

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«ЕКОНОМІКА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

(23-24 травня 2014 року)

Харків
2014

УДК 330(063)
ББК 65.0я43
Е 45

Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку.

Е 45 Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 23-24 травня 2014 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – 120 с.
ISBN 978-617-7041-68-5

У збірнику представлені матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку». Розглядаються загальні питання економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління господарствами, розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, інновації 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(063)
ББК 65.0я43

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Богатова А.А., Правдивцев П.А. ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	6
--	---

Приймак З.В. МОДЕЛІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ВИКОРИСТОВУВАНИХ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ.....	9
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вінська О.Й. ЕКОНОМІЧНА ЕКСПАНСІЯ ІТАЛІЙСЬКОЇ МАФІЇ В ЄС	13
--	----

Луценко А.О. РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	18
---	----

Сливка Т.О. ФОРМУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕТИЧНО-ЕКОЛОГІЧНИХ КРИТЕРІЇВ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ	21
---	----

Тихий В.И., Гусева Ю.О. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАН-ЧЛЕНОВ ОПЕК И РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ МИРОВОГО НЕФТЯНОГО РЫНКА.....	25
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вараксіна О.В. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	31
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Пацина Н.Г., Шеховцова І.А. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИ РОЗРАХУНКАХ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	34
---	----

Турко Д.О. НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ ВИРОБНИЦТВІ	38
--	----

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гоманюк О.К.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РЕГІОНАЛЬНІ РИНКИ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ 44

Черемісіна Т.В.

ІНСТРУМЕНТИ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТА..... 47

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Данилевська О.Е.

ВПЛИВ СТАНУ КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ
НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ 51

Собакінських С.Ю

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 55

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Маслова К.В.

СПІВВІДНОШЕННЯ ТЕМПІВ РОСТУ ПРОДУКТИВНОСТІ
ПРАЦІ І СЕРЕДНЬОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПРИКЛАДІ
ТДВ «РІВНЕНСЬКИЙ ДОМОБУДІВНИЙ КОМБІНАТ» 59

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гринішак С.І., Правдивцев П.А.

РОЛЬ СТАБІЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ 63

Ісаєва О.В.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ 66

Мірошниченко Д.А.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ,
ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА НЕЇ 69

Павловська Є.О.

РІВЕНЬ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА РІВЕНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ УКРАЇНИ 73

Скрипець К.Ю.

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ 76

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Павленко М.П., Цаплюк Я.О.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 82

Фурса Т.П.

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОРГАНІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	86
--	----

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Савчик А.Г.

ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЇ У КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ	90
---	----

МАРКЕТИНГ

Крепак А.С.

РОТАЦІЙНА ЗОВНІШНЯ РЕКЛАМНА КАМПАНІЯ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕКЛАМУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	95
--	----

Свида І.В.

БРЕНДИНГ ТЕРИТОРІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЙ	99
--	----

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Котлик А.В.

ПІДХОДИ ДО ВРАХУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	102
---	-----

Приймак О.О.

ПОЛІПШЕННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ	107
---	-----

Шкоропад С.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ	111
---	-----

Ярмолюк М.О.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	114
--	-----

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Богатова А.А.

студент;

Правдивцев П.А.

кандидат економічних наук,

Донецький національний університет

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В современных условиях развития общества особую актуальность приобретают проблемы, возникающие в сфере экономического роста, социально-трудовых отношений, социальной защиты, пенсионного обеспечения, которые всегда были и остаются актуальными и практически значимыми вопросами любого современного государства в мире. В Украине сложилась достаточно сложная ситуация в сфере функционирования отечественной пенсионной системы, поскольку на протяжении последних десятилетий так и не удалось создать в нашей стране стабильную экономику, преодолеть финансовый кризис, безработицу, теневую экономику и создать справедливую в социальном отношении систему пенсионного обеспечения.

Актуальные вопросы формирования, модернизации и развития системы пенсионного обеспечения как одного из ключевых элементов социальной защиты граждан Украины исследовались в многочисленных научных трудах отечественных и зарубежных ученых и ведущих специалистов-практиков, в частности: С. Березиной, В. Белопольской, Н. Борецкой, Н. Борисенко, Н. Винера, Б. Зайчука, В. Колбуна, Ю. Коноплиной, Л. Котликоффа, Э. Либановой, Т. Муравлевой, Г. Мак Таггарта, Б. Надточия, А. Нечай, Л. Омелянович, Ю. Пасичника, А. Поддерегина, Н. Рад, В. Роика, Б. Скотта, О. Синявской, Л. Ткаченко, С. Тигипко, Е. Уайтхауза, С. Юрия, В. Яценко.

На современном этапе система пенсионного обеспечения Украины требует разработки рекомендаций по ее

усовершенствованию и дальнейшему развитию. Этим объясняется актуальность данного исследования, его научная и практическая значимость.

Украина остается единственной страной постсоциалистического пространства, в которой пенсионная реформа целостно не сформирована и не реализована [1, с. 27]. Это, в свою очередь, в настоящее время привело к сложной ситуации в системе пенсионного обеспечения в Украине, для которой характерно обострение таких проблем, как превалирование солидарной системы пенсионного страхования над накопительной, старение населения страны, несбалансированность бюджета Пенсионного фонда Украины, отсутствие социальной справедливости в механизме назначения пенсионных выплат, отсутствие целостно сформированной пенсионной реформы и так далее [1, с. 42-49].

Сегодня Украина занимает первое место в мире по удельному весу пенсионных выплат в ВВП, который в 1,5 раза превышает аналогичный показатель в развитых европейских странах. По данным Счетной палаты Украины, этот показатель в Украине составлял в 2009 году 18,1%, в 2010 году – 19,1%, в 2011 году – 16,8%, в 2012 году – 16,7%, в 2013 году – 16,5%. При этом, средняя пенсия в Украине является одной из самых низких в мире: практически 65,8% пенсионеров получают пенсии в размере 1049 грн в месяц, что в 4-10 раз ниже, чем в странах Европы [1, с. 5].

Еще одной важной особенностью украинской пенсионной системы является то, что все меньшему количеству работающих предстоит содержать в будущем все возрастающее количество пенсионеров. Так, коэффициент демографической зависимости пенсионной системы, который рассчитывается как соотношение численности пенсионеров к количеству застрахованных налогоплательщиков, в Украине является одним из самых высоких в мире и составляет 0,85. В то же время в странах с развитой рыночной экономикой он гораздо ниже: в США – 0,19, в Германии – 0,24, во Франции – 0,23, в Великобритании – 0,24, в Швеции – 0,26 [2].

В результате солидарная пенсионная система Украины сегодня не справляется с возрастающей потребностью на выплату пенсий и работает в условиях максимального финансового напряжения, не удовлетворяя при этом необходимые потребности пенсионеров. Нарушение принципов экономической зависимости расходов потребления от ВВП и полученных доходов при формировании бюджета Пенсионного фонда Украины предопределяет

значительные объемы его дефицита, который составлял в 2010 году 34,4 млрд. грн, в 2011 году – 30,1 млрд. грн, в 2012 году – 27,2 млрд. грн [3, с. 9].

Для решения перечисленных проблем целесообразно разработать и реализовать стратегию совершенствования пенсионной системы Украины, направленную на:

- 1) повышение роли и значения накопительной составляющей в системе пенсионного обеспечения;
- 2) внедрение безопасных механизмов пенсионного сбережения;
- 3) создание качественно нового механизма управления ресурсами бюджета Пенсионного фонда Украины;
- 4) прекращение практики списания задолженности перед бюджетом Пенсионного фонда Украины;
- 5) увеличение объемов производства и расширение занятости населения;
- 6) поэтапное и взвешенное увеличение пенсионного возрастного ценза.

Таким образом, по результатам данного исследования можно сделать вывод о том, что нынешняя пенсионная система Украины не справляется с возрастающей потребностью в выплатах пенсий и работает в условиях максимального финансового напряжения, не обеспечивая достойного уровня пенсий своих граждан. Поэтому она требует разработки и реализации стратегии ее дальнейшего совершенствования, направленной на решение целого ряда важнейших задач в сфере пенсионного обеспечения.

Список использованных источников:

1. Белополюская В. Н., Лобанова М. Е. Инновационные подходы в управлении ресурсами бюджета Пенсионного фонда Украины в условиях социально-ориентированных реформ: Монография / В. Н. Белополюская, М. Е. Лобанова; под. ред. П. В. Егорова – Донецк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2013. – 304 с.
2. Тигипко С. Проблеми пенсійної системи України потрібно вирішувати комплексно. – Пенсійний кур'єр. – № 3 (40), 21.01.2011 [Електронний ресурс] / Тигіпко С. – Режим доступу: <http://www.courier-pfu.com.ua>.
3. Коваль О.П. Перспективи впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні: вплив на економічну безпеку: монографія / О.П. Коваль. – К.: НІСД, 2012. – 240 с.

Приймак З.В.

аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ВИКОРИСТОВУВАНИХ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

Для детального аналізу функціонального розподілу доходів неокласики використовують виробничу функцію [1, с. 80], найпростішою з яких є двофакторна модель виробництва. Її можна виразити так:

$$Y = F(K, L), \quad (1)$$

де Y – кількість одиниць продукції, які виготовляє фірма; K – обсяг капіталу фірми; L – кількість найманих працівників.

Американські вчені Чарльз Кобб та Пол Дуглас у 1928 р. дослідили залежність між обсягом виробництва продукції у промисловості США та застосованою працею і основним капіталом (fixed capital), використавши ідею виробничої функції. Їх аналіз базувався на статистичних даних щодо індексів зростання виробництва, кількості працівників та вартості основного капіталу у американській промисловості протягом 1899 – 1922 років [2]. Ними було запропоновано функцію, яку в економічній науці називають виробничою функцією Коба-Дугласа:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}, \quad (2)$$

де A – параметр продуктивності технології, більший за нуль; α – стала, що коливається між нулем і одиницею та вимірює частку капіталу в доході.

В процесі наукових пошуків вчені розробили багато модифікацій класичної функції Коба-Дугласа. Зокрема над цими проблемами працювали Дж. Хікс, Р. Солоу, Р. Харрод і Ян Тінберген, Х. Узаві, П. Ромер, К. Ерроу та ін.

Одна з модифікацій цієї функції ураховує науково-технічний прогрес у процесі перетворення факторів в продукт виробництва [3, с. 69]:

$$Y = F(K, L, \rho, t) = aK^\alpha L^{1-\alpha} e^{\rho t}, \quad (3)$$

де ρ – параметр, який визначає вплив науково-технічного прогресу на ефективність перетворення факторів в продукти виробництва; t – час.

Деякі з науковців запропонували враховувати в виробничій функції рівень знань, кваліфікацію працівників та деякі інші чинники. В процесі створення спеціального механізму управління для інтелектуального капіталу і інтелектуальної праці було запропоновано розділити капітал і оплату праці на дві складові з різними показниками віддачі. Для цього в запропоновану модель було введено спеціальний сектор, який виробляє додаткові наукові і технічні знання, що реально впливають на продуктивність праці [4, с. 41]. В цьому випадку виробнича функція матиме вигляд:

$$Y = F(K, L, k, h), \quad (4)$$

де K і k – відповідно сукупний виробничий та інтелектуальний капітал; L і h – сукупні витрати відповідно виробничої та інтелектуальної праці.

Дещо споріднену виробничу функцію з розглянутою моделлю запропонував П. Ромер. В цій моделі він використовує чотири основні ресурси – капітал, праця, людський капітал та технологію. Відмінність цієї моделі від функції Коба-Дугласа полягає у використанні замість однієї змінної K списку засобів виробництва. Модель економіки в розумінні Ромера складається з трьох основних секторів: дослідницького, проміжного та сектора виробництва кінцевої продукції [5, с. 130].

В дослідницькому секторі в результаті використання сконцентрованого в ньому людського капіталу H_A і існуючого запасу знань A створюється нове знання, яке згодом матеріалізується у вигляді нових технологій. Тоді формула приросту нових знань буде такою:

$$A = \delta H_A A, \quad (5)$$

де δ – параметр наукової продуктивності.

Проміжний сектор не володіє власним людським капіталом, а отримує вироблені в першому секторі наукові знання для виробництва засобів виробництва (технологічного обладнання). Він платить дослідницькому секторові за працю науковців зі створення нових технологій. Плата ω_H за використання одиниці людського капіталу розраховується за формулою:

$$\omega_H = P_A \delta A, \quad (6)$$

де P_A – ціна нової технології. Вироблені фірмою другого сектора і захищені патентом засоби виробництва поступають на фірми третього сектора.

В третьому секторі на основі наявних товарів тривалого користування x_i праці L та людського капіталу H_Y забезпечується

випуск кінцевої продукції споживчого призначення. Використовувана тут виробнича функція виглядає так:

$$Y(H_Y, L, x) = H_Y^\alpha L^\beta \sum_{i=1}^{\infty} x_i^{1-\alpha-\beta}, \quad (7)$$

де α і β – технологічні параметри.

Б.В. Сорвіров і А.М. Баранов запропонували удосконалити останній вигляд виробничої функції Ромера у вигляді формули (7) шляхом включення в неї вартості інтелектуального моделювання. У відповідності з запропонованим ними комплементарним методом інформаційно-антропогенного аналізу на основі отриманих від субпідрядників комплектуючих (x), витрат неінтелектуальної праці (L), витрат на інтелектуальне моделювання (I) забезпечується випуск кінцевої продукції споживчого призначення. Виробнича функція випуску продукції буде мати вигляд [6, с. 194]:

$$Y(H_1, H_2, L, I, x) = H_Y^\alpha L^\beta I^\gamma \sum_{i=1}^{\infty} m_i^{1-\alpha-\beta-\gamma}, \quad (8)$$

$$H_Y = H_1 + H_2, \quad (9)$$

де H_1 – власний антропогенний капітал, власні знання; H_2 – залучений антропогенний капітал, залучені знання працівників зі всього світу; α, β, γ – технологічні параметри.

Деякі науковці пропонують включити в виробничу функцію Коба-Дугласа, поряд з працею і капіталом, науково-технічну інформацію як самостійний чинник виробництва [7, с. 50]. Вони пропонують такий вигляд виробничої функції:

$$W(t) = aK^\alpha L^\beta I^\gamma, \quad (10)$$

де I – обсяг застосованої інформації, всі константи додатні, $\alpha + \beta + \gamma = 1$. За такого підходу $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} < 0$, що підтверджує виконання закону спадної віддачі по відношенню до інформації як фактора виробництва. В той же час іншими науковцями пропонується модифікація типу:

$$W(t) = aK^\alpha L^\beta e^{\gamma I}, \quad (11)$$

де всі константи додатні і $\alpha + \beta = 1$. Цей підхід автоматично передбачає по відношенню до інформації закон зростаючої віддачі, так як для даної функції незалежно від значення параметрів, які до неї входять $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} > 0$.

Дещо інший підхід до функціонального розподілу доходів пропонує Е. Балацький. Він вважає, що в процесі розподілу цих доходів повинні брати участь крім праці і капіталу ще й інституційний чинник.

Після введення в концепцію рівноваги крім ринків праці і капіталу третього – ринку інститутів, отриманий в результаті виробництва чистий дохід (X) можна виразити так [8, с. 72]:

$$X = RK + WL + T, \quad (12)$$

де T – сума всіх податків, які виплачує виробник.

Дана формула показує, що дохід розподіляється між трьома економічними суб'єктами: підприємцями (капіталом), найманими працівниками (працею) і державою (інститутами). В даному випадку держава у вигляді податків отримує плату за свою “працю”, яка полягає у забезпеченні нормального функціонування всієї системи інститутів і соціальної інфраструктури. Саме за це підприємці діляться з державою своїми доходами, так як без нормального інституційного середовища здійснення повноцінної господарської діяльності є надзвичайно ускладненим. При цьому інституційний фактор виступає як повноцінний фактор виробництва.

Список використаних джерел:

1. Панчишин С.М. Макроекономіка: [навч. посібник] / С.М. Панчишин – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
2. Cobb C.W. A Theory of Production / C.W. Cobb. P.H. Douglas // American Economic Review. – 1928. – Vol. 18, #1, P. 139-168.
3. Симонов П.М. Экономико-математическое моделирование. Моделирование микро- и макроэкономических процессов и систем: учеб. пособие / П.М. Симонов – Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2010. – 422 с.
4. Глухов В.В. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
5. Бакаєв О.О. Економіко-математичні моделі економічного зростання: Наук. вид. / О.О. Бакаєв, В.І. Гриценко, Л.І. Бажан, Л.О. Бакаєв, К.А. Бобер – НАН України. МОН України. Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. – К.: Наук. думка, 2005. – 189 с.
6. Сорвилов Б.В. Формирование и развитие информационных форм кластерного взаимодействия в современной экономике / Б.В. Сорвилов, А.М. Баранов // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 182-196.
7. Нижегородцев Р.М. Логистическое моделирование экономической динамики. Ч.І / Р.М. Нижегородцев // Проблемы управления. – 2004. – № 1. – С. 46-53.
8. Балацкий Е.В. Неравновесные цены и гибкость экономических рынков / Е.В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 6. – С. 67-82.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вінська О.Й.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ЕКОНОМІЧНА ЕКСПАНСІЯ ІТАЛІЙСЬКОЇ МАФІЇ В ЄС

Сучасний етап функціонування ЄС характеризується значним посиленням взаємозв'язків між економічними системами країн-членів. Завдяки принципу «чотирьох свобод» – вільному руху товарів, послуг, капіталів та робочої сили – відбувається поглиблення економічної інтеграції всередині Європейського Союзу. Цей процес несе ряд позитивних для бізнесу наслідків, серед найважливіших з яких можна виокремити поживавлення торгівлі та інвестування. Тим не менше, скористатися покращеними можливостями можуть не лише добropорядні бізнесмени ЄС, а й представники організованих злочинних груп.

Італійська мафія, створення якої пов'язують з недовірою до центрального уряду, культурними особливостями та міцними сімейними зв'язками на Півдні Італії, складається з кількох організованих кланів, найвідомішими з яких є Коза Ностра, Ндрагета та Каморра. Слід зазначити, що цим злочинним групам притаманна різна організаційна структура. Так, Ндрагета має ієрархічну структуру, натомість Каморра представляє собою горизонтальний кластер кланів та сімей [1]. Добре налагоджена система підкупу та залякування й фінансова спроможність надає змогу мафії активно залучатися до політичних та економічних кіл Італії, а також поширювати свій вплив й поза межі італійської економіки (Табл.1). Більше того, поряд з традиційними сферами діяльності такими, як лихварство, продаж наркотиків, контрабанда зброї, проституція, рекетирство та азартні ігри, має місце тенденція до залучення мафії у прибуткові легальні сектори економіки. Наприклад, активне інвестування у нерухомість та підприємства італійської столиці впродовж 1990-2000х рр. призвело до того, що

майже 70% барів та ресторанів центральної частини Риму опинилося у власності мафії [2].

Таблиця 1

Класифікація італійської мафії

Територія походження	Склад	Традиційна сфера діяльності	Географія поширення
Сицилія	Коза Ностра, Стідда, Курсотті, Лаундані	Відмивання грошей, торгівля наркотиками,	Італія, Південна Африка, Канада, США, Венесуела, Іспанія
Калабрія	Ндрагета	Торгівля наркотиками, будівництво, нерухомість, транспорт	Італія, Іспанія, Франція, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Швейцарія, Канада, США, Колумбія, Австралія
Неаполь	Каморра	Торгівля наркотиками, контрабанда цигарок, утилізація сміття та незаконне захоронення небезпечних відходів, продаж контрафактної продукції, виробництво фальшивих євро	Італія, Іспанія, Франція, Нідерланди, Німеччина, Швейцарія, Східна Європа, США, Латинська Америка
Апулія	Сакра Корона Уніта, Сосьєта Фоджяна, Каморра Барезе, Гаргано	Контрабанда, торгівля цигарками, торгівля людьми, торгівля наркотиками, торгівля зброєю, утилізація сміття та незаконне захоронення небезпечних відходів	Італія, Нідерланди, Німеччина, Швейцарія, Албанія

Джерело: розроблено автором за даними [1]

У період фінансово-економічної кризи мафіозні групи значно активізувалися. Маючи близько 140 млрд. євро оборотного капіталу в рік, 65 млрд. євро готівкою та понад 100 млрд. чистого прибутку, що складає до 7% ВНД Італії, вони активно фінансували малий роздрібний бізнес, який мав проблеми з доступом до легальних позичальників через суворі вимоги щодо позик у банках. За оцінками анти-кримінальної групи «СОС Імпреза» близько 200 тис. італійських підприємств звернулися до кредитної підтримки такого типу [3].

Тим не менше, завдяки ефективній роботі поліції було проведено успішні операції по конфіскації суттєвих активів, які використовувалися для відмивання брудних грошей, а саме: ресторан преміум-класу «Ла Рампа» у 2008 році, кафе «Дольче Віта-ера де Парі» у 2009 році, 300 приватних квартир у 2011 році та гранд-отель «Джіаніколо» у 2013 році відповідно. Активна фаза боротьби з організованою злочинністю впродовж 2011-2014 років принесла плідні результати, адже було конфісковано 1474 активи, серед яких 256 компаній, на загальну суму понад 862 мільйони євро. З початку 2014 року поліцією було конфісковано активів на суму понад 51 мільйон євро, серед яких були бари та кафе, включаючи відоме кафе «Фьюме», дорогі автомобілі, фінансові активи, будівельні компанії тощо [4].

