють, постійно змінюються. Тому комплекс мотивів знаходиться в постійному русі. Його не можна визначити один раз і потім в незмінному вигляді використовувати тривалий час.

Хекман і Олдем запропонували п'ять характеристик роботи, які слід враховувати як мотивуючі фактори її якісного виконання: різноманітність застосовуваних навичок; різноманітність завдань; значимість завдання; автономія; знання результатів. Вони також припустили, що ефект цих характеристик буде помітніше у осіб з більш «сильною потребою зростання», тобто у тих, хто отримує задоволення від цікавої і відповідальної роботи. Ця теорія успішно пророкує задоволеність роботою, проте результати досліджень мотивації виявилися менш однозначними [9].

Керівники – найбільш цінний ресурс будь-якого підприємства. Як важко розраховувати на успіх, коли керівники не володіють сучасними знаннями та навичками успішного вирішення управлінських завдань. Вони можуть з року в рік мучитися зі своїми підлеглими, використовуючи неефективні, помилкові підходи та методи управління [3].

Т. Васишлина [1] виокремлює десять неефективних підходів до управління, які часто зустрічаються в менеджменті: «Я – кращий спеціаліст»; «Я – хороший»; «Краще я сам»; «Я це заслужив»; «Я дбаю про своїх людей»; «Я не розумію, як вони могли!»; «Я за формальні відносини»; «Я занадто багато йому плачу»; «Я працюю, значить керую»; «Я думаю, що всі зрозуміли»[1].

80% співробітників поведуться відповідно до того, як побудована система управління в компанії [4].

Більшість працівників зацікавлені не тільки в задоволенні своїх потреб, але й у справедливості системи винагороди за їх працю.

Стейсі Адамс [8] стверджує, що працівники схильні оцінювати неупередженість дії менеджменту, порівнюючи результати своєї участі у виконанні робочих завдань з доданими для їх досягнення зусиллями, а також зіставляли отриману пропорцію з аналогічними пропорціями інших людей, або, як показує формула: $\text{Результати працівника} / \text{Вклад працівника} = \text{Результати інших співробітників} / \text{Вклад інших співробітників}$.

Якщо співробітники сприймають винагороду як справедливе, їх трудовий внесок залишається приблизно на одному і тому ж рівні. Необ'єктивне ставлення менеджменту ініціює виникнення напруженості і мотивації, спрямованої на зменшення ступеня несправедливості.

Чарльз С. Джейкобс [8] пише про те, що управляти поведінкою на рівні «стимул – реакція» менш ефективно, ніж використовувати ідеї для зміни мислення, яке в свою чергу змінює поведінку: «Управління поведінкою ефективно для тварин, що не живуть у створених ними ж ментальних світах». Дослідник стверджує, що все зводиться до готовності менеджера свідомо протистояти своїм бажанням контролювати все і вся. Так створюється організація, яка стає прекрасним роботодавцем і заробляє набагато більше грошей. Свобода діяти, вирішувати, брати на себе відповідальність і розвиватися шляхом досягнень йде рука об руку зі здатністю керівника створити умови, в яких ця свобода приживеться і пустить коріння.

Варто згадати про метафоричний вплив, який є одним з найефективних і універсальних способів впливу на людину і її мотивацію.

Метафоричний вплив дозволяє управлінцям побудувати ситуацію таким чином, що працівник самостійно приходить до потрібного їм висновку [5]. Саме це є основою успішного застосування вказаного підходу: людина набагато легше і простіше приймає те, що вона сама придумала, аніж те, що їй наказали, тобто в цій ситуації не виникає протесту і опору.

Окрім, вищезазначених систем мотивації існують методи нематеріальної мотивації персоналу за допомогою ігрових механік, що використовують корпоративні соціально-мотиваційні мережі, зокрема такою є «Пряники», яка допомагає компаніям вибудовувати внутрішні комунікації в інтерфейсі внутрішньої соціальної мережі і створювати програми нематеріальної мотивації персоналу за допомогою ігрових механік. «Пряники» дозволяють:

- об'єднати співробітників загальними цілями і цінностями;
- посилити лояльність і згуртованість команди, залучити до спільної роботи;
- збільшити кількість інноваційних ідей, пропонованих співробітниками;
- полегшити пошук талантів всередині компанії;
- спростити комунікації;
- прискорити адаптацію нових співробітників;
- зміцнити корпоративну культуру;
- регулярно отримувати відгуки про роботу співробітників від клієнтів [6].