Наразі проблема мафії вже не є лише італійською, адже контролюючи південну частину країни, вона використовує свою економічну потужність для поширення своєї діяльності на простори не лише Італії, але й Ірландії, Сполученого Королівства, Іспанії, Португалії, Франції, Німеччини, Швейцарії, Хорватії, Румунії тощо (Табл. 2).

Політична вага у традиційній зоні впливу (Південній Італії) надає змогу мафії контролювати будівництво, розробку корисних копалин, транспортні перевезення та утилізацію сміття через сприятливий доступ до підрядів на ці роботи. В той час, як очільники Європейського Союзу звертають увагу на те, що в північній частині Італії та інших країнах ЄС мафія проникла майже у всі сфери легального бізнесу, включаючи готелі, нерухомість, нічні клуби, азартні ігри, будівництво, АЗС, оптову торгівлю одягом та прикрасами, виробництво продуктів харчування, охорону здоров'я, альтернативну енергетику тощо [6]. Ця тенденція свідчить про те, що важливою метою сучасної діяльності італійської мафії є

відбілювання коштів здобутих у традиційних секторах через їх інвестування в легальні галузі економіки.

Таблиця 2

Інвестиції італійських організованих злочинних груп в ЄС

Італійська організована злочинна група	Країна та сфера інвестування в ЄС (окрім Італії)
Апулійські групи	Сполучене Королівство (спорт, нерухомість, казино та тоталізатори)
Каморра	Сполучене Королівство (бари та ресторани, нерухомість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля продуктами харчування, оптова та роздрібна торгівля), Іспанія (оптова та роздрібна торгівля продуктами харчування, бари та ресторани, сільське господарство та рибальство, транспортні перевезення та оренда автомобілів), Німеччина (оптова та роздрібна торгівля одягом), Швейцарія (банківська та фінансова сфера), Румунія (сільське господарство та рибальство)
Коза Ностра	Іспанія (сільське господарство та рибальство, готельний бізнес, нерухомість), Франція (готельний бізнес), Німеччина (будівництво), Хорватія (казино і тоталізатори), Румунія (оптова та роздрібна торгівля, нерухомість, транспортні перевезення та оренда автомобілів, утилізація сміття)
Ндрагета	Ірландія (нерухомість), Сполучене Королівство (нерухомість), Португалія (готельний бізнес) Іспанія (нерухомість, бари та ресторани, готельний бізнес), Франція (нерухомість, будівництво), Німеччина (оптова та роздрібна торгівля продуктами харчування, бари та ресторани, готельний бізнес, виробництво), Швейцарія (банківська та фінансова сфери)

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки ЄС легальний європейський бізнес потерпає від ускладненого доступу до кредитних ресурсів та, як наслідок, неможливості інвестування у розвиток виробничих потужностей. Натомість, мафіозні структури володіють колосальними обсягами вільних коштів, які зберігаються

на офшорних рахунках та у податкових гаванях, й активно шукають об'єкти для їх вкладення. В той час, як анти-мафіозні агенції залишаються національними, або локальними ініціативами, організовані клани ведуть транскордонну підприємницьку діяльність задля відмивання коштів, які були здобутті нелегальним шляхом. Відтак, ініціатива ЄС щодо об'єднання діяльності національних установ в рамках Спільного дослідного центру щодо транснаціональної злочинності та створення «Портфоліо організованої злочинності» на теренах об'єднання надасть змогу більш ефективно боротися з цією проблемою.

Список використаних джерел:

1. Italian mafia & business in Italy. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://incorporateinitaly.wordpress.com/2013/10/15/italian-mafia-business-in-italy/>
2. News analyses: Italian mafia turns hand to legitimate economy. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.philstar.com/world/2014/04/06/1309546/news-analysis-italian-mafia-turns-hand-legitimate-economy>
3. Mafia now “Italy’s #1 bank” as crisis bites: report. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/article/2012/01/10/us-italy-mafia-idUSTRE8091YX20120110>
4. 51 million euros in mafia assets seized. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ansa.it/english/news/general_news/2014/03/25/51-million-euros-in-mafia-assets-seized_d8f2853d-f6e3-441c-ab0d-8f27017d9c8c.html
5. Organised Crime Portfolio. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ocportfolio.eu>
6. Italy’s Mob extends reach in Europe. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nytimes.com/2014/04/25/world/europe/seizing-on-economic-woes-italys-mob-spreads-reach-in-europe.html?_r=0

Луценко А.О.

студентка,

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Сучасній світовій економіці притаманні процеси інтенсивної глобалізації виробничої та інвестиційної діяльності. За цих умов транснаціональні корпорації (далі – ТНК) виступають не тільки центральним суб'єктом світових господарських відносин, а й рушійною силою розвитку сучасного міжнародного бізнесу, адже вони поступово завоюють нові ринки, розташовуючи в різних країнах свої філії.

За визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) транснаціональна корпорація – це акціонерна або приватна компанія, що включає в себе материнську компанію і її закордонні філії. Материнська компанія являє собою підприємство, що контролює активи або інші одиниці за межами країни базування, як правило, володіючи часткою в акціонерному капіталі, що перевищує 10% звичайних акцій або їхнього еквівалента в приватній компанії [1].

Таким чином, під ТНК розуміють міжнародну компанію, яка здійснює свої операції за межами країни-базування, в так званих приймаючих країнах. Така корпорація характеризується складною організаційно-управлінською структурою, що включає в себе виробничу, фінансову, інвестиційну, маркетингову діяльність, проведення науково-дослідних робіт та підготовку кадрів.

Як правило, приймаючі країни зацікавлені у діяльності ТНК на своїй території, адже іноземний капітал у формі прямих іноземних інвестицій відіграє важливу роль в економіці країни. Україна також не є виключенням. Більше того, сьогодні навіть існує конкуренція між країнами щодо залучення саме прямих іноземних інвестицій, що в свою чергу має позитивний вплив на діяльність ТНК, адже вони отримують податкові знижки та пільгові умови діяльності.

Однак діяльність ТНК має як позитивні, так і негативні риси для приймаючих країн. Безперечно, що позитивним в організації філій та дочірніх компаній є зростання зайнятості населення, наповнення внутрішнього ринку продукцією, збільшення податкових

надходжень до бюджету країни, де розміщена філія ТНК, а також постійний науково-технічний прогрес у розвитку ТНК, адже вони інвестують в наукові дослідження іноді більше коштів, ніж окремі держави. Але можна виділити й негативні риси:

- ТНК, маючи сильний вплив на економіку країни, можуть лобіювати власні інтереси;
- вітчизняні виробники втрачають конкурентоздатність на фоні великих міжнародних компаній;
- часто ТНК намагаються «обійти» закони (приховування прибутків, вивіз капіталу з однієї країни в іншу тощо);
- встановлення монопольних цін, що дозволяють отримувати надприбутки.

У світовій економіці нині нараховується 82000 ТНК. На ТНК припадає 50 % світової торгівлі та 67 % зовнішньої торгівлі, також 80 % винаходів і ліцензій [2].

Сьогодні в Україні практично не залишилося сектору економіки, де б не здійснювали свою діяльність ТНК. Представлені на вітчизняному ринку ТНК, значною мірою зосереджені у харчовій промисловості, адже саме ця галузь забезпечує швидкий обіг капіталу та характеризується низьким ступенем комерційних ризиків. Таким чином, у вітчизняній харчовій промисловості функціонують такі потужні ТНК, як Nestle (Швейцарія), Bunge Limited (США), Cargill (США), Kernel Holding SA (Люксембург), McDonald's (США), Coca-Cola (США) та ін.

З 1993 року почала свою діяльність в Україні міжнародна компанія Unilever, якій належать такі бренди продуктів харчування, як Lipton, Brooke Bond, Бесіда, Knorr, Calve, Rama, Creme Bonjour). З 1994 року на на ринку безалкогольних напоїв України працює Coca-Cola, виробляючи продукцію на підприємствах Львівської та Київської областей. Також PepsiCo має свої виробничі потужності у восьми містах України (Києві, Донецьку, Євпаторії, Запоріжжі, Миргороді, Сімферополі, Чернівцях, Черкасах), займаючи при цьому майже п'яту частину вітчизняного ринку безалкогольних напоїв. На даний час Cargill реалізує в Україні довгострокову інвестиційну програму, вартість якої складає близько 50 млн. дол. США, ця програма передбачає будівництво у Донецьку заводу з переробки соняшнику. Nestle інвестує у Львівську кондитерську фабрику «Світоч» та ПАТ «Волинь холдинг» (торгова марка «ТорчинПродукт»). ТНК Kraft General Food International має близько 90% акцій Тростянецької шоколадної фабрики «Україна». Компанія

Philip Morris інвестувала понад 50 млн. дол. США у розвиток тютюнової промисловості України [3, с. 238; 4, с. 91-92].

Вказані компанії викупили або побудували виробничі потужності в регіонах України, ставши фактично елементом регіональних господарств. Однак, слід зазначити, що таким чином ТНК мають на меті розширити свою корпоративну мережу за допомогою доступу до сировинних та трудових ресурсів. Звісно, на даному етапі для України є досить важливим залучення капіталів ТНК, оскільки політика нашої держави спрямована на широку інтернаціоналізацію та прямо залежить від обсягу прямих іноземних інвестицій. Для залучення ТНК Україні не потрібно надавати податкові пільги й таке інше іноземним інвесторам, адже експерти міжнародної консалтингової компанії McKinsey, які вивчали досвід роботи ТНК в чотирьох країнах світу, дійшли висновку, що для іноземців пільги не головне [5]. Крім того, надання пільг іноземним інвесторам обертається лише втратою для державного бюджету.

Отже, перед Україною стоїть ряд важливих завдань щодо покращення інвестиційного клімату за допомогою політичних, економічних, правових інструментів регулювання господарської діяльності, стимулювання конкуренції, забезпечення рівних умов для всіх виробників, покращення інфраструктури та визначення умов співробітництва і розвитку транснаціональних корпорацій на її території, що збільшить не тільки обсяги інвестицій, а й створить умови для якісно нової перебудови вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org>.
2. Крупнейшие ТНК в мире / А. Пучков // Слайд-шоу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/AlexeyPuchkov/ss-11875759>.
3. Якубовський С.О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: навч. посіб. / С. О. Якубовський, Ю. Г. Козак. – К.: ЦУЛ. – 2011. – 472 с.
4. Яковенко Ю.Н., Т.І. Сичова. Вплив ТНК на економічний розвиток України. / Ю.Н. Яковенко, Т.І. Сичова // Научный вестник ДГМА. – 2009 р. – № 2 (5Е).
5. Оверченко М., Федюкин И., Онегина А. Инвесторам не нужны льготы // Ведомости. – 2003. – 16 жовт.

Сливка Т.О.

*кандидат економічних наук, науковий співробітник,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

ФОРМУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕТИЧНО-ЕКОЛОГІЧНИХ КРИТЕРІЇВ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Протягом останніх 30-ти років питання охорони навколишнього середовища мають пріоритетне значення для ООН. На відміну від економічно розвинених держав, у країнах, що розвиваються, тривалий час пріоритетним вважалося питання подолання бідності. Прогресуюча деградація природного середовища, різка зміна клімату призвели до загального усвідомлення необхідності сталого розвитку, який передбачає задоволення потреб сучасності, не ставлячи при цьому під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти свої власні потреби.

В країнах ЄС та США державні закупівлі регламентуються нормативними актами, які включають етично-екологічні критерії. Тобто, здійснюється контроль за характеристиками товарів, які не впливають на якість самого товару, проте можуть завдати шкоди довкіллю, а також порушують основні принципи Міжнародної організації праці, а саме: забезпечення належних умов праці та незастосування дитячої праці. Державні закупівлі з врахуванням етично-екологічних критеріїв прийнято називати «зеленими закупівлями». Вперше зелені закупівлі були впроваджені в Данії у 1991 році. Наприкінці 90-х років XX ст. зелені закупівлі набули поширення на регіональному та міжнародному рівнях, – у якості зворотної реакції на екологічну кризу та прискорене використання природних ресурсів.

Етапи становлення концепції зелених (сталих) державних закупівель:

I етап. В червні 1992 р. в Ріо-де-Жанейро (Бразилія) відбулась Конференція ООН з навколишнього середовища та розвитку (зустріч на вищому рівні з проблем Землі), відомої також під назвою «Саміт Землі» або «Конференція Ріо». На цій Конференції було ухвалено основний документ «Порядок денний на XXI століття» – програму дій для всіх країн світу про те, як забезпечити сталий розвиток із врахуванням балансу між соціальною справедливістю,

економічним зростанням і вирішенням екологічних проблем на глобальному рівні.

II етап. За рішенням Генеральної Асамблеї ООН у 2002 р., в Йоганнесбурзі (ПАР), відбулася Всесвітня зустріч на вищому рівні зі сталого розвитку, де провели десятирічний огляд виконання рішень, прийнятих на «Конференції Ріо». У Йоганнесбурзькій декларації учасники зустрічі визнали найголовнішими цілями і основними потребами сталого розвитку є викорінювання бідності, зміна моделей споживання та виробництва, а також охорона і раціональне використання природної ресурсної бази в інтересах соціально-економічного розвитку. Підтримка програм сталого споживання та виробництва, задекларованих на Всесвітньому самміті, стала одним з основних напрямків діяльності Відділу сталого розвитку Департаменту економічних і соціальних питань ООН (UN DESA).

III етап. В 2003 р. в Марракеші (Марокко) відбулась зустріч міжнародних експертів з питань сталого виробництва і споживання, яку координує Програма ООН з навколишнього середовища (UNEP) та UN DESA, та було започатковано глобальний процес – «Процес Марракеша». Цей процес забезпечив розробку 10-річної програми сталого споживання та виробництва, підтримав створення глобальної платформи для діалогу й співробітництва за участю багатьох сторін у світовому масштабі. Процес Марракеша сприяв утворенню семи тематичних цільових груп з розвитку досвіду та підходів до реалізації принципів сталого споживання і виробництва на регіональному, національному та місцевому рівнях. Одна з таких – цільова група зі сталих державних закупівель, яка надає допомогу країнам у здійсненні політики «зелених» державних закупівель шляхом консультацій та експертної підтримки.

IV етап. У 2004 році Рада ЄС та Європейський парламент затвердили дві Директиви, спрямовані на уточнення, спрощення та вдосконалення існуючого європейського законодавства про державні закупівлі: 1) Директива 2004/18/ЄС охоплює державні договори підряду, постачання і обслуговування; 2) Директива 2004/17/ЄС охоплює процедури закупівель у суб'єктів, що працюють у сфері енергетики, водних ресурсів, транспорту і послуг поштового зв'язку. На відміну від раніше прийнятих законодавчих актів ЄС, що регулювали закупівлі ці Директиви містять конкретні посилення на можливість включення екологічних кваліфікаційних вимог до вимог тендерної документації.

V етап. В 2011 р. UNEP за підтримки Скандинавської ради міністрів ініціювала проект з розробки Стратегій регіонального співробітництва в галузі екологічного маркування та підвищення її ролі в системі державних закупівель.

VI етап. В 2012 р. UNEP за підтримки Європейської Комісії розпочала реалізацію проекту зі створення потенціалу «зелених» закупівель в державному секторі економіки в 20 країнах. На Конференції «Ріо +20» (2012) UNEP оголосила про старт Міжнародної ініціативи з зелених державних закупівель, яку вже підтримали 30 країн та організацій. В якості продовження роботи Марракешської цільової групи така ініціатива сприяла ліквідації прогалини в координації здійснення політики сталості державних закупівель у всьому світі і стала глобальною платформою для обміну досвідом застосування зелених закупівель в усіх сферах економіки [1, с. 9-10].

Існує декілька підходів до визначення сутності державних закупівель з врахуванням етично-екологічних критеріїв. Сьогодні вживаються такі поняття, як етичні закупівлі, зелені (сталі) закупівлі і закупівлі з включенням КСВ індикаторів (індикаторів корпоративної соціальної відповідальності).

Сталі закупівлі (або «зелені закупівлі») – це закупівля дружніх до навколишнього середовища продуктів та послуг, вибір контрагентів на цих принципах і включення вимог щодо захисту навколишнього середовища в контракти.

Етичні закупівлі – це процес міжнародних закупівель продуктів і послуг, котрі виробляються, не шкодячи людям і навколишньому середовищу.

Закупівлі з включенням КСВ індикаторів – це включення в тендерні пропозиції вимог до постачальників щодо дотримання та реалізації ними принципів корпоративної соціальної відповідальності у процесі надання послуг та представлення продуктів.

«Зелені державні закупівлі» (за визначенням Європейської Комісії) – це «процес, за допомогою якого влада прагне заповувати товари, роботи та послуги зі зниженим впливом на навколишнє природне середовище протягом усього їхнього життєвого циклу порівняно з товарами, послугами та роботами з аналогічним функціональним призначенням, що могли б бути закуплені» [2, с.3].

Політика в сфері державних закупівель з врахуванням етично-екологічних критеріїв має особливості в різних економічних об'єднаннях. В *Європейському Союзі* великі закупівлі регулюються Директивами ЄС із закупівель, які визначають детальну процедуру і основні вимоги щодо оголошення тендерів, уточнюють фундаментальні принципи стосовно екологічних і соціальних критеріїв у державних закупівлях:

- екологічні або соціальні критерії, що будуть використовуватись для оцінки пропозиції, мають бути опубліковані разом з оголошенням про проведення тендеру;
- для запобігання довільним рішенням, будь-які «відповідальні» вимоги мають відповідати можливостям компанії, котра претендує на отримання контракту;
- органи влади, що надають контракт, мають уточнити умови виконання контракту щодо завдань в сфері соціальної або екологічної політики;
- пояснення і умови щодо діяльності компанії-претендента на отримання контракту в сфері екології і соціальної політики мають відповідати наявним міжнародним стандартам, таким як еколейбли або стандарти умов праці.

Загальні правила *Світової Організації Торгівлі (СОТ)* щодо доступу на ринки не включають в себе діяльність в сфері публічних закупівель. Де-які країни-члени СОТ, включаючи країни ЄС, підписали Урядовий договір про закупівлі. Цей договір сприяє тому, що постачальники з країн, що підписали договір, мають однакові можливості доступу на ринки країн ЄС, як і країни ЄС. Сфера відповідальних закупівель у СОТ визначається досить широко:

- «відповідальні» критерії при закупках враховуються лише в окремих випадках, якщо метою їх використання є захист природи і добробуту людей. Будь-які процедури визначення критеріїв для контракту і моніторингу діяльності постачальників мають ґрунтуватись на міжнародних стандартах і проводитись прозоро;
- за Урядовим договором про закупівлі можливості для включення соціальних та екологічних норм до контрактів з постачальником описані досить загально. Заходи, метою яких є захист природи, життя та здоров'я людей, визнані такими, що дають переваги підприємствам при отриманні контракту [2, с. 4].

Список використаних джерел:

1. Настанова щодо застосування зелених закупівель в державному та приватному секторах економіки. Методичний посібник / [Барановська В.Є., Берзіна С.В., Богдан О.Д. та ін.]. – К.: вид-во «Інтерсервіс», 2013. – 76 с.
2. Саприкіна М.А. Сталі закупівлі: новий формат для соціально відповідальних компанії / Саприкіна М.А., Каба Д., Яковлева С.О.; Центр «Розвиток КСВ». – К.: Вид-во «Фарбований лист», 2009 – 18 с.

Тихий В.И.

доцент;

Гусева Ю.О.

студентка,

Орловский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАН-ЧЛЕНОВ ОПЕК И РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ МИРОВОГО НЕФТЯНОГО РЫНКА

На сегодняшний день в мире действует много отраслевых международных союзов. Но немногие из них являются реально значимыми. Одним из важных игроков на мировом рынке нефти является нефтяной картель ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти.

Миссия Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) – это координация и объединение нефтяной политики стран-членов, обеспечение стабилизации на нефтяных рынках в целях обеспечения эффективного, экономичного и регулярного снабжения нефти потребителям, стабильный доход производителям и справедливая доходность капитала для тех, кто инвестирует в нефтяную промышленность [1].

Доказанные запасы нефти стран, входящих в ОПЕК, в настоящий момент составляют 1 199,71 миллиарда баррелей. Страны ОПЕК контролируют около 2/3 мировых запасов нефти, что составляет 77% всех разведанных мировых запасов «черного золота». На их долю приходится добыча около 29 млн. баррелей нефти, или около 44% от всемирной добычи. По оценкам экспертов, эта цифра к 2020 году возрастет до 50% [3].

Нефтяной картель сегодня объединяет государства, интересы которых зачастую расходятся, не только в экономических вопросах, но и политических. Так, например, сравнительно малонаселенные страны Аравийского полуострова обладают внушительными запасами «черного золота» и крупными инвестициями из-за рубежа. Так, Саудовская Аравия и Кувейт опираются на поддержку США, это страны с относительно высокими социально-экономическими параметрами развития и стандартами жизни населения. А для других членов ОПЕК, например Нигерии, характерны высокая численность населения и откровенная его нищета. Иран и Ливия проводят антиамериканскую политику и также отличаются низким уровнем жизни основной части населения. Реализация дорогостоящих программ экономического развития вынуждает эти страны как можно больше добывать и продавать нефти. Сегодня нестабильная политическая обстановка по крайней мере в 7 из 12 стран-членов картеля является серьезной проблемой ОПЕК. Гражданская война в Ливии существенно нарушила налаженный ход работы на нефтегазовых месторождениях страны. События Арабской весны отразились на нормальной работе на территории многих стран Ближневосточного региона. После смерти Уго Чавеса нельзя назвать стабильной и спокойной обстановку и в Венесуэле.

Среди стран Организации, даже самых богатых нефтью, нет ни одной, которой бы удалось стать достаточно развитой и современной. Три арабские страны – Саудовскую Аравию, ОАЭ и Кувейт – можно назвать богатыми, но нельзя назвать развитыми. В качестве показателя их относительной неразвитости и отсталости можно привести тот факт, что во всех странах до сих пор сохраняются монархические режимы феодального типа. В итоге обильные запасы нефти провоцируют борьбу, направленную не на развитие производства, а за политический контроль над эксплуатацией природных богатств.

Но все же главной в списке проблем можно назвать консервацию технологической отсталости членов ОПЕК от ведущих стран мира. Избавиться от этого можно только путем ускоренной индустриализации и урбанизации, и соответственно, внедрения новых технологий в производство и жизнь людей. И в этой связи большой проблемой является также нехватка квалифицированных национальных кадров.

Важно отметить, что, несмотря на обладание внушительными нефтяными ресурсами, ОПЕК уже давно не играет фундаментальной

роли в ценообразовании на мировом рынке. Спрос на нефть сегодня формируют не только потребности реального сектора экономики, но, в большей степени, спекулятивный капитал, ведь многие инвесторы рассматривают нефть, как привлекательный для инвестиций объект. Кроме того, со времени создания Организации в мире появились другие крупные независимые поставщики сырой нефти, не считаться с которыми уже невозможно.

Руководствуясь мировой конъюнктурой, страны-участницы ОПЕК несколько раз в год принимают решения о корректировке квот на добычу нефти. Но дисциплина членов картеля падает и, несмотря на принятые договоренности о квотах по добычи нефти в рамках ОПЕК, каждая из стран участниц не упустит возможности заработать на растущих ценах и установленные договоренности не мешают им наращивать добычу. Это не удивительно, логика здесь проста и прозрачна: если цены растут, нужно добывать и продавать больше, иными словами делать деньги здесь и сейчас. В складывающейся ситуации участники нефтяного картеля хорошо понимают, что больше не могут оказать решающего влияния на формирование мировых цен на нефть и просто адекватно реагируют на ситуацию [4].

В то же время, нельзя и недооценивать роль и значение Организации стран-экспортеров нефти как важного игрока на международном нефтяном рынке. «Корзина ОПЕК» – по-прежнему мировой индикатор цен на нефть. Так, падение цен на нефть с начала 2014 года составило 11%, а по сравнению с максимальной ценой в текущем году (от 24 февраля, когда баррель нефти стоил 109,77 долларов) стоимость упала на 20% (рис. 1). Во многом причиной снижения цен послужила инициатива самой Организации, которая предложила установить цену на сырую нефть в 100 долларов за баррель вместо 110-130 [5].

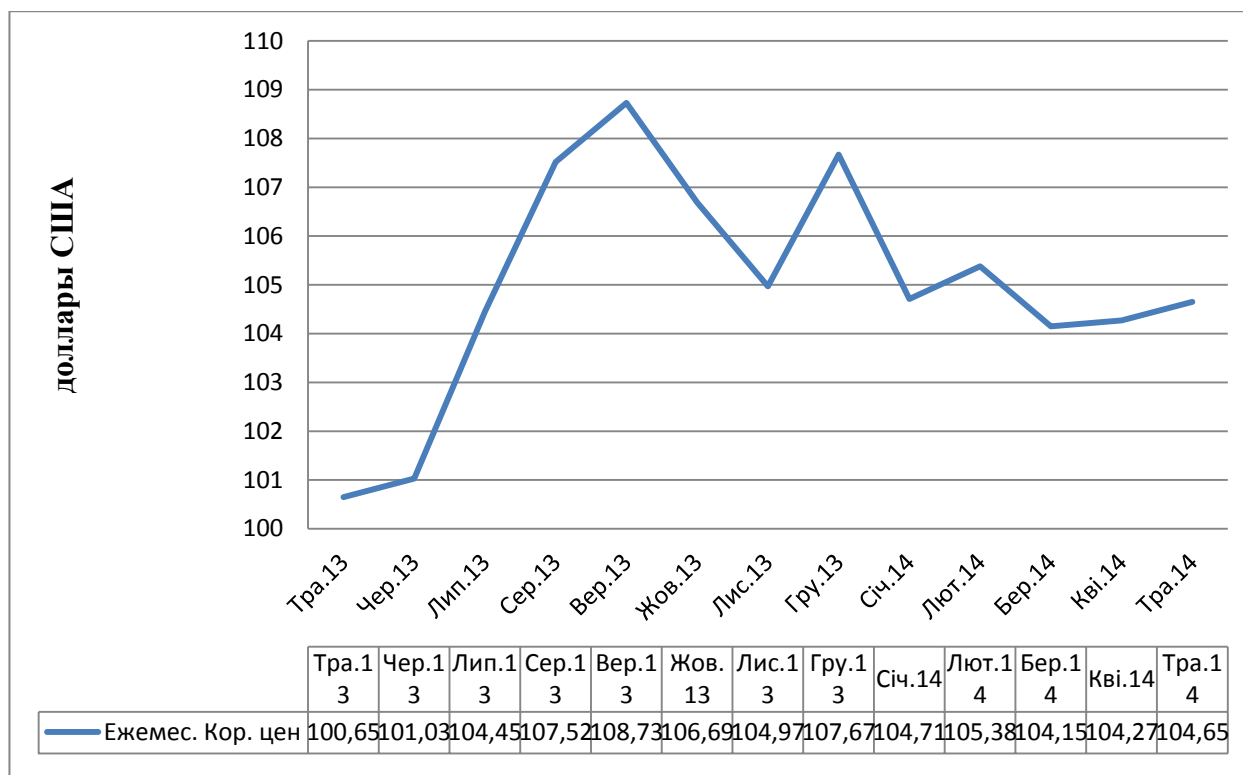


Рис. 1. Ежемесячная корзина цен ОПЕК

Неоспоримым фактом является то, что большинство государств Организации стран-экспортеров нефти находятся в глубокой зависимости от доходов своей нефтяной промышленности. Саудовская Аравия обладает самыми большими запасами нефти в мире – 25% мировых запасов «черного золота», – вследствие этого основу ее экономики составляет экспорт нефти. Экспорт нефти приносит в государственную казну 90% экспортных доходов государства, 75% бюджетных поступлений и 45% ВВП. Половину ВВП Кувейта обеспечивает именно добыча «черного золота», его доля в экспорте страны составляет 90%. Почетное место в списке самых нефтеносных стран занимает Иран. Он обладает запасами нефти, которые оцениваются в 18 млрд. тонн и занимает 5,5% на мировом рынке торговли нефтепродуктами. Экономика этой страны также сильно связана с нефтяной отраслью. Основу экономики Алжира также составляют нефть и газ. Они дают 30% ВВП, 60% доходной части госбюджета и 95% экспортной выручки. По запасам нефти Алжир занимает 15-е место в мире и на 11-ом месте по ее экспорту.

Лидерами в области экспорта и добычи «черного золота» в мире являются Саудовская Аравия (на экспорт нефти приходится 95% от общего экспорта страны), а также Россия (табл.1), которая с 1998 года является наблюдателем в ОПЕК и участвует в сессиях

Конференцій Організації. Регулярно проводяться зустрічі російських міністрів з керівництвом ОПЕК.

Таблиця 1

**Сравнительные данные о добыче нефти в Российской Федерации и ведущих странах-экспортерах нефти
(тыс. баррелей в день)**

	2014 г.		
	февраль	январь	декабрь 2013г.
Россия *	9301	10343	10338
Страны ОПЕК - всего**	30115	29857	29708
Из них:			
Ирак	3397	2997	3033
Саудовская Аравия	9625	9727	9743

* Без газового конденсата.

** По данным публикации ОПЕК «Market indicators as at end: February-2014» [2].

Абсолютным лидером по потреблению нефти является индустриальная экономика Соединенных Штатов. С одной стороны, это говорит о высоком уровне развития промышленности, а с другой – о «нефтяной зависимости» страны. В США добывают лишь 8% от мирового объема добычи в год, а потребляют – более 24%. Этот дисбаланс в экономике сверхдержавы до сих пор приводит к потрясениям в мировом масштабе. На втором месте по потреблению нефти находится Китай (9%), на третьем – Япония (6%). Россия делит четвертое место с Германией и Индией (более 3%).

Нефть была, есть и в обозримом будущем останется основным источником первичной энергии, потребление которой неуклонно расширяется в связи с дальнейшим развитием мировой экономики. Мировых запасов нефти хватит на многие десятки лет. Вопрос в том, нужна ли она будет в нынешних объемах в дальнейшем. Природный газ постепенно замещает сырую нефть в мировом энергопотреблении на фоне активного развития альтернативных вариантов получения энергии. В силу этих причин, естественно, изменения коснутся и роли ОПЕК в целом, и развития отдельных стран этой Организации.

Список использованных источников:

1. Organization of the Petroleum Exporting Countries [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/23.htm
2. О состоянии рынка нефти в январе-феврале 2014 года. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/77.htm
3. ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти [Электронный ресурс] // Режим доступа: NefteGaz.kz <http://www.neftegaz.kz/analitik-articles/opek-%E2%80%93-organizacziya-stran-%E2%80%93-eksporterov-nefti.html>
4. ОПЕК сегодня. «Технопорт-групп» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.sfinga.ru/imports/77-opek-segodnya.html>
5. Нынешний обвал цен на нефть: причины и перспективы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://m10-oil.ru/news/obval-cjen-na-njeft.html>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вараксіна О.В.

старший викладач,

Аграрно-економічний коледж

Полтавської державної аграрної академії

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Забезпечення продовольчої безпеки – дуже складна проблема, і суть її розв’язання полягає насамперед у створенні стійких систем сільськогосподарського виробництва на основі впровадження наукоємних технологій. Продовольча безпека є однією з основних умов життєдіяльності населення й найважливішою функцією будь-якої держави. Розробка концепції продовольчої безпеки і напрямів насичення продовольчого ринку є невідкладним і першочерговим завданням розвитку продовольчого агрокомплексу [3].

Дослідження показують, що нині немає жодної держави, яка б не переймалася питаннями продовольчої безпеки. Це стосується як виробництва продовольчих товарів, так і їх розподілу, імпорту – експорту продовольства, споживання продуктів харчування тощо.

Продовольча незалежність має стати однією із основних складових національної доктрини безпеки країни. Вона повинна орієнтуватись на підтримку соціальної стабільності в державі, забезпечення всього населення країни доступними харчовими продуктами не менше норм, визначених як раціональні норми харчування, зменшення залежності від імпорту продовольства, стимулювання розвитку власного виробництва харчових продуктів, збалансування структури експорту та імпорту, створення інтервенційних запасів у державі для забезпечення мінімальних потреб у продовольстві, згладжуванні цінових та сезонних коливань на продуктових ринках [2].

На сьогодні, в умовах України, на рівень продовольчої безпеки впливає багато факторів, таких, зокрема, як здатність аграрного

сектору своєчасно реагувати на кон'юнктуру ринку, стабільність ресурсного забезпечення і кооперативних зв'язків, наявність необхідних обсягів перехідних запасів, платоспроможність населення і доступність продовольства для всіх громадян, ступінь захищеності від засилля імпоротної продукції (рис.1) [1].

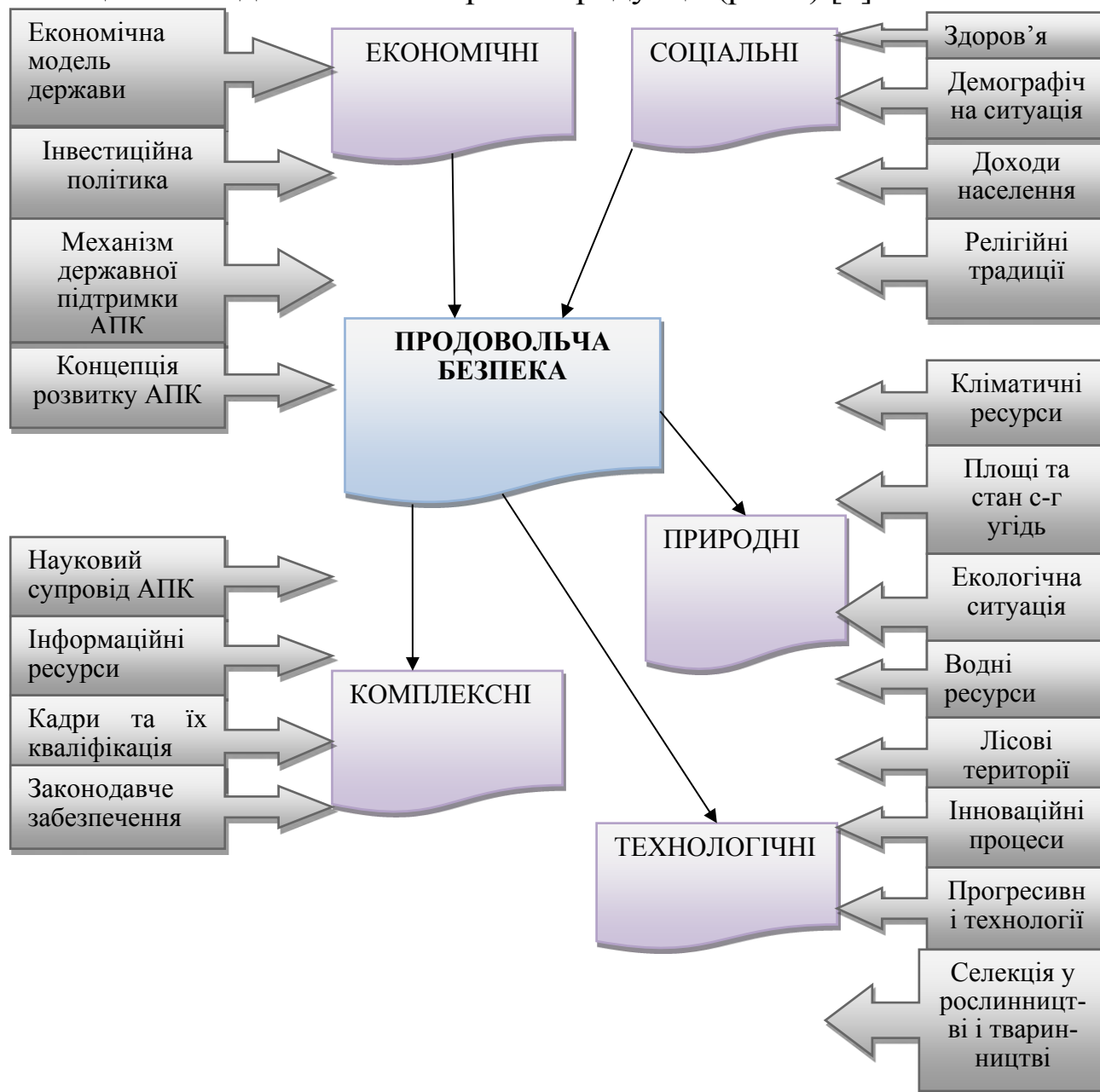


Рис. 1. Основні фактори, що впливають на продовольчу безпеку держави

Фундаментальною основою забезпечення національної продовольчої безпеки держави в сучасному світі є ефективний і сталий розвиток її аграрного сектору. Саме високоінтенсивне та високоефективне функціонування останнього визначає рівень виробництва аграрної продукції і сировини, а отже – й споживання

основних продуктів харчування, від чого залежить здоровий фізичний та психологічний розвиток населення.

Це має забезпечуватися активною, виваженою й послідовною аграрною політикою, спрямованою на розвиток сільського господарства, стимулювання аграрного виробництва з метою забезпечення аграрним сектором потреб всіх верств населення України у продовольстві та продуктах харчування рослинного й тваринного походження у необхідних для підтримання здоров'я і звичайної життєдіяльності кількості, асортименті, належної якості та встановленого рівня безпеки, відродження експортного потенціалу аграрного сектору нашої держави. Усі ці заходи, поряд з належною правовою регламентацією сприятимуть підвищенню ефективності правового регулювання відносин у сфері забезпечення продовольчої безпеки, а отже забезпеченості населення якісними й безпечними продуктами харчування на необхідному рівні, а також нададуть можливість аграрному сектору адекватно реагувати на кон'юнктуру продовольчого ринку, підвищити конкурентоспроможність аграрної продукції національних виробників як всередині країни, так і поза її межами, та реалізувати експортний потенціал України [4].

Список використаних джерел:

1. Дорош М.М., Дадак О.О. АПК України як складова світової продовольчої проблеми / Дорош М.М., Дадак О.О. // Економіка України. – 2008.
2. Мостенська Т.Л., Федулова І.В, Мостенська Т.Г., Продовольча безпека України та напрями її забезпечення / Мостенська Т.Л., Федулова І.В, Мостенська Т.Г. // Наукові праці НУХТ – 2012. – № 46. – С. 103-113.
3. Піюренко І.О. Продовольча безпека країни: сутність, складові, значення та напрями її забезпечення / І.О. Піюренко // Таврійський науковий вісник. – 2010. – Вип. 71. – С. 237-241.
4. Ціхановська В.М., Ціхановська О.М. Сучасні інноваційні методи сприяння забезпеченню продовольчої безпеки України / О.М.Ціхановська // Іноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 25-29

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Пашина Н.Г.

студентка;

Шеховцова І.А.

старший викладач,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИ РОЗРАХУНКАХ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В наш час для ефективної діяльності підприємства необхідно приділяти вагоміше значення прибутковості підприємства, яка визначає напрям підприємницької діяльності та дає кінцевий результат господарювання. При розрахунках прибутковості підприємства доцільно використовувати методи прогнозування, які дають обґрунтовані математичні результати. Роль прогнозування полягає у виявленні найважливіших проблем, з якими зіткнеться керівництво підприємства у перспективі, ймовірнісних методів, термінів і результатів їх вирішення різними способами, оцінці ефективності того чи іншого варіанта. Якість прогнозів значною мірою залежить від методів прогнозування, якими називають сукупність прийомів та оцінок, що дають змогу на підставі аналізу минулих (ретроспективних) внутрішніх і зовнішніх зв'язків, притаманних об'єктові, а також їхніх змін з певною ймовірністю зробити висновок щодо майбутнього розвитку об'єкта. Найчастіше при розрахунках прогнозування прибутковості використовують наступні методи: метод екстраполяції; метод прямого розрахунку; метод «СVP»; метод цільового формування прибутку; метод прогнозування грошового потоку; метод факторного моделювання.

Дане дослідження зосереджене на визначенні загальних рис методів прогнозування прибутковості підприємства, їх доцільності використання, розрахунку прибутковості з метою вибору максимально ефективного методу для його прикладного використання. Тому, наводяться лише загальні характерні ознаки

методів, але детальніше можна ознайомитися можна в наведеній літературі [1].

Метод екстраполяції є найбільш простим методом прогнозування. Він заснований на результатах трендового аналізу динаміки прибутку за ряд попередніх періодів і полягає у виявленні «лінії тренда», яка дає змогу спрогнозувати обсяги даних показників. Разом з тим, цей метод є найменш точним, тому що він не враховує зміну факторів, що впливають на нього.

Метод прямого розрахунку є досить надійним методом, але може бути використаний тільки в тому випадку, якщо на початковій стадії вже сформовані плани операційного доходу, операційних витрат і податкових платежів (що є досить трудомісткою процедурою на відміну від розрахунку прибутку).

За методом «CVP» на основі отриманих планових значень будується графічне зображення методу «CVP», яке дозволяє використати цей метод як імітаційну модель багатоваріантних розрахунків з розкладом і варіюванням окремих показників. У процесі імітаційного моделювання прибутковості можуть бути розглянуті всі прогнозні варіанти операційної діяльності підприємства – від вкрай песимістичних до вкрай оптимістичних.

Метод цільового формування прибутку дозволяє забезпечити тісний взаємозв'язок його планових показників зі стратегічними цілями управління прибутком в плановому періоді. Особлива роль цього методу розрахунку полягає в тому, що отримані на його основі показники розглядаються як найважливіші цільові орієнтири розвитку всієї операційної діяльності підприємства та являються базовими елементами планування інших найважливіших економічних показників цієї діяльності.

Метод прогнозування грошового потоку є відносно новим для вітчизняної практики, хоча широко використовується на підприємствах країн з розвинутою ринковою економікою. Його основу становить розроблений на підприємстві поточний план надходжень та витрат коштів по операційній діяльності підприємства. Використання цього методу дозволяє скоординувати планований операційний прибуток з чистим грошовим потоком по операційній діяльності, а також конкретизувати його формування по окремих періодах.

Метод факторного моделювання прибутку є найбільш складним, тому що вимагає здійснення великих аналітичних і прогнозних розрахунків. Спочатку визначається система основних факторів, що

впливають на прибутковість. Далі аналізується ступінь впливу окремих факторів на фінансові показники даного підприємства та виконується їхнє ранжування. На наступному етапі відбираються фактори, що мають найбільший вплив на суму чистого прибутку, і з урахуванням ступеня їхнього впливу будується багатофакторна модель регресії та прогнозується зміна факторів, включених у модель регресії. Шляхом підстановки прогнозованих значень факторів у модель регресії одержують прогнозований показник прибутковості.

Сучасне підприємство, щоб випускати певну продукцію, змушене отримувати різні матеріальні ресурси від багатьох інших підприємств, у тому числі територіально віддалених від нього. Для забезпечення ефективної та безперебійної роботи підприємство змушене створювати певні запаси.

Запаси представляють собою значну частину оборотних коштів будь-якого підприємства і відповідно тягнуть за собою більшу частину капіталовкладень, тому так важливо, щоб запасами управляли ефективно, а капіталовкладення не були невинновданов великими. Для цього необхідно використовувати MRP –систему – це система на основі комп'ютерної бази даних, яка розроблена для управління і планування виробничих запасів залежного попиту (тобто сировинних матеріалів, запчастин і складальних вузлів).