- Для забезпечення мотивації працівників потрібно:
- виробити чіткі та прозорі критерії оцінки персоналу;
- з'ясувати реальні потреби працівників;
- створити диференційовану систему винагороди;
- визнати заслуги підлеглого: персональна похвала, публічне визнання заслуг (на нараді, зборах), почесна грамота, видати наказ про заохочення працівника з внесенням запису до трудової книжки;
- поліпшити умови праці працівника;
- видати премію, цінний подарунок;
- надати (розширити) соціальний пакет;
- розширити повноваження працівника, дозволити йому брати участь у прийнятті рішень [4].

Отже, керівнику постійно необхідно думати про створення свого індивідуального методу мотивації персоналу.

З цього приводу ще Станіславський казав: «Створіть свій власний метод. Не покладайтеся цілком на мій. Придумайте щонебудь, що підійде саме вам» [2].

Дослідження мотиваційного аспекту управління діяльністю персоналу обумовлено зміною характеру та змісту праці в конкурентних умовах ринку. Мотивація як сукупність потреб, мотивів та стимулів спонукає працівників до свідомої, цілеспрямованої діяльності, активізує індивідуальні прагнення працівника до наполегливої праці для досягнення необхідних цілей підприємства. Система мотиваційних чинників, потреб, мотивів та стимулів визначає умови продуктивної професійної діяльності працівників. Адже управлінцям потрібно отримувати максимальну віддачу від персоналу, для цього треба ввійти в довірчі відносини з працівниками, вони мають бачити, що їх цінують, а лише тоді працівник буде викладатись на роботі на всі сто і діяти в інтересах підприємства (компанії).

Список використаних джерел:

1. Василичина Т. 10 главных ошибок управленцев / Т. Василичина // HRMagazine. – 2013. – № 1
2. Дмитриченко Л.И. Корпорация в системе общественного производства: монография / Л. И. Дмитриченко, Т. С. Чунихина, Л.А. Дмитриченко, А. Н. Химченко. – Донецк: ООО «Східний видавничий дім», 2010. – 220с.
3. Гончаров В. Н. Механизмы реализации основных принципов гуманизации труда и трудовой мотивации: Монография / В. Н. Гончаров, С. И. Радомский. – Донецк: СПД Куприянов 6. С., 2006. – 200с.
4. Занюк С. С. Психологія мотивації: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С. С.Занюк. – К.: Либідь, 2002. – 302 с.
5. Иванова С. Метафорическое влияние как эффективный инструмент мотивации / С. Иванова // [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://Elitarium.ru>, 2013
6. ПРЯНИКИ – Корпоративная социально-мотивационная сеть // [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://softlist.ua/pryaniky>
7. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. – Кіровоград: ПК, 2003. – 356 с.
8. Чарльз С. Джейкобс Нейроменеджмент. Почему кнут и пряник больше не работают. – Издательство: Companion Group, 2010. – 208 с.
9. Шадриков В. Д. Психологический анализ деятельности как системы / В. Д. Шадриков // Психологический журнал. – 1980. – Т. 1., №3. – С. 36-44
10. Шпитонков С. Как заставить людей работать на вас / С. Шпитонков // [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://Elitarium.ru>, 2013

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Прохор О.І.

студент,

Науковий керівник: Ремига Ю.С.

асистент кафедри логістики,

Національний авіаційний університет

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

Відомо, що транспорт є одним з головних об'єктів витрат в логістичній системі будь-якого підприємства. Згідно із дослідженнями, витрати на транспорт складають половину всіх витрат на логістику. Сьогодні жодне підприємство, яке займається виготовленням продукції та її продажем, не може функціонувати без чітких поставок сировини, готової продукції або матеріалів. Наслідками порушень функціонування системи транспорту є збитки підприємств, які можуть привести їх до банкрутства із-за збоїв у поставках сировини чи порушенні терміну відвантаження готової продукції [2].

На сьогоднішній день існують такі проблеми транспорту в Україні:

- якість транспортного обслуговування;
- зниження конкурентоспроможності українських перевізників;
- недовантаження рухомого складу;
- складність побудови маршрутів перевезення;
- складність організації взаємодії декількох видів транспорту;
- недолік інформації про програмні продукти в сфері транспортної логістики.

Розглянемо кожен проблему більш детально.

Якість транспортного обслуговування. Не всі перевізники, експедиторські або транспортні компанії в наш час надають якісні послуги. Експедиторські та транспортні компанії, зазвичай не намагаються оптимізувати сам процес транспортування. Оптимізувати процес транспортування можна за допомогою збору консолідованого вантажу від кількох відправників, складання

оптимальних маршрутів руху, підключення більш ефективного виду транспорту на певному етапі маршруту, тощо. Оптимізація цього процесу приведе до значно менших витрат на транспортування. Зараз спостерігається тенденція до зменшення кількості звичайних операторів транспортного ринку і перехід до інтегрованого логістичного оператора, який буде поєднувати функції й завдання експедиторської, транспортної, сервісної логістики в одному підприємстві [1].