Виробники, які успішно впровадили систему MRP, мають [3]:

- зменшені складські запаси;
- зменшений час виходу на ринок нових продуктів;
- збільшення прибутковості.

Таким чином, можна зробити висновок, що використання системи MRP дозволить підвищити прибутковість підприємства.

Економічно обґрунтоване прогнозування прибутковості має велике значення для підприємства, так як дозволяє правильно оцінити його фінансові ресурси, розмір податкових платежів, можливості розширеного відтворення виробництва та матеріального стимулювання працівників.

Для розрахунку прибутковості найбільш відомими є два традиційних методи – метод прямого розрахунку та аналітичний або економічний метод.

Метод прямого розрахунку базується на тому, що кількість продукції, що реалізується (обсяг продажу) по кожній номенклатурній позиції множать послідовно на ціни реалізації та на

загальні витрати кожної одиниці . При цьому використовують формулу [2]:

$$П = В - З \text{ або } П = П_1 + П_T - П_2 \quad (1)$$

де В – виручка від реалізації продукції;

З – загальновиробничі витрати;

$П_1, П_2$ – відповідно прибуток в залишках готової продукції на початок та кінець планового року;

$П_T$ – прибуток в товарній продукції планового року.

Але метод прямого розрахунку не дозволяє виявити окремих факторів впливу на плановий прибуток, і при широкій номенклатурі продукції, що виготовляється, дуже трудомісткий.

При прогнозуванні прибутковості в галузях з широким асортиментом продукції застосовується аналітичний (економічний) метод. Базою розрахунку при цьому методі служать витрати на 1 грн. товарної продукції, базова рентабельність, а також сукупність звітних показників діяльності підприємства (факторний метод). З врахуванням витрат на 1 грн. товарної продукції прибуток планують по всьому випуску товарної продукції (порівняної та непорівняної), його розраховують за формулою:

$$П = \frac{T(100 - B)}{100}, \quad (2)$$

де Т – товарна продукція в цінах реалізації підприємства;

В – витрати в грн. на 1 грн. товарної продукції, що вираховані в цінах реалізації.

До аналітичного методу відносять також прогнозування прибутку на основі базової рентабельності, вирішуючи послідовно такі задачі [2]:

1) розрахунок базової рентабельності. Він здійснюється за формулою:

$$P_6 = \frac{П_0}{C_{тп}} \times 100\%, \quad (3)$$

де $П_0$ – очікуваний прибуток за звітний базисний рік;

$C_{тп}$ – собівартість товарної продукції базисного року.

2) обчислення обсягу товарної продукції:

$$П_{тп} = T_{yb} \times P_6, \quad (4)$$

де $П_{тп}$ – прибуток по товарній продукції запланованого року;

T_{yb} – обсяг товарної продукції за собівартістю базового періоду.

Провівши аналіз методів планування прибутку, потрібно зазначити, що лише метод факторного моделювання дасть змогу ефективно спрогнозувати показники прибутковості. Це твердження

базується на основі впливу випадкових величин та процесів на прибуток (попит на продукцію чи вплив реклами на прибуток). Тому, доцільно користуватися саме цим методом, проте він дійсно складний у використанні. Нам потрібно робити вибір: чи якість результату застосування методу, чи простота його при розрахунках.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление прибылью.-К.: Ника-Центр, Эльга, 1998.-544с.
2. Методи розрахунку прибутку [електронний ресурс]//. – Режим доступу: http://lubbook.net/book_281_glava_27 ТЕМА_6.3._Metodi_rozrakhunku_p.html
3. Основные достоинства и недостатки MRP-системы [электронный ресурс]//. – Режим доступа: <http://www.itstan.ru/it-i-is/osnovnye-operacii-dostoinstva-i-nedostatki-mrp-sistemy.html>

Турко Д.О.

асистент,

*Національний аерокосмічний університет
«Харківський авіаційний інститут»*

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У секторі високотехнологічного приладобудування Харківська область розглядається як перспективний регіон з потужним потенціалом, але цей потенціал реалізується не в повній мірі в результаті існування ряду проблем.

З метою виявлення труднощів у функціонуванні та управлінні високотехнологічними приладобудівними підприємствами було обрано для аналізу дванадцять малих та середніх приладобудівних підприємств міста Харків, що займаються виробництвом контрольно-вимірювальних приладів та засобів автоматизації промисловості, електронних компонентів, інструментів і обладнання для дослідження та навігації, а також дослідженнями та розробками у цих галузях, схожих за розміром, структурою управління, колективної форми власності.

У [1] автором були розроблені критерії належності виробничих підприємств до високотехнологічних. Для оцінювання рівня високотехнологічності й ефективності функціонування вітчизняних приладобудівних підприємств за розробленими критеріями було розраховано наведені показники у 2011-2012 рр. та порівняно їх з граничними значеннями та аналогічними показниками обраного еталонного підприємства.

Даний аналіз дозволив виявити ряд проблем у розвитку високотехнологічних підприємств [2]. Дослідження також показало, що на українських високотехнологічних підприємствах, на відміну від зарубіжних, відсутнє комплексне інтегроване функціонування усіх підрозділів у взаємозв'язку – маркетингового підрозділу, підрозділу НДДКР, виробництва, фінансів. Крім того, сучасні методи організації виробництва, які впроваджені у практику японських, американських та західноєвропейських підприємств, як то: інструментарій управління ризиком, керування активами, збалансована система індикаторів, карта цілей, оптимізація процесу прийняття рішень, тощо, практично не використовуються в Україні. Таким чином, труднощі в управлінні високотехнологічним виробництвом на підприємствах взаємопов'язані, потребують комплексного підходу щодо їх подолання.

У зв'язку з цим аналіз, удосконалення та розробка нових підходів та методів оптимізації прийняття ефективних управлінських рішень є важливими та актуальними завданнями управління на високотехнологічних підприємствах. Ці завдання можуть бути реалізовані шляхом формування ефективного організаційно-економічного механізму прийняття управлінських рішень. Доведено [3], що в Україні розробок щодо такого інструментарію майже немає.

Схему функціонування організаційно-економічного механізму прийняття управлінських рішень у високотехнологічному приладобудуванні було сформовано у вигляді функціонально-цільової схеми організаційної та економічної підсистем, а також підсистеми забезпечення, комплекс яких спрямований на досягнення мети – пошук варіантів та обґрунтування вибору розробки високотехнологічного продукту з найкращим економічним ефектом для сприяння оптимізації інноваційної діяльності високотехнологічного підприємства (рис. 1, [2]).

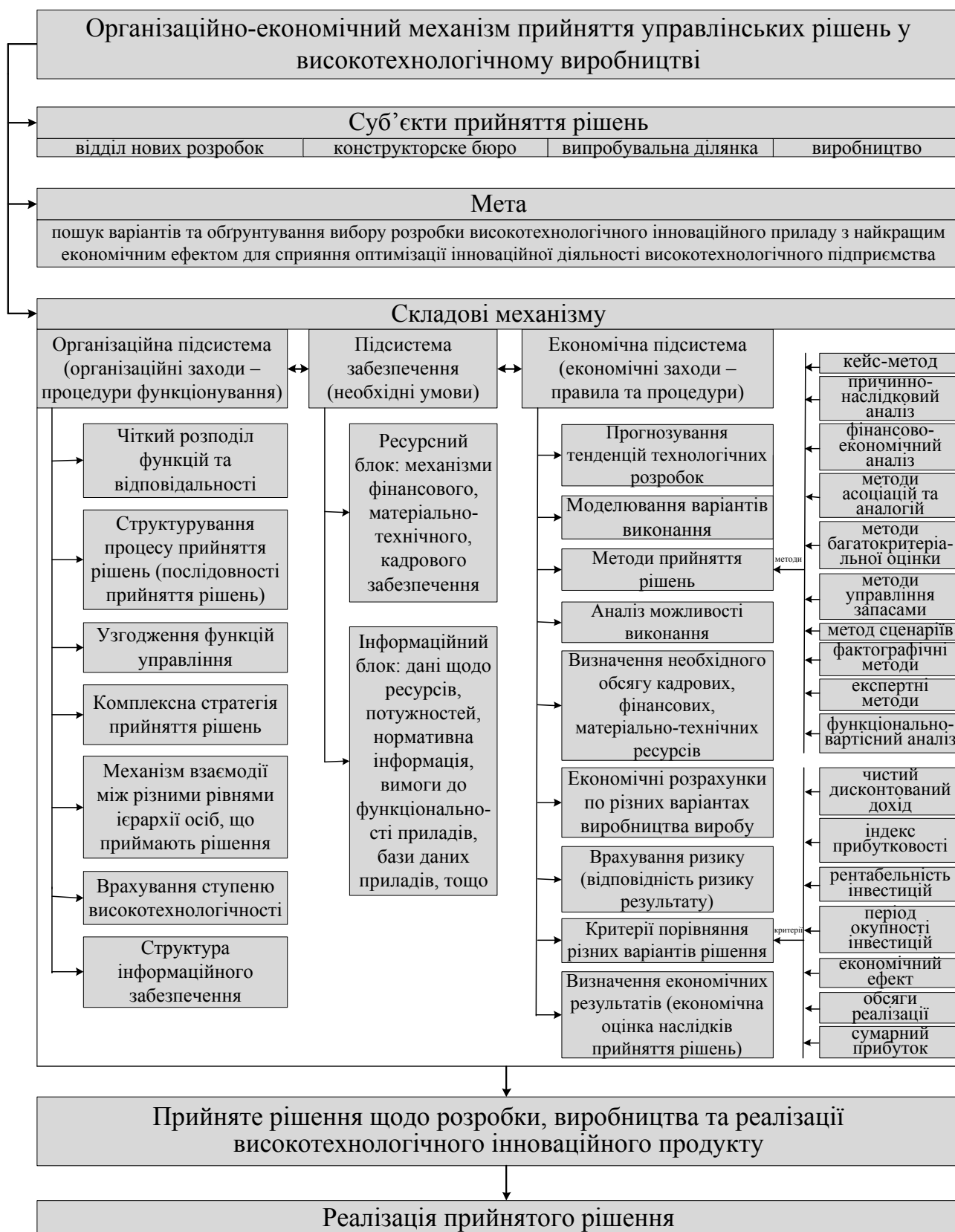


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм прийняття управлінських рішень у високотехнологічному виробництві
Джерело: розроблено автором

Подальше дослідження потребувало реалізації структурних складових розробленого механізму з метою обґрунтування доцільності виробництва високотехнологічної продукції: схеми прийняття рішень та графової моделі взаємодії працівників підприємства в процесі прийняття рішень з розробки нового високотехнологічного приладу; багаторівневої ієрархічної моделі рішення, яке приймається щодо доцільності виробництва високотехнологічного продукту в залежності від ступеня його новизни; послідовності прийняття рішень щодо доцільності виробництва високотехнологічного продукту; варіанту структури прийняття рішень та його комплексної стратегії щодо розробки та виробництва дослідної партії високотехнологічного продукту; структури інформаційного забезпечення високотехнологічного виробництва.

Загальний річний економічний ефект від впровадження розробленого механізму був розрахований за формулою 1:

$$\epsilon_{річ} = \Delta\Pi_{прод} + \Delta\Pi_{доц.виб} + \Delta C_{збер} + \Delta\Pi_{ек.часу}, \quad (1)$$

де $\Delta\Pi_{прод}$ – додатковий прибуток від підвищення обсягів продажів порівняно з планом унаслідок прогнозування попиту на вироби, що розроблюються упродовж року, грн.;

$\Delta\Pi_{доц.виб}$ – додатковий прибуток від вибору найбільш доцільного для

розробки і виробництва виробу серед декількох альтернатив, грн.;

$\Delta C_{збер}$ – економія на собівартості від зниження витрат за зберігання готової продукції на складі, грн.;

$\Delta\Pi_{ек.часу}$ – додатковий прибуток від економії часу на розробку та виробництво нового виробу, грн.

Нижче, у табл. 1 наведені розрахункові значення економічного ефекту та фінансових результатів діяльності після впровадження розробленого організаційно-економічного механізму на приладобудівних підприємствах міста Харків.

Таблиця 1

**Оцінювання розрахункових результатів впровадження
розробленого організаційно-економічного механізму на
високотехнологічних підприємствах**

Показники	ПрАТ «Манометр-Харків»	ПрАТ «Хартрон»	ТОВ «ВО ОВЕН»	ПАТ «Коннектор»	ПАТ «НВП «Теплоавтомат»	ПАТ «АТ НДПВ»	ПАТ «Електромашина»	ПрАТ «Авіаконтроль»
$\Delta P_{\text{прод}}$, у.о.	16546	28457	71000	15660	7230	32760	59370	48477
$\Delta P_{\text{доц. виб}}$, у.о.	3740	8140	25092	7000	1260	16040	10880	28148
$\Delta C_{\text{збер}}$, у.о.	286	0	94	44	582	0	70	0
$\Delta P_{\text{ек. часу}}$, у.о.	5578	1095	19476	1681	690	2659	594	5142
$\epsilon_{\text{річ}}$, у.о.	26150	37692	115662	24385	9762	51459	70914	81767

Джерело: розроблено автором

Розрахунок та аналіз показників ефективності впровадження розробленого інструментарію для восьми з дванадцяти приладобудівних підприємств (тих, що виконували у 2011-2012 рр. дослідження та розробки) довів, що економічний ефект знаходиться у прямій залежності від частоти розробок нової продукції на підприємствах, обсягів реалізації у натуральному виразі, рентабельності продукції. Ефект буде найбільшим також для тих підприємств, для яких виробництво приладів є провідним напрямом діяльності та які виробляють саме прилади, а не компоненти для них або цілі їх комплекси або системи.

Більш ефективне використання ресурсів унаслідок впровадження організаційно-економічного механізму прийняття управлінських рішень позитивно позначиться на продуктивності праці, фондівіддачі, призведе до відповідного підвищення рентабельності обороту. Так, шляхом впровадження розробленого механізму вітчизняні приладобудівні підприємства можуть підвищити свою високотехнологічність; ті підприємства, що не освоювали нову продукцію у досліджуваний період часу, – розпочати дослідження та розробки у цьому напрямку. Даний

інструментарій дозволить підвищити ефективність управлінської діяльності, інтенсифікувати інноваційні розробки, сприятиме створенню нової конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Список використаних джерел:

1. Турко Д.О. Критерії оцінювання рівня високотехнологічності виробничих підприємств // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 10 (у друці).
2. Турко Д.А., Гавва В.Н. Формирование организационно-экономического механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве // Экономика и менеджмент систем управления. – Воронеж: Научная книга. – 2013. – № 3 (9). – С. 103-110.
3. Турко Д.А. Анализ методических подходов к формированию организационно-экономического механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве // Современная наука. Экономика и Право. – Москва: ООО «Научные технологии». – 2013. – № 1-2. – С. 32-38.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гоманюк О.К.

аспірант,

Луцький національний технічний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РЕГІОНАЛЬНІ РИНКИ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Функціонування регіональних ринків банківських послуг та дослідження передумов їх розвитку неможливо здійснити без розгляду умов та чинників, які безпосередньо впливають та виступають рушійною силою банківської діяльності. Отже, формування і розвиток регіональних ринків банківських послуг має реалізовуватись з урахуванням факторів впливу, які відрізняються мірою своєї дії на об'єкт дослідження та по-різному проявляються діючи на нього.

Поза увагою науковців, котрі досліджували функціонування ринку банківських послуг, залишилися питання виявлення факторів, що визначають вплив регіональних особливостей на розвиток ринків банківських послуг. При дослідженні факторів впливу на розвиток ринку банківських послуг вчені свої дослідження обмежували макросередовищем. Мезорівень розглядався ними опосередковано, функціонування обумовлювалося макроекономічними чинниками та в більшій мірі приділялася увага фінансовій стороні ринку.

Враховуючи вищесказане пропонуємо досліджувати фактори впливу на функціонування і розвиток регіональних ринків банківських послуг, відштовхуючись від першозначимості регіону, оскільки саме регіональні особливості є тим базисом на якому будується не тільки регіональний ринок, а вся регіональна економіка. При цьому, ми не відкидаємо та не применшуємо, а в обов'язковому порядку враховуємо ступінь дії та значення політичної та економічної ситуації країни, правове законодавство, загальний фінансовий стан банківської системи держави.

При визначенні факторів впливу на регіональні ринки банківських послуг за основу прийматимемо чинники, котрі пов'язані з регіональними особливостями території та визначаються регіональною специфікою. Це такі важливі характеристики як: територія, територіальна спеціалізація, регіональний розподіл споживачів, фактори ринкової кон'юнктури регіону, регіональні ринкові моделі.

Територіальні фактори виступають тією ланкою, яка визначає основи впливу на функціонування регіональних ринків банківських послуг – це місце розташування, величина, статус, економіко-географічне положення, територіальна спеціалізація, демографічні чинники (чисельність та структура населення регіону, стать, вік, сімейний стан тощо).

Місце розміщення у теорії продуктивних сил є одним із ключових понять. Глибоке вивчення природи розміщення дає підставу для обґрунтованих висновків про його ефективність. Критеріями оцінки впливу даного чинника можна вважати конкретні умови, що визначають ступінь ефективного розміщення продуктивних сил.

Серед територіальних факторів, що впливають на розвиток регіональних ринків банківських послуг, потрібно відзначити демографічні. Вони включають чисельність, демографічну структуру, густоту і природний приріст населення, особливості територіальних систем розселення, співвідношення міського і сільського населення, кількість, щільність і економіко-географічне положення поселень, величину й адміністративний статус населених пунктів, рівень урбанізації.

Населення розглядається в двох взаємозалежних аспектах – як головна продуктивна сила і як споживач. В умовах розвитку економіки, орієнтованої на пріоритет інтересів споживачів над виробниками, значення цього аспекту діяльності населення надзвичайно зростає. Система розселення як сукупність взаємозалежних населених пунктів (міст, селищ, сіл), що розміщені на території країни, справляє також неабияке значення на розвиток регіональних ринків банківських послуг. Проявляється в значних відмінностях щодо потреб у банківських послугах залежно від населеного пункту. Аналогічна дія притаманна і таким чинникам як співвідношення міського і сільського населення регіонів, кількість, щільність і економіко-географічне положення поселень, величина й адміністративний статус населених пунктів.

З розвитком ринкових відносин зростає значення фактора конкуренції на регіональних ринках. Розподіл купівельних фондів населення між окремими банківськими установами відбувається не централізовано і пропорційно, а відповідно до конкурентних переваг банків. Останні визначаються місцезнаходженням, його товарною, ціновою, маркетинговою етикою, якістю продажного і післяпродажного обслуговування й інших факторів.

Розвиток регіональних ринків банківських послуг реалізовується на основі вивчення сильних і слабких сторін регіону та його можливостей. Лише на основі детального аналізу перелічених вище факторів можна вести мову про подальше керування ними, що пропонуємо зобразити у вигляді територіально – маркетингових факторів впливу.

До територіально-маркетингових факторів пропонуємо віднести чинники, котрі спрямовані на детальне виявлення унікальних властивостей регіону. У найбільш загальному вигляді – це ефективне використання територіальних можливостей регіону для розвитку ринку банківських послуг на них. Як і продуктивний маркетинг, територіальний – починається з оцінки потреб та виявлення наявних груп споживачів регіону. Співставивши інтереси клієнтів та необхідність споживачів в послугах, можна приступати до практичних розробок для забезпечення умов розвитку регіональних ринків банківських послуг. Таким чином, сформується маркетинговий тип регіонального менеджменту, який відштовхнеться від регіональних інтересів.

Підсумовуючи проаналізоване потрібно зазначити, що правильно визначені фактори впливу, не просто дозволять вивчити та дослідити особливості функціонування ринків банківських послуг в регіонах, а створять передумови, направлені на раціональне застосування та пошук шляхів для забезпечення їхнього подальшого розвитку.

Черемісіна Т.В.

*кандидат економічних наук, в.о. доцента,
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 діяльності, маркетингове планування, планування природоохоронної діяльності (рис. 2).

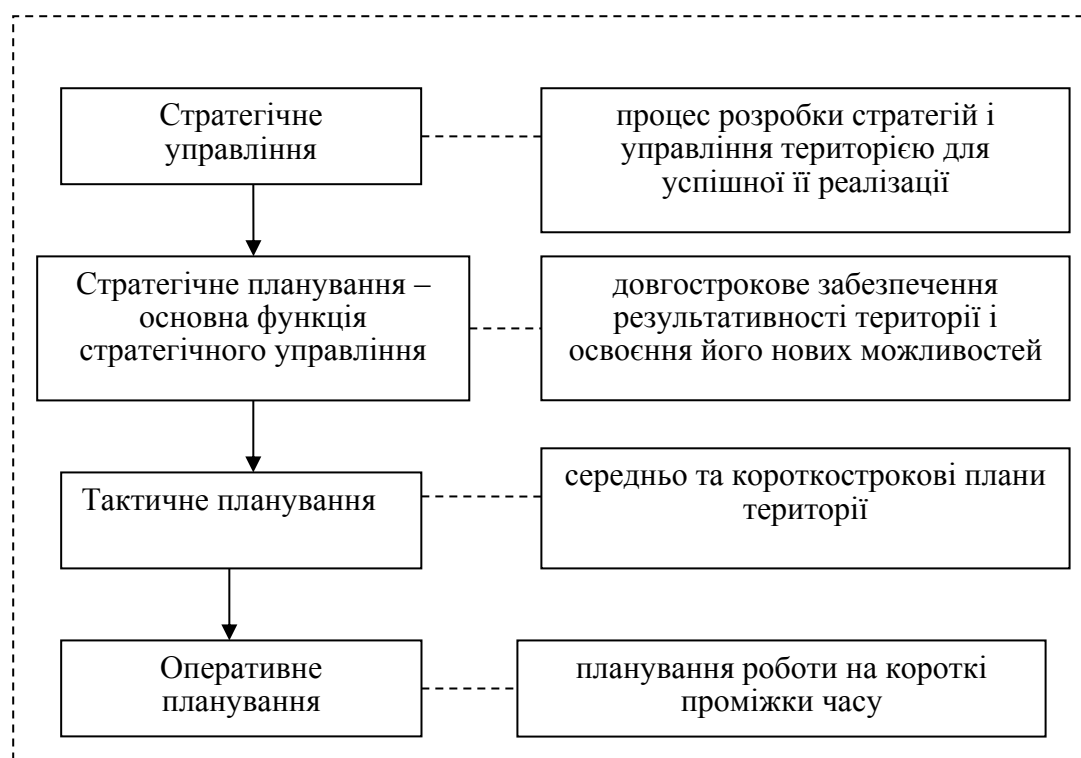


Рис. 1. Види планування розвитку території

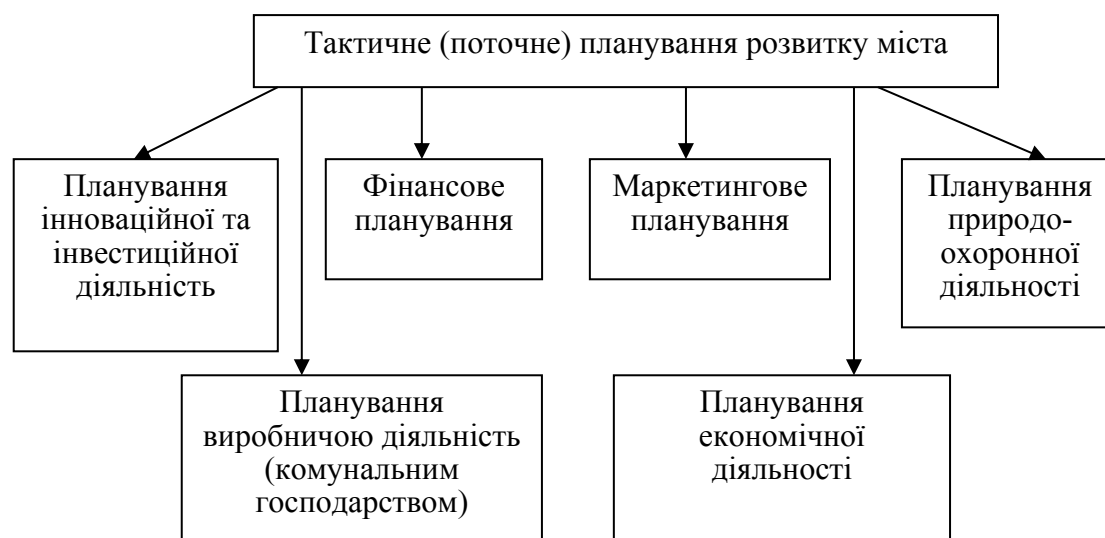


Рис. 2. Розділи тактичного планування розвитку міста

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].

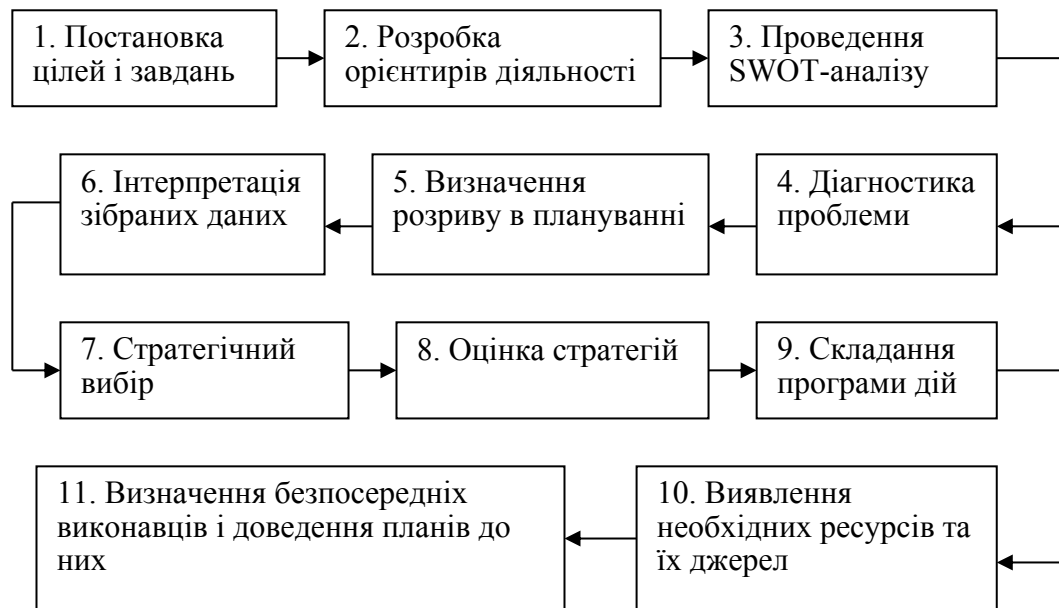


Рис. 3. Процес міського планування

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

Данилевська О.Е.

студентка,

Науковий керівник: **Яненко І.Г.**

доктор економічних наук, професор,

Чорноморський державний університет імені Петра Могили

ВПЛИВ СТАНУ КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ

В умовах глобалізації завжди постає питання конкурентоздатності, як окремої категорії ринку, так і країни загалом. Коли йдеться про конкурентоздатність національної економіки постають питання про механізми, які прискорюють реформування та вдосконалення внутрішніх ринкових інститутів. Ці механізми формуються в залежності від моделі економіки, пріоритетних галузей та системи управління. В Україні часто у діяльності підприємств, бізнесу та держави відсутня цілеспрямованість і узгодженість дій, тож підвищення ефективності взаємозв'язків вище наведених інституцій є первинною необхідністю української економіки.

Існує велика кількість різних теорій щодо вдосконалення взаємозв'язків між фірмами та організаціями, проте, як показує міжнародна практика процвітаючих фірм та економічних систем, найбільш ефективною формою вдосконалення є кластерний механізм. В основу теорії кластерного механізму покладено поняття „кластер” – зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, що забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному та світовому ринках. [2, с. 563] Кластерний підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торгових асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі. [1, с. 46] Активна конкуренція в одній галузі поширюється на інші галузі кластера, що створює стимули до розвитку, особливо в інноваційному аспекті.

Для того, щоб оцінити вплив розвитку кластерної системи на загальну конкурентоздатність країни, використаємо Індекс

глобальної конкурентоздатності Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index WEF). Це щорічний індекс, що розраховується експертами Всесвітнього Економічного Форуму для понад 100 країн світу. Включає в себе 12 субіндексів, в тому числі – субіндекс рівня розвитку інновацій та субіндекс ступеня розвитку бізнесу (business sophistication), в який входить показник рівня розвитку кластерів (state of cluster development).

Таблиця 1

Передові місця відповідно до індексу глобальної конкурентоздатності Всесвітнього економічного форуму

2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
США	США	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія
Швейцарія	Швейцарія	США	Швеція	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур
Данія	Данія	Сінгапур	Сінгапур	Швеція	Фінляндія	Фінляндія
Швеція	Швеція	Швеція	США	Фінляндія	Швеція	Німеччина
Німеччина	Сінгапур	Данія	Германія	США	Нідерланди	США
Фінляндія	Фінляндія	Фінляндія	Японія	Німеччина	Німеччина	Швеція
Сінгапур	Німеччина	Німеччина	Фінляндія	Нідерланди	США	Гонконг
73. Україна	72. Україна	82. Україна	89. Україна	82. Україна	73. Україна	84. Україна

Джерело: розроблено авторами з джерела: Центр гуманітарних технологій <http://gtmarket.ru>

Результати цього річного звіту свідчать, що Україна за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій, з 73 до 84, отримавши показник 4.05 бали з 7 можливих. Згідно зі звітом Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність за 2013-2014 рр. Україна продовжує демонструвати свої основні конкурентні переваги – освіту та ємність ринку. Гірша ситуація з інфраструктурою, технологіями, фінансами та бізнесом, а найгірша – з впровадженням інновацій та управлінською сферою. [3]

Для того, щоб краще оцінити розвиток кластерів та бізнесу загалом наведений рис.1, в якому порівнюються показники пострадянських країн, в тому числі і Україна.

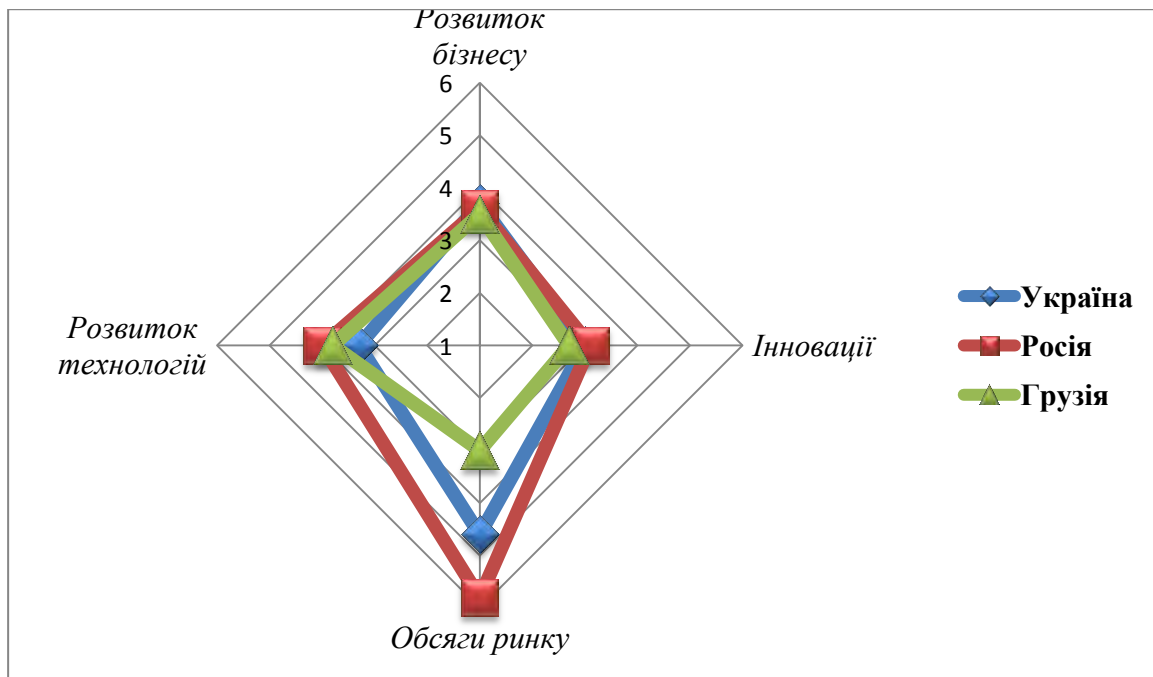


Рис. 1. Порівняльна діаграма основних субіндексів, що входять до індексу глобальної конкурентоздатності 2013-2014

Джерело: розроблено авторами з джерела [3]

Згідно вище наведених даних, можна зробити висновок про недостатній технічний і інноваційний розвиток всього пострадянського простору. Дані субіндекси України, Грузії та Росії дуже не суттєво різняться.

Показник розвитку бізнесу включає в себе оцінку бізнес-мереж і допоміжних галузей в країні. Необхідність даної оцінки полягає в важливості утворення кластерів. Кластери створюють більше можливостей для інновацій, знижують кількість бар'єрів для появи нових фірм. Тобто всі вище наведені показники дуже тісно взаємопов'язані. Для їх покращення повинні бути створені відповідні умови, чому і сприяє кластерний механізм.

Досвід країн, які очолюють рейтинг Всесвітнього економічного форуму протягом багатьох років, у розвитку кластерних систем, визначає прогресивність їх економік. Так, найбільш відомий транскордонний біофармацевтичний кластер «Біодолина» було утворено у 1996 році у долині річки Верхній Рейн. Він охоплює французький регіон Альзас, кантони північно-західної Швейцарії та німецьку землю Баден-Вюртемберг. У цьому транскордонному регіоні зосередилися відомі наукові установи (штаб-квартири таких світових фармацевтичних гігантів, як Новартіс, Рош, Сіба, висококваліфіковані людські ресурси та логістичні центри. [4]

Кластерна політика у Швеції є однією зі складових політики у сфері НДДКР та інновацій, але, знов-таки, з сильною регіональною

орієнтацією. Формування та розвиток кластерів є інструментом політики. В країні найпопулярнішою кластерною програмою є Vinnv xt («Віннвекст»). Передумовою участі в програмі є активна участь гравців, які представляють приватний, державний і дослідний сектор, а також політичні кола.

Програма «Віннвекст» є широко відомою в інших країнах як успішна програма національного рівня. Європейська Комісія використовує «Віннвекст» як взірєць того, як слід стимулювати розвиток інноваційних систем і кластерів, що зробило Швецію до певної міри полігоном для обкатки політики в цій сфері. За даними Європейської Комісії програма добилася успіху завдяки проведенню на початковій фазі багатьох семінарів, котрі дали змогу учасникам програми винести уроки зі спроб і помилок, зроблених в інших країнах. [5, с. 32-33]

Отже, проаналізувавши сучасний стан розвитку кластерної системи України, її конкурентоспроможність, а також досвід європейських країн у розвитку кластерної системи, можна зробити висновок, що фінансування кластерних програм – є інвестицією майбутнього, що здатна вивести економіку країни на європейський рівень. Утворення зв'язків між бізнесом та державою, за допомогою адміністративного механізму та інвестування коштів в інноваційні проекти здатне зробити Україну більш конкурентоздатною на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Матросова Л. М. Лященко О. В. Проблеми розвитку регіональних кластерних структур в Україні / Л. М. Матросова О. В. Лященко // Економічний вісник Донбасу, «Міжнародна та регіональна економіка». –2011. – № 3 (25). – С. 42-46.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
3. Info-Light. Аналіз індексу конкурентоспроможності України В 2013-2014 рр. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>
4. Горблюк Р., Демченко В., Пелешак І. Узагальнення світового досвіду розвитку транскордонних кластерів. // Звіт НДР “Розробка регіональної стратегії формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів». Наук. кер. д.е.н., проф. Н.Мікула. № держреєстрації 0106U013076. – Львів, 2008р. -166с.
5. Передовий досвід розвитку кластерів// for the Programme Sustainable Economic Development and Employment Promotion (SEDEP) in the Ukraine PN: 2007.2159.7 – Київ, 2009 р. – 69 с.

Собакінських С.Ю

студентка,

*Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету*

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах розвитку економіки України інвестиції виступають засобом забезпечення структурних перетворень в сферах економіки, підвищення конкурентоспроможності та покращення фінансового стану вітчизняних промислових підприємств у світовому господарстві.

В Україні на сьогодні найбільша частка капітальних інвестицій фінансується за рахунок приватного сектору, натомість частки бюджетного фінансування та коштів іноземних інвесторів є незначними (табл.1).

З даних табл.1 спостерігається тенденція до збільшення обсягів фінансування капітальних інвестицій. Так, у 2010 році обсяг капітальних інвестицій становив 189,06 млрд. грн., у 2011 році – 259,93 млрд. грн., тобто збільшився на 70,84 млрд. грн. або на 37%, у 2012 році – 293,69 млрд. грн., тобто збільшився на 33,76 млрд. грн. або на 12%.

Основним джерелом фінансового забезпечення капітальних вкладень у 2012 році стали власні кошти підприємств: їх питома вага в сукупній структурі джерел інвестицій становила 59,7%. Але через зниження фінансових результатів, а отже, і прибутку вітчизняних підприємств у 2010-2011 роках спостерігається поступове збільшення частки інвестицій банківської сфери. Тобто, необхідно зазначити, що обсяги фінансування оновлення та відтворення основних засобів на вітчизняних підприємствах скорочуються відповідно до скорочення обсягів виробництва та сукупного прибутку.

Таблиця 1

**Структура капітальних інвестицій в економіку України
за джерелами фінансування у 2010-2012 рр., млн. грн.***

Показник	2010 рік		2011 рік		2012 рік	
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %
Всього капітальних інвестицій, в т.ч.	189060,6	100,0	259932,3	100,0	293691,9	100,0
Приватний сектор						
власні кошти підприємств та організацій	114963,6	60,8	152279,1	58,6	175423,9	59,7
кредити банків та інші позики	23336,2	12,3	42324,4	16,3	50104,9	17,1
кошти населення на будівництво власного житла	4654,2	2,5	4470,0	1,7	3651,0	1,2
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	16176,0	8,6	15102,9	5,8	21975,1	7,5
інші джерела фінансування	8543,0	4,5	11363,9	4,4	11206,0	3,8
Державний сектор (бюджетні кошти)						
кошти державного бюджету	10952,2	5,8	18394,6	7,1	17141,2	5,8
кошти місцевих бюджетів	6367,7	3,4	8801,3	3,4	9149,2	3,1
зовнішній сектор (кошти іноземних інвесторів)	4067,7	2,2	7196,1	2,8	5040,6	1,7

*Розроблено автором за даними [2]

За рахунок бюджетних коштів у 2010 році профінансовано капітальних інвестицій у розмірі 17,32 млрд. грн., а у 2012 році –

26,29 млрд. грн. Протягом 2010-2012 років спостерігається тенденція до збільшення обсягів фінансування капітальних вкладень за рахунок коштів місцевих бюджетів, а кошти державного бюджету у 2012 році на фінансування капітальних вкладень зменшились на 1,25 млрд. грн., відповідно скоротилась і їх частка з 7,1% у 2011 році до 5,8 у 2012 році.

Частка коштів іноземних інвесторів у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій за досліджуваний період становила в середньому 2,3%.

Для народного господарства країни, перш за все, важливим є обсяг капітальних інвестицій як довгострокового показника, що відображає рівень зацікавленості у розвитку промисловості та формує її майбутній стан.

Описані тенденції фінансування відповідним чином відобразились на динаміці капітальних вкладень, що представлена на рис.1.

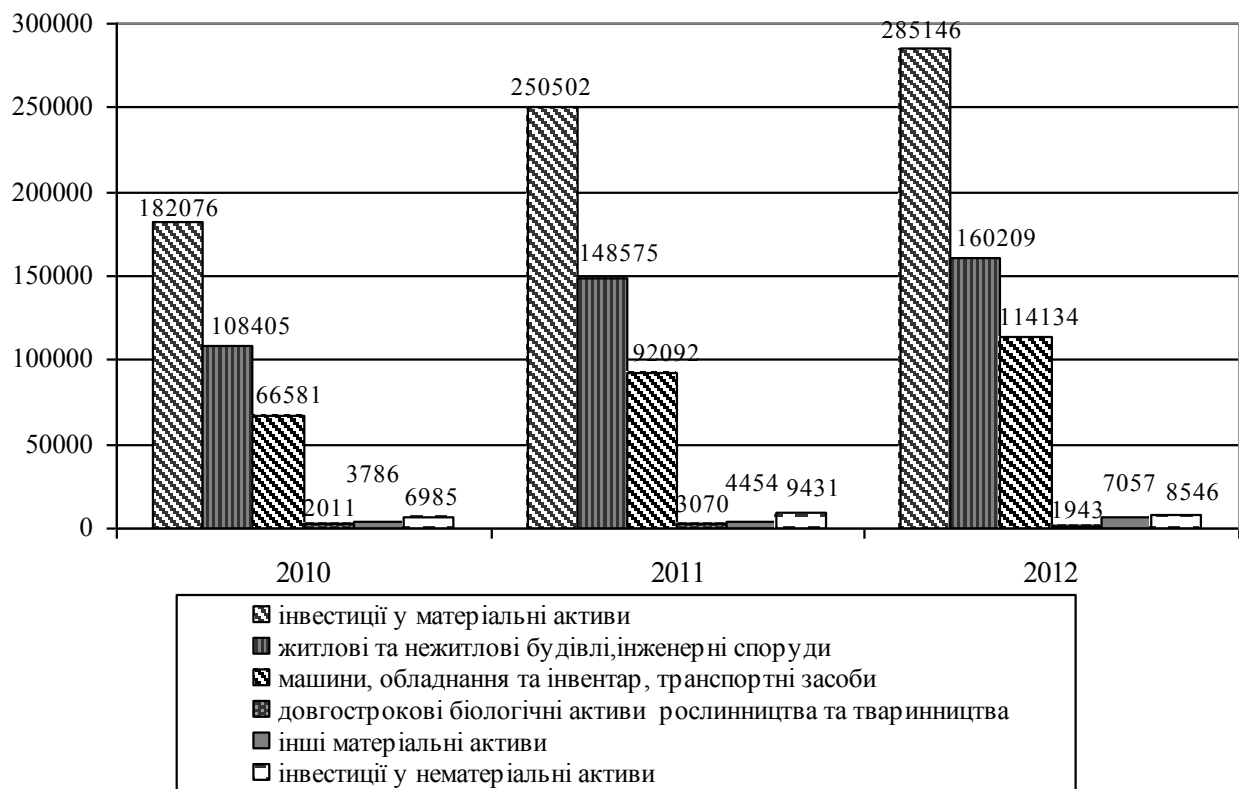


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій за видами активів у 2010-2012 рр., млн. грн.