Зниження конкурентоспроможності українських перевізників. На прикладі європейських перевізників можна відмітити, що поліпшення транспортного законодавства, а також зняття кордонів між країнами Європейського Союзу зробило сферу перевезень в Польщі досить привабливою. Вступ Польщі до Європейського союзу призвів до збільшення транспортних операторів та став причиною підвищення внутрішньої конкуренції і падіння тарифів на перевезення. В даний час при більшій заробітній платі водія і більш дорогому паливі, польські перевізники пропонують рівні, а іноді і менші тарифи в порівнянні з українськими компаніями. Повернення до методики розрахунку собівартості перевезень і урахування неринкової ціни за 1 км, а індивідуальної рентабельності кожного перевезення, дозволить працювати транспортним підприємствам не тільки більш прозоро для клієнта, але і дасть можливість відстежувати, наскільки вигідне те чи інше транспортування.

Недовантаження рухомого складу. Проблема недостатнього використання вантажопідйомності транспортного засобу безпосередньо пов'язана з частим небажанням або невмінням комплектувати відправку від різних вантажовідправників. Комплектування вантажів дозволяє більш ефективно використовувати перевізні характеристики транспортного засобу та знизити загальні витрати на перевезення. Як відомо перевезення збірного вантажу приносить великий прибуток перевізнику, тому для кожного з власників частини такого вантажу вартість перевезення зменшується незначно в порівнянні з тим, якщо б його вантаж знаходився в автомобілі один. Доставка збірного вантажу призводить до виникнення більшої кількості проблем в процесі доставки вантажу, ніж відправка від одного відправника одному одержувачу, але такий вид доставки стає більш вигідним як для відправника, так і для перевізника [1].

Складність побудови маршрутів перевезення. Все більша кількість компаній, що стикаються з проблемами побудови

оптимальних маршрутів руху, готові вкладати чималі гроші в програмне забезпечення, здатне автоматизувати процес пошуку найбільш раціонального маршруту слідування. Хоча іноді достатньо запустити комп'ютерну програму Excel, щоб швидко вирішити транспортну задачу, для знаходження найоптимальнішого шляху між двома пунктами, а також використати методи складання збірно-розвізних маршрутів. Ці прості методи визначення маршруту дозволяють не тільки отримати оптимальний результат, але і легко проаналізувати, до чого призведуть його зміни за вимогою замовника.

Складність організації взаємодії декількох видів транспорту. Не зважаючи на достатньо високі тарифи в порівнянні із залізничним та водним видами транспорту, автомобільні перевезення залишаються найбільш використовуваними завдяки своїй мобільності та зручності. Складність відносин із залізницею і різні правила при здійсненні перевезень на різних видах транспорту призводять до відмови вантажовідправників працювати з іншими видами транспорту, а тим більше їх поєднувати. При цьому можна додати, що комбіновані перевезення зазвичай набагато складніше спрогнозувати за термінами і за можливими ризиками. Тут проблеми інформаційного супроводу стоять набагато гостріше, ніж при перевезеннях автомобільним транспортом, але об'єднання декількох видів транспорту, як і консолідація вантажів, дозволить перевізникам значно зменшити витрати на перевезення [1].

Недолік інформації про програмні продукти в сфері транспортної логістики. На відміну від програмних продуктів для управління складськими запасами, програмного забезпечення для транспортної логістики набагато менше. До того ж в існуючих програмних продуктах з транспортної логістики відсутня об'єктивна аналітика. При високій вартості таких програм не дивно, що потенційні їх покупці губляться і поступово залишають ідею придбання на майбутнє. На нашу думку, розробникам потрібно працювати над поліпшенням своїх програмних пакетів і розтлумачувати потенційним покупцям переваги та особливості саме цієї програми по відношенню до набору інших.

Отже, провівши аналіз сучасного стану процесів транспортування, можна зробити висновок, що транспорт в Україні має багато проблем, які потребують негайного вирішення. Ми вважаємо, що вирішення проблем, які були розглянуті вище, призведе до кращого функціонування транспорту в Україні і до

раціонального його використання. Також необхідно сказати, що Україна має проблеми з транспортними магістралями, що значно погіршують роботу транспорту в Україні, тому вирішення даної проблеми значно вплине на якість транспортного обслуговування. Тому при вирішенні кожної окремої проблеми в транспортній логістиці, необхідно враховувати інтереси і інших логістичних учасників, таких як виробників, кінцевих споживачів, тощо.

Список використаних джерел:

1. Джонсон Дж.С. и др. Современная логистика, 7-е издание. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 – 624 с.
2. Степанов В.И. Логистика: учебник. – М.: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2006 – 448 с.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

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 24.03.2014. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 7,44. Тираж 100. Замовлення № 0314-28.
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
Свідectво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.