Розроблено автором за даними [2]

Протягом 2010-2012 рр. (рис.1) в Україні спостерігалась тенденція стабільного зростання величини інвестованих коштів як в основний капітал в цілому, так і за його видами – у капітальне будівництво та придбання, реконструкцію і модернізацію машин,

обладнання та транспорту. Негативну динаміку мають інвестиції у довгострокові біологічні активи тваринництва, що негативно позначається на перспективах розвитку сільського господарства та продовольчій безпеці України.

Таким чином, процес розвитку ресурсного потенціалу підприємства неможливий без інвестиційних ресурсів, які є важливою складовою структури фінансового потенціалу. Їхнє використання в діяльності підприємства сприяє інноваційному розвитку, а також виходу підприємства на світові ринки.

На даному етапі економічного розвитку Україна перебуває в такій ситуації, коли власними силами їй не можливо досягти значних зрушень в соціально-економічному становищі, тому залучення іноземного капіталу в національну економіку є необхідним для сприяння даного процесу. Проте інвестиційне середовище України має дуже багато недоліків, з-поміж провідних інвестиційних рейтингів вона займає останні місця, але варто пам'ятати й про значний інвестиційний потенціал, яким багата наша держава і який може проявитись при проведенні ефективної інвестиційної політики з боку уряду держави.

Проведене дослідження дало можливість визначити основні проблеми, які заважають розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. Серед таких проблем слід назвати наступні [1, с. 15]:

- неефективна інвестиційна політика підприємств;
- низька кредитоспроможність підприємств;
- неефективна амортизаційна політика;
- незадовільні інфраструктурні можливості підприємств;
- низька роль держави в покращенні структури джерел фінансування інвестицій

Список використаних джерел:

1. Ворсовський О. Л. Вплив внутрішніх та зовнішніх економічних факторів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств [Текст] / О. Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 14-17
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Маслова К.В.

студентка,

Національний університет «Львівська політехніка»

СПІВВІДНОШЕННЯ ТЕМПІВ РОСТУ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ І СЕРЕДНЬОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПРИКЛАДІ ТДВ «РІВНЕНСЬКИЙ ДОМОБУДІВНИЙ КОМБІНАТ»

В умовах сьогодення, продуктивність праці є одним з основних чинників конкурентоспроможності підприємств на вітчизняному та міжнародному ринках. Проте на даному етапі розвитку ринкових відносин офіційна українська економічна статистика від оцінки продуктивності як найважливішого показника перейшла до повної ануляції статистичного обліку і звітності по продуктивності праці, які не відновлені до теперішнього часу. Тому питання регулювання співвідношення продуктивності праці і заробітної плати є досить актуальним, оскільки ефективна економіка припускає дотримання певних пропорцій між фондами накопичення та споживання, які залежать від співвідношення між зростанням продуктивності праці та заробітної плати.

Забезпечення випереджаючих темпів зростання продуктивності праці обумовлює необхідність здійснення регулювання фонду оплати праці, оскільки існує певна можливість втрати стимулюючого ефекту заробітної плати. Посилення стимулюючої ролі заробітної плати повинне ґрунтуватися на стратегії забезпечення одночасного зростання продуктивності, обсягу виробництва і оплати праці. Поєднання цих показників є економічною основою регулювання фондів оплати праці і рівня заробітної плати [2, с. 98].

Для більшості будівельних підприємств характерним є, випередження темпів зростання зарплати над продуктивністю праці темпи, що призводить до збільшення витрат на одиницю товару та низької інвестиційної привабливості.

Оптимальне співвідношення темпів росту продуктивності праці і середньої заробітної плати повинне бути більше одиниці.

У випадку виявлення стійких негативних відхилень встановлюються об'єктивні та суб'єктивні, внутрішні та зовнішні чинники впливу і розробляються відповідні заходи. Однак, запровадження цих заходів повинно враховувати фінансові можливості підприємства.

Товариство з додатковою відповідальністю “Рівненський домобудівний комбінат” працює на ринку виробництва залізобетону з 1976 року, має значний досвід у виробництві залізобетонних виробів та товарного бетону, що в поєднанні з професіоналізмом та досвідом трудового колективу дало можливість в короткі терміни досягти відродження підприємства, налагодження виробництва з урахуванням сучасних потреб у продукції комбінату на ринку будівельних матеріалів.

Для аналізу коефіцієнта співвідношення темпів росту продуктивності праці і середньої заробітної плати у ТДВ “РДБК” необхідно проаналізувати основні техніко-економічні показники його діяльності, що подано у таблиці 1.

Динаміка коефіцієнта співвідношення темпів росту продуктивності праці і середньої заробітної плати зображено на рис. 1.

Згідно проведеного аналізу, можна зробити висновок, що у ТДВ “Рівненський домобудівний комбінат” спостерігається негативна динаміка співвідношення темпів росту продуктивності праці і середньої заробітної плати.

У 2011 році даний коефіцієнт значно перевищував одиницю, що оцінюється позитивно, оскільки темп росту продуктивності праці перевищує темп росту заробітної плати, що дозволяє підприємству економити на фонді оплати праці. Проте, у 2012 році він значно скоротився і склав 0,8. Незважаючи на зростання у 2013 році, даний коефіцієнт залишається меншим за одиницю, що є негативним явищем для підприємства, оскільки вказує на те, що заробітна плата збільшується більшими темпами ніж продуктивність праці.

Таблиця 1

**Аналіз динаміки показників продуктивності праці
та середньорічної зарплати у ТДВ “РДБК”**

№ з/п	Показники	2010	2011	2012	2013	Відносне відхилення, %		
1.	Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	220	229	236	242	104,09	103,06	102,54
2.	Обсяг фактично виготовленої продукції, тис. грн.	40225	63015	52614	57898	156,66	83,49	110,04
3.	Дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	43145	64955	63138	80606	150,55	97,20	127,67
4.	Продуктивність праці, тис. грн./особу	182,84	275,17	222,94	239,25	150,50	81,02	107,32
5.	Фонд оплати праці, тис. грн.	6767	7561	7900	9415	111,73	104,48	119,18
6.	Середньорічна заробітна плата 1 працюючого, тис. грн./особу	30,76	33,02	33,47	38,90	107,34	101,38	116,22
7.	Коефіцієнт співвідношення темпів росту продуктивності праці та середньорічної заробітної плати	x	x	x	x	1,40	0,80	0,92

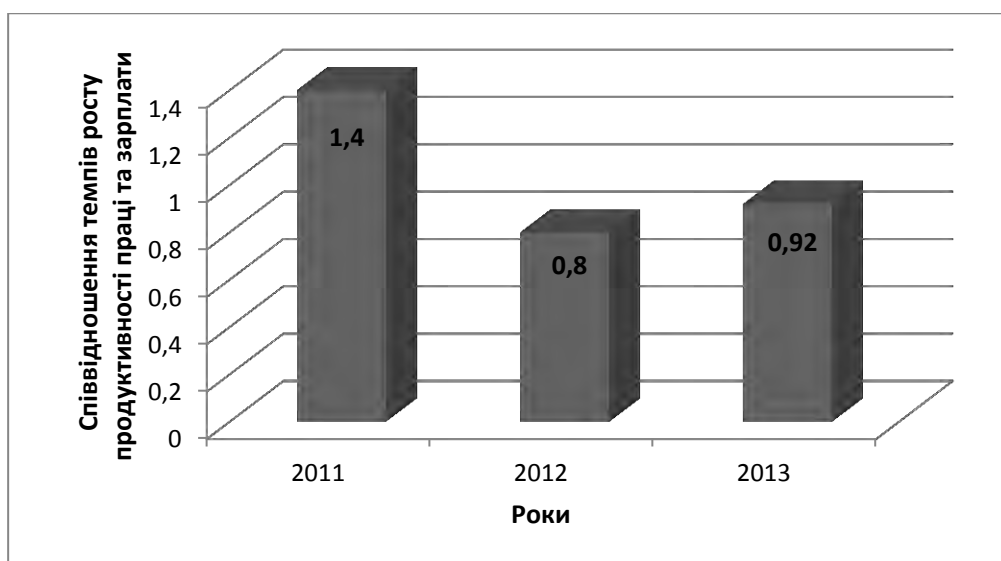


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта співвідношення темпів росту продуктивності праці і середньої заробітної плати у ТДВ “РДБК”

До заходів, що допоможуть покращити динаміку коефіцієнта співвідношення темпів росту продуктивності праці і середньої заробітної плати у ТДВ “РДБК” можна віднести такі:

- переведення працівників на щорічно поновлюваний контракт;
- збільшення обсягу виготовленої продукції через збільшення кількості заключних договорів;
- омолодження персоналу, зростання чисельності працівників з вищою освітою, скорочення числа працівників пенсійного віку;
- виплата заробітної плати у відсотках від виручки;
- удосконалення управління виробництвом;
- встановлення жорсткої системи штрафних санкцій до порушників трудової дисципліни та ін..

Список використаних джерел:

1. Попова І.А. Забезпечення взаємозв'язку зростання продуктивності праці та заробітної плати на промислових підприємствах: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.07 / І.А. Попова ; Ін-т екон.-прав. дослідж. НАН України. – Донецьк, 2009. – 19 с. – укр.

2. Яворська Т.В. Регулювання співвідношення продуктивності праці і заробітної плати на металургійних підприємствах / Т.В. Яворська, І.Б. Швець // Збірка наукових робіт переможців Всеукраїнського конкурсу студентських НДР за напрямком «Маркетинг, управління персоналом та економіка праці», 2011. – С. 97-99.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гринішак С.І.

студент;

Правдивцев П.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет*

РОЛЬ СТАБІЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Функціонування ринкової економіки неможливе без ефективної банківської системи, яка забезпечує діяльність грошового ринку, активно обслуговує і впливає на всі економічні та соціальні процеси, які відбуваються в державі, а також виступає важливою складовою інвестиційного процесу. Банківська система будь-якої країни відображає її соціально-економічний устрій, механізми товарно-грошових відносин, соціально-політичний розвиток. Показовим є той факт, що найбільшими банками світу з точки зору ринкової капіталізації є банки США та Великобританії, а також Китаю – країни, яка на сучасному етапі розвитку демонструє найшвидші темпи зростання економіки.

Станом банківської системи можна робити висновки про рівень економічного і політичного розвитку самої країни. Так, у розвинених країнах загальні активи банків складають 95–100% ВВП країни. Саме необхідністю вивчення такого важливого компонента ринкової економіки і визначається актуальність даного дослідження.

Питання теорії та практики функціонування банківської системи досліджували такі українські вчені: А.Голуб, А.Дзюблюк, Б.Івасів, Б.Луців, В.Матвієнко, В.Міщенко, А.Мороз, М.Савлук, Л.Семенюк, Т.Смовженко, В.Стельмах, Л.Стрельбицька та інші.

Метою дослідження є вивчення практики функціонування банківської системи, її елементів в різних країн світу та визначення її особливої ролі в забезпеченні розвитку економіки країни.

Банківська система – це не просто сукупність окремих банків, а свідомо побудована на законодавчій основі їх єдність з чітким

визначенням субординації і взаємозв'язків окремих її елементів та ланок. Вона виконує свої специфічні функції і роль в економіці, які хоч і пов'язані з функціями і роллю окремих банків, проте не повторюють їх і не зводяться до них, а мають самостійне значення [1].

Роль і значення для економіки держави банківської системи проявляється в її специфічних цілях і функціях.

Головною метою діяльності окремих банків є отримання прибутку. Що стосується банківської системи, то ця мета не просто не збільшується пропорційно кількості банків, які входять в систему, а взагалі переміщується на другий план, залишаючись лише метою окремих банків. На перше місце в системі виходять наступні цілі [1]:

- забезпечення надійності та стабільності функціонування банківської системи в цілому з метою стабілізації грошей та безперебійного обслуговування економіки;
- забезпечення громадського нагляду і регулювання банківської діяльності з метою узгодження інтересів окремих банків з суспільними інтересами.

Стабільність банківської системи має величезне значення для ефективного здійснення грошово-кредитної політики. Банківський сектор є тим каналом, через який передаються імпульси грошово-кредитного регулювання всієї економіки. В Україні банківська система є найбільш потужним сегментом фінансового сектора, на яку припадає 93,7% від загальних активів фінансових установ країни.

Банки складають невід'ємну частину сучасного грошового господарства, їх діяльність тісно пов'язана з потребами відтворення. Вони знаходяться в центрі економічного життя, обслуговують інтереси виробників, пов'язуючи грошовим потоком промисловість і торгівлю, сільське господарство і населення.

По суті, банківська система – це серце господарського організму будь-якої країни. Найважливіші функції банків полягають у забезпеченні безперебійного грошового обороту капіталу, у наданні можливостей отримання необхідного фінансування підприємствами державою, приватними особами, а також створенні сприятливих умов для вкладення коштів з метою накопичення заощаджень в національній економіці.

У структурі джерел фінансування капіталовкладень підприємств розвинених країн частка банківських кредитів становить США–40%, у країнах ЄС–42 – 45%, в Японії –65%.

Станом на лютий 2014 р. в Україні найбільша кількість кредитів (близько 45%) видана комерційними банками підприємствам сфери оптової та роздрібною торгівлі, а також сфери ремонту транспортних засобів. При цьому, 25% всіх кредитів банківської сфери України надається сфері обробної промисловості [2].

У всьому світі банки мають значну владу і вплив, вони розпоряджаються величезним грошовим капіталом, який стікається до них від підприємств і фірм, від торговців і фермерів, від держави і приватних осіб.

Серед 50 найбільших банків світу за підсумками 2013р. 7 банків Китаю, Німеччини – 3, США – 4, Великобританії – 8, Франції – 6, Японії – 5, Австралії – 4, Канади – 3 [3].

Однак, в сучасних умовах швидкого розвитку банківського сектору у більшості країн світу спостерігається наступна тенденція: значна частка активів всієї банківської системи країни зосереджена в 4–5 найбільших банках країни. Не є виключенням й Україна –п'ять найбільших банків концентрують 36% сукупного капіталу банківської системи та 40% активів [2]. Таким чином, третина сукупного капіталу та активів банківської системи України концентрується в 3% банків, що свідчить про недокапіталізованість банків. З іншого боку, саме такими банками майже повністю забезпечується позитивний фінансовий результат діяльності банківської системи країни.

Таким чином, стабільна банківська система, яка динамічно розвивається, – неодмінна умова стійкого економічного зростання. У сучасній економіці банківська система має величезне значення завдяки зв'язкам цієї системи з усіма секторами економіки.

Список використаних джерел:

1. Корецька Н.І. Сутність поняття «банківська система» / Н.І. Корецька// Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2008. – № 5 (20). – Ч.1.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Official site of Accuity Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.accuity.com>

Ісаєва О.В.

аспірант,

Українська академія банківської справи

Національного банку України

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Останніми роками питання розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) стало одним із ключових пріоритетів стратегічних програм розвитку уряду, індикатором успішної взаємодії державної влади та бізнесу, альтернативним шляхом відновлення та модернізації національної економіки.

Залишаючись доволі новим явищем, в Україні ДПП має великі шанси стати інституціональним інструментом оновлення виробництва на базі об'єднання активів держави з управлінськими, інвестиційними та іншими ресурсами приватного сектору. Зношена й технічно відстала інфраструктура вимагає значних фінансових вкладень та новітніх технологій, яких в умовах фінансово-економічної кризи держава самотійно забезпечити не в змозі. Головною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах ДПП є обмеження бюджетних ресурсів та відсутність у держави значного досвіду ефективного управління об'єктами громадської інфраструктури в умовах ринку [2].

В Україні наявний великий потенціал ДПП в капіталомістких галузях економіки, у міському та регіональному господарстві. У таблиці 1 представлені дані щодо реалізації проектів ДПП в Україні протягом 1992-2012 рр. за типом угод. Як видно з таблиці, найбільше проектів ДПП за 20 років реалізовувалося у сфері енергетики, а також телекомунікацій. Окрім того, переважними типами угод протягом аналізованого періоду були відчуження та грінфілд.

У таблиці 2 представлені дані щодо обсягів інвестицій у ДПП в Україні протягом 1992-2012 рр. за типом угод.

Таблиця 1

Кількість ДПП в Україні в 1992-2012 р. за типом угод

Сектор	Разом	Концесія	Відчуження	Грінфілд	Менеджмент і лізинг
Водопостачання	2	1			1
Телекомунікації	9		2	7	
Енергетика	10		8	2	
Транспорт	1		1		
Разом	22	1	11	9	1

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Таблиця 2

**Обсяги інвестицій у ДПП в Україні в 1992-2012 р.
за типом угод, млн. дол. США**

Сектор	Разом	Концесія	Відчуження	Грінфілд	Менеджмент і лізинг
ЖКГ	102	102			100
Електроенергія	2262		1019	1243	
Природний газ	38		38		
Телекомунікації	11529		1572	9957	
Морські порти	130			130	
Разом	14161	102	2629	11330	100

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Дані таблиці свідчать, що лівова частка інвестиційних ресурсів спрямовувалася у сферу телекомунікацій, а також вагомими були проекти сфери електроенергетики. За типом угод найбільші обсяги інвестицій припадали на грінфілд, а найменш розвиненими формами як за кількістю проектів, так і обсягами коштів були концесія та менеджмент і лізинг. Динаміка кількості реалізованих проектів ДПП протягом 2007-2012 рр. представлена на рисунку 1.

Очевидним є стрімке зростання кількості проектів ДПП, що були успішно реалізовані в країні протягом 2007-2012 рр., особливо в 2012 році, що пов'язано головним чином із проведенням чемпіонату Євро-2012. Мало місце скорочення в 2009 р., однак вже наступного року намітилася стійка тенденція до зростання.

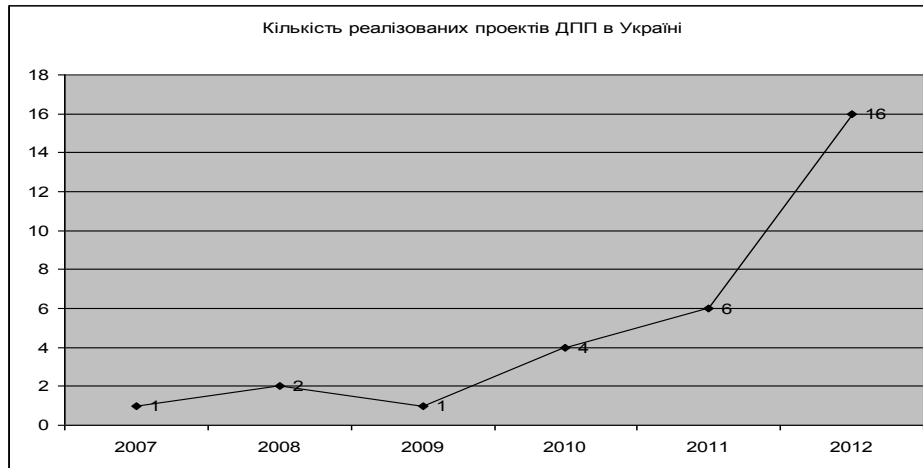


Рис. 1. Динаміка ДПП в Україні в 2007-2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Динаміка обсягів інвестування в ДПП протягом 2007-2012 рр. представлена на рисунку 2.

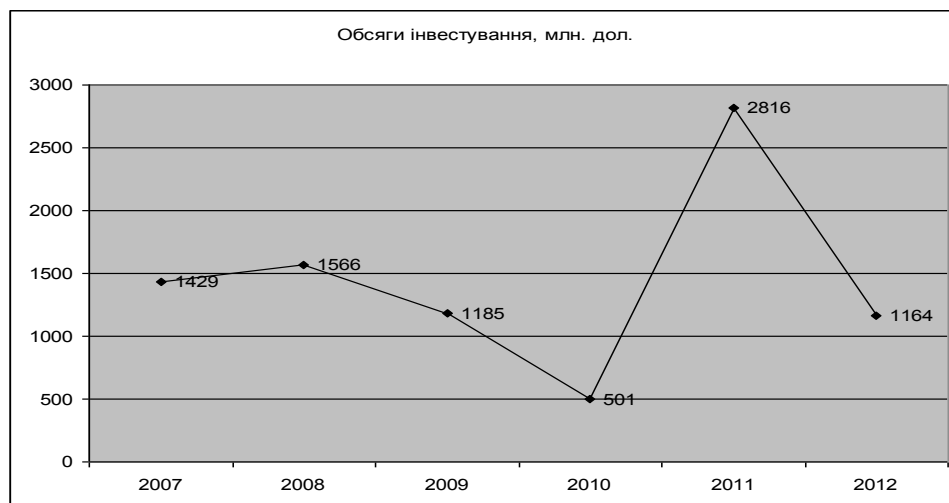


Рис. 2. Динаміка обсягів інвестування у ДПП в Україні в 2007-2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

На відміну від динаміки кількості проектів ДПП, динаміка обсягів інвестицій є досить неоднозначною.

Для успішного запровадження основних форм ДПП в Україні та залучення приватних інвестиційних ресурсів, а відповідно, модернізації вітчизняної економіки необхідним є здійснення цілеспрямованої та послідовної державної політики розвитку ДПП. Дана політика має бути направлена на формування сприятливого управлінського та економічного середовища для розробки й реалізації проектів ДПП, а саме:

– удосконалення правової бази щодо регулювання відносин ДПП;

- поліпшення інституційного забезпечення розвитку ДПП;
- підвищення гарантій захисту інтересів партнерів у процесі розробки, затвердження та реалізації проектів ДПП [2].

Необхідною передумовою успішного розвитку ДПП є формування загального сприятливого бізнес-середовища, що передбачає покращення податкового та регуляторного середовища, інвестиційного клімату.

Список використаних джерел:

1. World PPI Database [Electronic resource]. – Access mode: <http://ppi.worldbank.org/>.
2. Бойко, О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interlegal.com.ua/corporate/?p=383>.

Мірошниченко Д.А.

студентка,

Українська академія банківської справи

Національного банку України

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА НЕЇ

Фінансова стійкість є запорукою господарювання та основою стабільного розвитку підприємства. Якщо підприємство фінансово стабільне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів.

Практична значущість визначення стійкості підприємства полягає в тому, що на основі цієї інформації можна побудувати роботу підприємства незалежно від зміни ринкової кон'юнктури, а, отже, зменшити ризик банкрутства. У зв'язку з цим стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства є забезпечення фінансової стійкості.

У процесі визначення сутності поняття «фінансова стійкість підприємства» необхідно визначити сутність терміна «стійкість». Різноманіття у визначенні поняття «стійкість» обумовлене

відсутністю строгої обґрунтованості і чіткості визначень, що досить часто стає причиною ототожнення понять і невизначеності категорій. «Великий економічний словник» стійкість трактує як постійність, не підвладність ризику втрат і збитку [3, с. 5]. «Словник української мови» пояснює стійкість як здатність довго зберігати і проявляти свої властивості, не піддаватися руйнуванню і псуванню [14, с. 23]. В. Даль трактує стійкість як здатність «вистояти проти чого-небудь; успішно протистояти силі; витримувати; не поступатися» [4, с. 230].

Таким чином, у загальному розумінні «стійкість» трактується як властивість системи так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише генерувати чинники, які зумовлюють її врівноважений стан, а й забезпечувати подальший розвиток.

Проведений аналіз науково-методичних джерел дозволяє стверджувати про неоднозначність у тлумаченні поняття «фінансова стійкість» (табл.1).

Таблиця 1

**Підходи до трактування сутності поняття
«фінансова стійкість» різними авторами**

Автори	Визначення
О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька	Розглядають з позиції спроможності підприємства за рахунок власних коштів забезпечувати запаси і витрати, не допускати невинуватеної дебіторської і кредиторської заборгованості та своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями
Г.О. Крамаренко	Фінансовий та економічний стан підприємства, за якого платоспроможність зберігає тенденцію до стійкості, тобто постійна у часі, а співвідношення власного і позикового капіталу перебуває у межах, що забезпечують цю платоспроможність
М.Д. Білик	Стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості, та забезпечення процесу розширеного відтворення
М.Я. Коробов	Відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики «фінансового стану»

В.М. Родіонова, М.А. Федотова	Стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику
Н.А. Мамонтова	Стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва
Л.М. Шаблиста	Це узагальнююча якісна характеристика фінансового стану підприємства, що відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників
Л.О. Орланюк-Малицька	Здатність суб'єкта ринку зберігати кількість і якість своїх фінансових ресурсів за умов зміни середовища
Л.В. Шірінян	Здатність підприємства зберігати або відновлювати початковий (або близький до нього) стан чи поліпшувати цей стан при зміні зовнішніх та/або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки
Г. В. Савицька	Це здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу

Розроблено автором за джерелами [1, 5, 6, 8, 10, 11, 12, 13, 15, 16].

Систематизація розглянутих підходів дозволила нами визначити, що фінансова стійкість розглядається як у вузькому значенні –спроможність підприємства за рахунок власних коштів забезпечувати діяльність або запаси і витрати, так і широкому – як складову загальної стійкості підприємства та особливий фінансовий стан. Отже фінансова стійкість підприємства означає здатність господарюючого суб'єкта функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів в мінливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовища.

Погіршення фінансової стійкості суб'єкта господарювання, як правило, є наслідком спільної дії як зовнішніх так і внутрішніх

факторів. Зовнішні фактори впливають як на фінансову стійкість, так і на фінансовий стан у цілому. Тому виникає потреба у виявленні та ідентифікації зовнішніх факторів які впливають на фінансову стійкість підприємств, яку науковці відносять до одного з найважливіших завдань фінансового менеджменту, а ефективно проведена їх класифікація повинна не тільки перераховувати більшу кількість факторів, але й створити визначену систему, яка б враховувала їх всіх [2, с.35].

Термін «зовнішнє середовище» включає у себе різні аспекти: економічні умови господарювання; існуючі у суспільстві техніку й технології; платоспроможний попит споживачів; економічна, фінансова, кредитна політика законодавчої й виконавчої влади; соціальна й економічна ситуації у суспільстві тощо. Зазначені зовнішні фактори справляють вплив на всі аспекти виробничо-фінансової діяльності підприємства і, через них, на його, фінансову стійкість [7, с.23].

До внутрішніх факторів відносять: галузеву належність суб'єкта господарювання; структура продукції (послуг), що випускається, її частка в загальному платоспроможному попиті; розмір сплаченого статутного капіталу; розмір і структура витрат; стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви [9, с.43].

Проте не лише вплив цих факторів негативно впливає на діяльність підприємств, а й відсутність ефективного механізму управління фінансовою безпекою та забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості підприємств, які б могли протистояти постійним змінам в умовах господарювання.

Таким чином, фінансова стійкість є важливим показником для підприємства і постійно повинна бути під контролем фінансових менеджерів. При цьому, з нашої точки зору, повинні враховуватися як внутрішні, так і зовнішні фактори впливу, вестися постійний моніторинг за показниками фінансової стійкості та оцінюватися вірогідність банкрутства за різними методиками.

Список використаних джерел:

1. Білик, М.Д. Фінансовий аналіз // Київ, 2005.- 588 с.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент // Киев, 1999. – 528 с.
3. Большой экономический словарь // Москва, 1997. – 770 с.
4. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка // Санкт-Петербург, 1998 – 370 с.
5. Крамаренко Г.О. Финансовый анализ // Москва, 1998. – 512 с.

6. Коробов, М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств // Київ, 2000.-378 с.
7. Лахтіонова, Л.Н. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання // Київ, 2001. – 387 с.
8. Мамонтова, Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) // Київ, 2001. – 17 с.
9. Мних, Є.В. Економічний аналіз // Київ, 2003. – 412 с.
10. Орланюк-Малицкая, Л.А. «О понятиях и факторах финансовой устойчивости страховых компаний»// Москва, 1998. – 59 с.
11. Павловська, В.О. Фінансовий // Київ, 2007. – 592 с.
12. Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции // Москва, 1995. -98 с.
13. Савицька, Г.В.. Економічний аналіз діяльності підприємства // Київ, 2005. – 654 с.
14. Словник української мови // Київ, 1978. – 710 с.
15. Шаблиста, Л. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки Економіка і прогнозування. // Київ, 2006. – 80 с.
16. Шірінян Л.В. Визначення фінансової стійкості страхових компаній і підприємств // Київ, 2005. – 35 с.

Павловська Є.О.

*аспірант кафедри фінансів, викладач-стажист,
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: ССС + з негативним прогнозом від Standard & Poor's, СAA2 з негативним прогнозом від Moody's та ССС 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

Скрипець К.Ю.

студент,

Науковий керівник: Нетребчук Л.О.

старший викладач,

Київський національний торговельно-економічний університет

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Проблема захисту прав споживачів фінансових послуг гостро проявилася в період світової фінансової кризи. Це змусило економічно розвинуті держави терміново зайнятися проблемами захисту прав споживачів – у 2011 р. в США створено «Бюро захисту прав споживачів у фінансовій сфері», у ЄС підготовлена Директива, у якій намічені нові підходи до захисту прав споживачів з урахуванням уроків фінансової кризи 2008–2009 рр., у т.ч. щодо недопущення несправедливої практики у ставленні до споживачів.

В Україні теж гостро відчуваються проблеми, пов'язані з захистом прав споживачів фінансових послуг в цілому, та кредитних зокрема, особливо зважаючи на низький рівень фінансової грамотності населення, недосконалу законодавчу базу, слабку зацікавленість держави щодо цих питань. Поки що їх вирішенням займаються в основному громадські організації за сприяння зарубіжних партнерів. І лише в останній період НБУ почав проводити заходи щодо підвищення грамотності споживачів. Однак для підтримки стабільності функціонування банківської системи в Україні мають бути нормативно-правові акти, що регламентують

права та обов'язки суб'єктів під час укладання кредитних договорів та створюють умови для їх виконання, закріплюють заходи захисту від порушень інтересів сторін і притягнення винних осіб до відповідальності, що дасть змогу учасникам кредитних правовідносин уникнути несприятливих наслідків.

Чинне законодавство України має досить серйозні недоліки та істотні протиріччя правових норм у регулюванні відносин, що виникають під час укладання кредитних договорів. Серед них: неврегульованість режиму банківської таємниці, механізму компенсації моральної шкоди за порушення прав сторін, недосконалість звернення стягнення на заставне майно та його продажу на аукціонах [4]. Деякі банки продовжують практику зміни договорів в односторонньому порядку. Немає уніфікованих договорів щодо споживчого кредитування між банками і позичальниками. Диспозитивні норми чинного законодавства України дозволяють визначити в договорі умови, що зводять до мінімуму можливу відповідальність банків перед клієнтами.

Серед норм, які захищають права споживачів кредитних послуг, можна виділити такі:

1. Уточнення, що особі, яку виселяють із житла, надається постійне жите приміщення, зазначене в рішенні суду або постанові прокурора.

2. Законодавча заборона отримувати споживчі кредити в іноземній валюті.

3. Встановлення того, що споживач не зобов'язаний сплачувати кредиту додатові комісії, що не були зазначені в договорі.

4. Обов'язкове зазначення в угоді споживчого кредиту: детального розпису сукупної вартості кредиту з урахуванням відсоткової ставки та вартості всіх послуг (нотаріуса, страховика, оцінювача), пов'язаних з одержанням, обслуговуванням, погашенням кредиту; умов дострокового розірвання договору.

5. Уточнення норми щодо права споживача на дострокове повернення споживчого кредиту: споживач при його достроковому поверненні сплачує відсотки за користування кредитом та вартість всіх послуг, пов'язаних з обслуговуванням та погашенням кредиту за період фактичного користування кредитом; кредитор не має права відмовити споживачу в прийнятті платежу при достроковому поверненні кредиту та не може встановлювати додаткову плату при цьому.

6. Вимога, що кредитор зобов'язаний повідомити споживача про передачу третій стороні своїх прав за договором про надання споживчого кредиту [2].

Банки на вимогу клієнта зобов'язані надати йому: відомості, які підлягають обов'язковій публікації, про фінансові показники банку та його економічний стан; перелік керівників банку, а також осіб, які мають істотну участь; перелік послуг та цін на них; консультації з послуг.

Згідно зі ст. 1054 Цивільного Кодексу України за кредитним договором банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати кошти (кредит) позичальникові в розмірі та на умовах, установлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит та сплатити проценти. Як указано в законі, до кредитного договору застосовуються правила, передбачені ЦК України щодо договору позики, якщо інше не передбачене правилами про кредит і не впливає із суті кредитного договору. З огляду на це всі правила, які стосуються відсотків за договором позики, обов'язків позичальника з повернення суми боргу, наслідків порушення позичальником договору позики, цільового характеру позики, поширюються на положення кредитного договору, оскільки інше законом не визначене і не впливає із суті договору [1].

Для характеристики кредитного договору істотним є питання про те, якою мірою юридично пов'язані кредитодавець та позичальник. Обов'язок надати кредит підлягає виконанню кредитодавцем на умовах, передбачених договором, і в разі порушення цього обов'язку він несе перед позичальником відповідальність, установлену законом і договором. Виконання такого обов'язку передбачає нарахування відсотків за надану грошову суму, що слугує однією з підстав для вимоги повернення цієї суми кредитодавцем. Відмова кредитодавця від виконання цього обов'язку допускається за наявності обставин, які свідчать про те, що надана позичальникові сума не буде своєчасно повернута [3]. До таких обставин можна віднести наявність у позичальника незадовільної структури платіжного балансу (неплатоспроможність) та порушення цільового використання кредиту.

На відміну від кредитодавця позичальник менш жорстко пов'язаний своїми обов'язками, що виникають із кредитного договору, до отримання суми позики. Позичальник має право відмовитися від одержання кредиту, попередньо повідомивши про це кредитора до встановленого договором строку надання кредиту.

Кредитний договір має бути укладений у письмовій формі. Зазвичай кредитні організації використовують розроблені ними типові форми таких договорів, внести зміни до яких вельми непросто. Тобто, від самого початку виникнення правовідносин між кредитором та позичальником кредитний договір є надзвичайно важким для виконання позичальником.

На наш погляд, у кредитному договорі мають бути обов'язкові пункти, яких дотримуються всі банки, та які повною мірою ознайомлюють позичальника з його обов'язками та правами. Отже, у кредитному договорі обов'язково має бути визначено: об'єкт кредитування; строк і розмір кредиту; порядок надання та погашення кредиту; відсоткову ставку та умови її регуляції; право перевірки цільового використання кредиту; процедуру реалізації забезпечення; перелік документації та строки надання її позичальником; взаємні зобов'язання і відповідальність сторін; санкції. Крім того, в кредитному договорі має бути зазначено попередні умови надання кредиту (оформлення застав, гарантій, порук, контрактів).

В Україні мало враховуються директиви ЄС щодо подолання наслідків фінансової кризи, повільно проводиться адаптація вітчизняного законодавства до європейського у сфері захисту прав споживачів фінансових послуг. Проте, все ж намітилися позитивні зрушення на державному рівні. Так, Кабінет Міністрів України 31 жовтня 2012 р. затвердив «Стратегію реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 роки». Реформування системи захисту прав споживачів покликане забезпечити баланс інтересів, належний рівень надання кредитних послуг, а також гарантії недоторканності прав споживачів. Реформування проводитиметься на принципах забезпечення неупередженого та справедливого ставлення до споживачів на всіх етапах надання кредитних послуг; визначення органів регулювання та нагляду, на які покладатиметься функція здійснення контролю у сфері захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг; неухильного дотримання вимог щодо розкриття інформації фінансовими установами та належної прозорості їх діяльності; забезпечення комплексного захисту споживачів від незаконних дій; захисту персональних даних і таємниці їх приватного життя; застосування механізмів оскарження чи відмови від подальшого отримання послуги та відшкодування збитків [3].

Від впровадження такої реформи очікують результатів як у короткостроковій, так і в довготривалій перспективі. Короткострокові (до 2015 р.): набуття Україною членства в комітеті Організації економічного співробітництва та розвитку; створення умов для поліпшення ділового клімату на ринках фінансових послуг; підвищення рівня впевненості громадян у захисті своїх інтересів. Довгострокові (до 2017 р.) результати: зростання добробуту громадян завдяки свідомому використанню можливостей; зниження соціального навантаження на державні фінанси; ліквідація проявів недобросовісної поведінки на ринках фінансових послуг щодо споживачів – фізичних осіб [3].

Оскільки діючі закони мають фрагментарний характер, то потрібен один закон, який закріпив би Національну модель захисту прав споживачів фінансових послуг і врегулював усі інші закони. До того ж у нашій країні у фінансовій сфері фактично діє три регулятори – Національний банк України та дві Національні комісії, але вони майже не займаються захистом прав споживачів, тож інтереси фінансових установ завжди ставляться вище інтересів їхніх клієнтів. Потрібно створити спеціальний орган, який здійснюватиме нагляд за дотриманням правил поведінки на фінансовому ринку. Зокрема, практично беззахисними залишаються клієнти кредитних спілок, страхових компаній. Вони шукають допомоги лише в судах.

Фінустанови користуються тим, що більшість клієнтів не орієнтуються в кредитних умовах, тож їх легше заманити різними обіцянками. Був час, коли основна маса установ не вважала за необхідне займатися питаннями підвищення фінансової грамотності населення, працювала лише на отримання швидкої вигоди. Але з розвитком фінансового ринку України відбулася еволюція поглядів на цю проблему – був розроблений проект державної Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг. Такі споживачі допомагають розвитку інноваційних продуктів, а вибір фінустанови має значення для посилення надійності фінансово-банківської системи через конкуренцію на ринку фінансових послуг (Україна посідає 23 місце у світі з доступу клієнтів до кредитних послуг), освічений клієнт потребує менше часу на обслуговування та є засобом захисту від потрясінь, коли необґрунтована інформація створює панічні настрої серед населення та спричиняє фінансові втрати установ.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 10.01.2003 р. № 435 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Закон про права кредиторів та позичальників: чи забезпечить він захист інтересів споживачів фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lfr.org.ua/ru/analytics/296-2011-06-15-15-23-11.html>
3. Малюга В. Особливості захисту прав споживачів кредитних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shevchukpartners.com>
4. Пандурська А. Законодавче регулювання кредитного договору: новели та практичні рекомендації // Журнал Верховної Ради України «Віче». – 2013.
5. Проект «Захист прав споживачів фінансових послуг: розробка типових положень договорів по депозитах і споживчих кредитах» ВФС «ПУЛЬС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consumerinfo.org.ua>

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Павленко М.П., Цаплюк Я.О.

студенти,

Науковий керівник: Далєвська Т.А.

аспірант,

*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського торговельно-економічного університету*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

На сьогодні існує необхідність зміцнення фінансової системи місцевого самоврядування та покращення бюджетного забезпечення територіальних громад. Система фінансового забезпечення виступає як ціла низка відтворювальних процесів за рахунок власних та акумульованих бюджетних коштів, завдяки якій відбувається планування та розподіл ресурсів.

Недостатній обсяг фінансових ресурсів та нестабільність дохідних джерел, на сьогодні, стали проблемою загальнодержавної ваги.

Мета статті є розкрити проблеми фінансового забезпечення місцевого самоврядування та запропонувати шляхи для зміцнення його фінансової основи. Для досягнення визначеної мети нами визначено такі завдання: проаналізувати проблемні питання міжбюджетних відносин, визначити шляхи удосконалення фінансового забезпечення бюджетів місцевого самоврядування [1, с. 25].

Проблеми функціонування органів місцевого самоврядування у своїх працях досліджують такі економісти як Т.М.Дерун, В.В. Бачинський, М.В. Пітцик, Н.Ю. Мельничук, О.А. Єгорова, О.О. Молдован, Я.А. Жаліла та інші. Формування бюджетів місцевого самоврядування досліджували Н.Є. Шишкіна, В.І.Кравченко, Є.М. Монько [2, с. 14].

Досліджуючи проблеми фінансового забезпечення місцевого самоврядування, потрібно насамперед визначити поняття місцевого самоврядування.

Управління фінансовими ресурсами на рівні адміністративно-територіальних утворень здійснюють органи місцевого самоврядування. Вони керуються певними методами та принципами згідно з чинним законодавством України, що є головними складовими фінансової науки у сфері управління. На основі цих складових визначилися загальні правила формування та використання фінансових ресурсів як державою, так і місцевою владою.

Процес управління формуванням і використанням фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування є досить складним та трудомістким. Він вимагає узгодження інструментів управління та послідовного поєднання усіх наукових методів в єдину дослідницьку систему, яка має забезпечувати розробку методологічних підходів до вирішення поставлених управлінських цілей. Тому досить часто органи місцевого самоврядування стикаються з різноманітними проблемами управління місцевими фінансовими ресурсами.

На сьогодні, розвиток місцевого самоврядування відіграє надзвичайно важливе значення для піднесення економіки країни, адже, за умови досконалої побудови системи місцевого самоврядування забезпечується всебічний економічний розвиток не лише певної територіальної одиниці, а й країни в цілому.

Наведемо визначення місцевого самоврядування відповідно до основних нормативних документів, що регулюють його в Україні наведено у таблиці 1.

Головним недоліком, що порушує основу системного підходу під час управління фінансовим ресурсами на місцевому рівні, є відсутність стимулів до ефективного управління фінансовими ресурсами в органах місцевого самоврядування. Сучасний стан місцевого самоврядування характеризується відсутністю дієвої системи гарантій виконання повноважень органів місцевого самоврядування, належного матеріального, фінансового та іншого ресурсного забезпечення. Розвиток місцевого самоврядування передбачає формування реального суб'єкта місцевого самоврядування – такої територіальної громади, яка мала б фінансові можливості достатні для надання населенню послуг [6, с. 79].

Таблиця 1

**Особливості тлумачення поняття місцеве самоврядування
у нормативних документах**

Нормативний документ.	Особливості трактування поняття місцевого самоврядування.
1. Всесвітня декларація про місцеве самоврядування	Згідно зі ст. 2 Всесвітньої декларації про місцеве самоврядування це право на обов'язок місцевих органів влади регулювати й вести громадські справи під свою особисту відповідальність та в інтересах населення [3, с. 136].
Європейська хартія	Відповідно до ст. 3 Європейської хартії місцевого самоврядування це право і спроможність місцевої влади в межах закону здійснювати регулювання й управління істотною частиною державних справ, що належать до її компетенції, в інтересах місцевого самоврядування [4, с. 3].
Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»	Згідно зі ст. 2 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання в сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів і посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції й законів України [5, с. 25].

З метою посилення фінансової спроможності місцевих органів влади вченими Національного інституту стратегічних досліджень пропонується розробка та реалізація ряду важливих заходів.



Рис. 1. Механізм посилення фінансової самостійності місцевих органів влади [7, с. 50]

Для ефективного управління фінансовими ресурсами необхідно здійснити:

- удосконалення законодавчої бази, нормативно-правових актів та інструктивних документів;
- визначення нових стратегічних напрямків процесу управління фінансовими ресурсами;
- проведення заходів, спрямованих на ефективність зовнішнього та внутрішнього фінансового контролю [8,с.99-100].

На сьогодні існує необхідність зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування. Можна констатувати, що невідповідність потреб місцевого самоврядування з критеріями їх фінансової достатності. Наявні фінансові ресурси бюджетів місцевого самоврядування не дають змоги органам місцевого самоврядування самостійно без державної підтримки здійснювати свої повноваження в межах Конституції і законів України.

Для вирішення проблем фінансового забезпечення місцевого самоврядування необхідним є дотримання таких вимог: чіткий розподіл доходів між усіма ланками бюджетної системи; раціональне використання природних, людських та фінансових ресурсів регіону; ефективний розвиток комунікацій та інфраструктури території регіону.

Список використаних джерел:

1. Дерун Т.М. Актуальні питання бюджетного забезпечення місцевого самоврядування на 2013 та 2014 роки: загрози та перспективи / Т.М.Дерун // Державне управління: удосконалення та розвиток.-2013.-25 с.

2. Бачинський В.В. Проблеми фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування / В.В. Бачинський // Аспект. – 2012. – 14 с.
3. Принципи Європейської хартії місцевого самоврядування: навч. посіб. / М.В. Пітцик, В.І. Кравченко, Є.М. Монько та ін. – К., 2000. – 136 с.
4. Про державний суверенітет України: Декларація Верховної Ради УРСР // Європейська хартія місцевого самоврядування. – 1997. – 3 с.
5. Шишкина Н.Е. Местное самоуправление в зарубежных странах: сущность и современные проблемы развития / Н.Е. Шишкина. – Иркутск, 1995. – С. 6–25.
6. Мельничук Н.Ю. Проблеми та перспективи фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні / Н.Ю. Мельничук // Наук. вісн. Державне управління. – 2011. – С. 79
7. Реформи системи державних фінансів України: перші результати та подальші перспективи: доповідь / О.О. Молдован, О.В. Шевченко, О.А. Єгорова; за ред. к.е.н., с.н.с., заслуженого економіста України Я.А. Жаліла. – К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2011. – 50 с.
8. Мельничук Н.Ю. Удосконалення управління формуванням і використанням фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування / Н. Мельничук // Світ фінансів. – 2009. – № 1. – С. 90-100.

Фурса Т.П.

кандидат економічних наук, доцент,

*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 зумовлять 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, трансферти 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 трансферти

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.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Савчик А.Г.

студентка,

Науковий керівник: Кириченко В.В.

кандидат фізико-математичних наук, доцент,

Донецький державний університет управління

ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЇ У КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ

Інформатизація суспільства змінила відношення до інформації. Зараз інформація стоїть на одному рівні з матеріальними, фінансовими ресурсами, а також персоналом. Конкурентні позиції організації залежать від того наскільки якісною, достовірною, повною та актуальною інформацією організація володіє. Однак в сучасних умовах господарювання мало просто володіти інформацією, потрібно також мати ефективні засоби її захисту. Саме від ступеня захисту конфіденційної інформації залежить конкурентоспроможність організації. Адже наявність такої інформації дає змогу організації першій вийти на нові ринки і завоювати великі його сегменти.

Метою дослідження є визначення загроз захисту інформації, а також засобів захисту цієї інформації у корпоративних інформаційних системах.

Для задоволення життєво важливих інтересів будь-якої організації необхідно забезпечити інформаційну безпеку. Створення та функціонування розвиненого та захищеного інформаційного середовища є важливою умовою розвитку організації в сучасних економічних умовах.

Серед основних ризиків бізнесу ризик втрати конфіденційної інформації посідає друге місце. І це є свідченням того, що на сьогоднішній день система захисту інформації на підприємствах є недосконалою. Через цю недосконалість підприємства можуть зазнати значних збитків в процесі здійснення своєї діяльності.

Актуальність проблеми забезпечення захисту інформації у корпоративних інформаційних системах (КІС) визначається наступними чинниками [3, с. 1]:

1. Позитивною динамікою зростання кількості ЕОМ, які використовуються у роботі.
2. Багатоманітністю напрямків використання ЕОМ.
3. Великою кількістю інформації, яка обробляється на ЕОМ.
4. Вдосконаленням роботи користувача з різними ресурсами ЕОМ.
5. Ускладненням обчислюваних процедур на ЕОМ.

В залежності від структури КІС, програмних та технічних засобів, які використовуються в процесі обробки інформації, можна виділити наступні загрози інформаційної безпеки [2, с. 310]:

1. Загрози пов'язані з перехватом даних у каналах передачі інформації.
2. Загрози пов'язані з неправомірним доступом до інформації КІС.
3. Загрози пов'язані з неправомірним розповсюдженням даних мережевими каналами.
4. Загрози пов'язані з втратою інформації через недосконалість засобів її обробки та збереження.

В даний час проводиться багато досліджень, пов'язаних з інформаційною безпекою підприємств. Одним з таких досліджень було дослідження наукового інституту Computer Security Institute (Сан-Франциско, штат Каліфорнія, США), згідно якого порушення захисту інформації на підприємствах, що використовують КІС, відбувається з таких причин (рис. 1) [1, с. 123]:

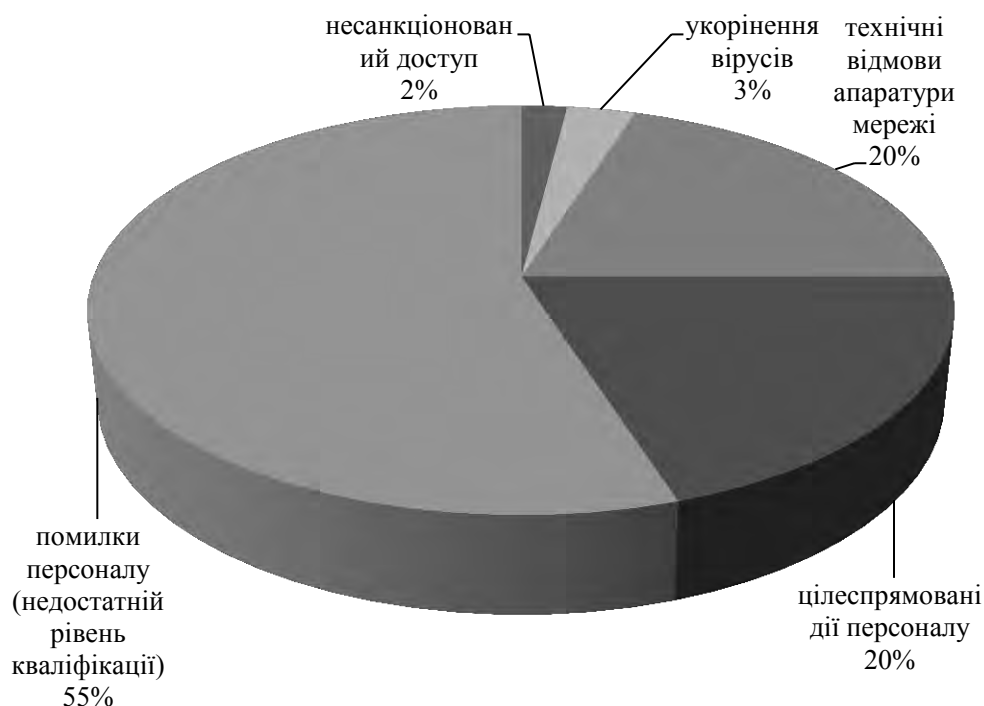


Рис. 1. Причини порушення захисту інформації у КІС

Отже, найвагомішою загрозою для інформації в КІС є цілеспрямовані або випадкові дії персоналу, які становлять 75 % від загальної суми усіх загроз. Тобто можна сказати, що захищеність інформації у КІС більшою мірою залежить від людського фактору.

Реалізація тієї або іншої загрози захисту інформації може переслідувати наступні цілі [3, с. 2]:

1. Порушення конфіденційності інформації. Дуже часто інформація, яка обертається у КІС є дуже цінною для підприємства. Її викриття сторонніми особами може нанести дуже значних збитків підприємству, аж до банкрутства.

2. Порушення цілісності інформації. Втрата цілісності інформації (повна або часткова компрометація, дезінформація) – загроза близька до її розкриття. Інформація може знецінитись шляхом її викривлення. Такі дії можуть завдати ще більших збитків, ніж порушення конфіденційності.

3. Порушення (часткове або повне) працездатності корпоративної системи (порушення доступності). Вивід з ладу або некоректна зміна режимів роботи компонентів КІС, їх модифікація або підміна можуть привести до отримання невірних результатів, відмови КІС від потоку інформації або відмова при обслуговуванні.

Забезпечення надійності роботи КІС, а також розробка ефективних засобів захисту інформації є одним з важливіших напрямків розвитку інформаційних технологій. Це обумовлюється

тим, що втрата конфіденційної інформації здатна нанести значних фінансових збитків для суб'єктів господарювання, а іноді навіть і призвести до банкрутства.

Система захисту інформації у КІС повинна спиратись на засадах комплексного підходу, який довів свою ефективність і надійність. На основі цього підходу доцільно застосовувати такі методи забезпечення інформаційної безпеки КІС [2, с. 311-312]:

Адміністративно-правові:

розробка та вдосконалення політики інформаційної безпеки, а також розробка та корегування документів, які її супроводжують;

визначення порядку реалізації процесів обробки інформації;

визначення персональної відповідальності за порушення норм та правил безпечної обробки інформації;

призначення та підготовка відповідальних осіб за організацію та реалізацію процесів обробки інформації;

здійснення контролю за дотриманням персоналу норм та правил безпечної обробки інформації;

проведення аналізу ефективності застосування заходів щодо інформаційної безпеки та надання рекомендацій щодо їх вдосконалення.

Організаційно-технічні:

попередження несанкціонованого поширення інформації технічними каналами;

своєчасне виявлення фактів несанкціонованого втручання в роботу КІС;

проведення обліку ресурсів, що підлягають захисту та контролю за дотриманням рівня захищеності інформації.

Економічні методи інформаційної безпеки КІС передбачають розробку системи фінансових стягнень та заохочень за дотримання правил інформаційного захисту на підприємстві. Причому система фінансових стягнень повинна бути дуже жорсткою. Адже, від халатного відношення до роботи деяких працівників, майбутній стан підприємства може дуже сильно погіршитись в результаті втрати цінної інформації.

Для надійного захисту інформації у корпоративних системах необхідно застосовувати ці методи у комплексі, створивши єдину систему захисту інформації. Ці методи дозволять підвищити захист конфіденційної інформації організацій, тим самим ліквідувавши збитки від втрати такої інформації.

Таким чином захист інформації у КІС має дуже важливе значення для ефективності роботи та розвитку організації. Адже, інформація на сьогоднішній день є одним з головних ресурсів організації, який визначає її конкурентоспроможність серед конкурентів. Нерозвинена система захисту інформації може призвести до дуже поганих наслідків, тому необхідно постійно вдосконалювати систему інформаційної безпеки організації.

Список використаних джерел:

1. Волик О.Ф., Кащеева О.В., Дорда І.В., Пашко П.В. Митні інформаційні технології : навч. посіб.. – К.: 2011. – 391 с.
2. Філоненко С., Швець В., Мужик І. Захист інформації в системах обробки персональних даних / С. Філоненко, В. Швець, І. Мужик // Захист інформації. – 2013. – № 4. – С. 307-315.
3. Франко В.М. Проблеми безпеки сучасних корпоративних мереж / В.М. Франко // Collection of Scientific Papers of Applied Math and Computer Technologies Faculty of Khmelnytsky National University. – 2012. – № 1. – С. 1-4.

МАРКЕТИНГ

Крепак А.С.

асистент,

Київський національний торговельно-економічний університет

РОТАЦІЙНА ЗОВНІШНЯ РЕКЛАМНА КАМПАНІЯ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕКЛАМУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Стрімкий інноваційний розвиток двадцятого століття дав змогу людству значним чином розширити знання про себе та оточуючий світ, суттєво прискорити науково-технічний прогрес. Одночасно відбуваються не тільки кількісні, а й якісні зрушення у народженні знань та винаходів. Нові технології та техніка створили можливості багаторазового зберігання, копіювання та передачі великих обсягів інформації на відстані, миттєвого поширення нових знань серед більшої частини загальносвітового населення. Все це призвело до формування так званого «інформаційного суспільства», кожен представник якого, щоденно постає мішенню для цілої низки «інформаційних атак», споживаючи безліч інформації, часто навіть не за власним бажанням і не усвідомлюючи це.

Одним з джерел такого інформаційного тиску на сучасну людину є реклама, яка стала невід'ємною частиною завоювання ринку та одним з головних інструментів конкурентної боротьби підприємств, особливо тих, що є суб'єктами споживчого ринку. Серед різних видів реклами, саме зовнішня найбільш несвідомо сприймається аудиторією, адже вона не викликає такого дратування, як та реклама, що перериває усвідомлене сприйняття людиною цікавої для неї інформації нерекламного характеру. Кількість зовнішніх рекламних носіїв в Україні, особливо у великих містах, очевидно перевищує доцільні обсяги, створюючи додаткове інформаційне напруження.

Серед всієї сукупності рекламодавців країни, що використовують названий канал маркетингових комунікацій, найбільшу групу становлять підприємства торгівлі: за даними

дослідних компаній «Український медіа монітор» та «Doors consulting», середньорічна частка витрат підприємств торгівлі в загальному грошового обсягу зовнішньої реклами України за період 2007-2013 рр. була найбільшою і становила у 2007-2009 рр. 20%, а з 2010 р. – 25%. З огляду на дані Державної служби статистики України щодо зменшення майже на 14% кількості підприємств (юридичних осіб) роздрібною торгівлі у 2012 р. порівняно з 2007 р., тенденція зростання сумарних витрат на зовнішню рекламу спричинена не збільшенням кількості рекламодавців, а зростанням їх витрат. В числі десяти найбільших рекламодавців в зовнішній рекламі вперше у 2007 р. з'явилося підприємство роздрібною торгівлі – ТОВ «Епіцентр К» з часткою витрат 1,19%, а вже у 2013 р. даний перелік містив такі торговельні мережі як: «Епіцентр», «Фоззі», «Фокстрот», «Комфі», «Ельдорадо» та «Алло», що є безпрецедентним для інших видів реклами.

Сучасні умови функціонування підприємств торгівлі України вимагають економії фінансових ресурсів та актуалізують питання результативності як загальної діяльності, так і окремих її напрямків, в тому числі й рекламування. Невизначеність з розміром ефекту, який викликає реклама, та складністю виокремлення індивідуального внеску зовнішньої реклами у загальний результат рекламування призводить до складності визначення межі доцільної економії без втрати результату. Однак, на фоні проблематичності встановлення оптимального обсягу витрат на зовнішню рекламу є можливість економії фінансових ресурсів за рахунок скорочення строків проведення рекламних кампаній. Російська дослідницька компанія «Еспар-Аналітік», провела дослідження, яке показало, що на перші два тижні рекламування припадає 80% результативності [1], отже, лівова частка представників цільової аудиторії охоплені рекламою вже на перших тижнях її демонстрації.

Такі особливості зовнішньої реклами підприємств торгівлі спричинені високою частотою контактів з представниками цільової аудиторії, яка є наслідком їх локальної концентрації та існування стандартних маршрутів переміщення більшої частки населення по місту, що призводить до уповільнення зростання ефекту рекламування через певний проміжок часу, який починається з двотижневої рекламної кампанії (рис. 1).

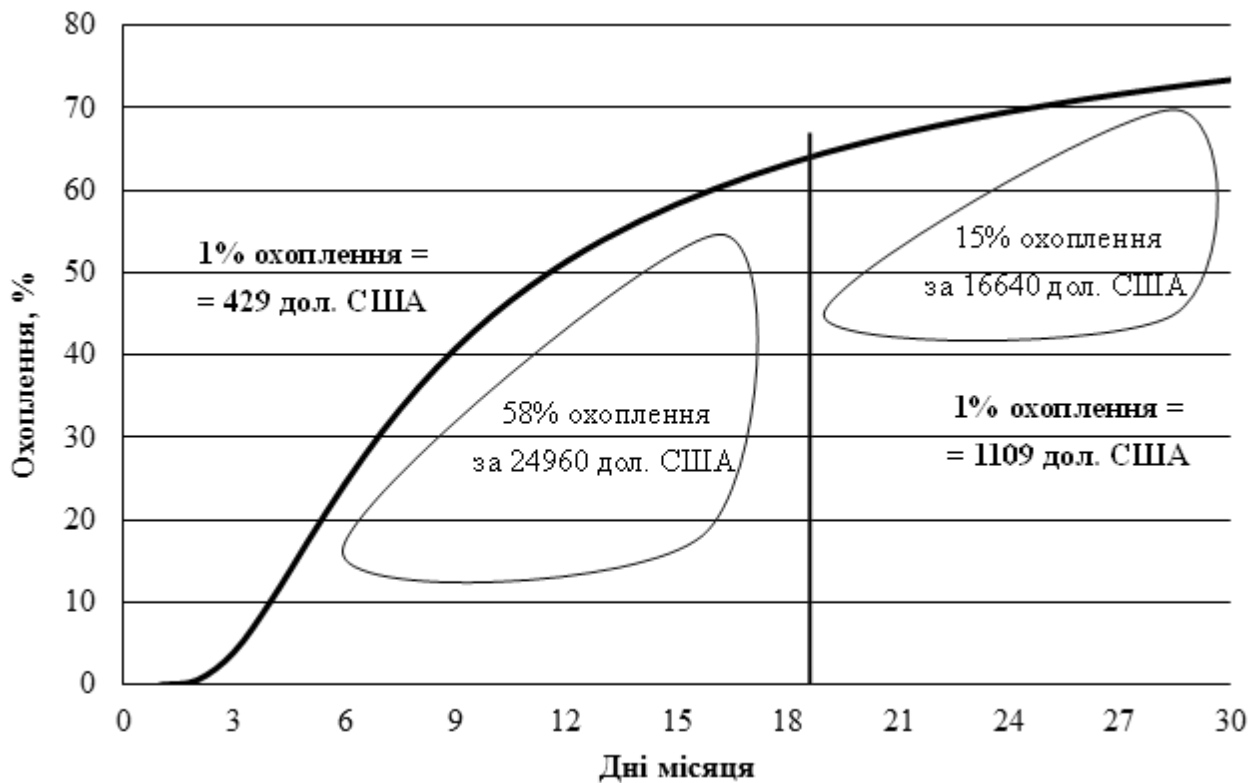


Рис. 1. Типовий приклад розподілу охоплення аудиторії та витрат на зовнішню рекламу в рамках місячної рекламної кампанії підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором за даними дослідної кампанії Український медіа монітор

Спостерігається суттєвий приріст медіапоказників, а відповідно і досягнення мети рекламування, протягом першої половини місячної рекламної кампанії, далі відбувається значне уповільнення зростання, що, як ілюструє приклад, призводить до удорожчання вартості охоплення 1% цільової аудиторії. У такому випадку результативність зовнішньої реклами не змінюється з часом, а економічна ефективність знижується, отже подовження строків такого рекламування є недоцільним.

З метою усунення головної проблеми зниження результативності рекламування підприємств торгівлі на зовнішніх носіях – звикання аудиторії, ми вважаємо за доцільне використовувати ротаційні зовнішні рекламні кампанії, під якими нами розуміється сукупність заходів щодо розміщення зовнішньої реклами даних підприємств на певній території, в певний проміжок часу, з орієнтуванням на визначене коло осіб, з чітко вказаною метою рекламування та запланованою зміною адресних програм розміщення рекламних матеріалів або зміною рекламних матеріалів в рамках однієї адресної програми. Поняття «адресна програма

розміщення» ми трактуємо, як затверджений матеріальний об'єкт, що містить запланований для проведення рекламної кампанії перелік рекламних площин, із зазначенням виду та точного місцезнаходження конструкції, частиною яких вони є, сторони, вартості та рейтингу кожної площини.

Отже, з метою збільшення результативності зовнішньої реклами підприємств торгівлі ми рекомендуємо використовувати два типи ротаційних зовнішніх рекламних кампаній: зі зміною адресних програм розміщення за умови сталості рекламних матеріалів та зі зміною рекламних матеріалів за умови сталості складу адресної програми розміщення. В окремих випадках, може відбуватися одночасна зміна і рекламного (-их) звернення (-нь), і рекламних площин, що його (їх) експонують. Крім того, в разі зміни адресної програми розміщення може мати місце зміна видів рекламних конструкцій, як додатковий прийом привертання уваги реципієнтів. В разі зміни адрес демонстрації рекламних матеріалів підприємств торгівлі в межах рекламної кампанії, доцільно залишати їх на території концентрації покупців, адже однією з вирішальних умов обрання рекламних площин для таких підприємств є їх наближеність до місць продажу або розташування на шляхах до них.

Такий підхід до здійснення зовнішньої рекламної діяльності дасть змогу підприємствам торгівлі уникнути звикання аудиторії та одночасно забезпечити бажаний рівень не тільки її охоплення, а й частоти контактів з окремими її представниками, що є передумовою збільшення ефекту від використання даного медіаканалу та формує підґрунтя для зростання відповідної економічної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Никишин В. Короткая дистанция // Индустрия рекламы. – 2007. – № 2. – Режим доступу до статті: http://www.ir-magazine.ru/archive/2007/6/arch6_662.html. – Назва з екрану.

Свида І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
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 територій; 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

Котлик А.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ПІДХОДИ ДО ВРАХУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ключовим фактором успіху будь-якого підприємства є спроможність побудувати взаємовигідні відносини з ключовими стейкхолдерами у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Невміння побудувати такі відносини призводить до втрати ринків збуту, недофінансування процесів розвитку, відсутності мотивації у персоналу, втрати доступу до ключових ресурсів, тиску з боку державних органів і суспільства. Саме тому кожне підприємство має правильно визначати основних стейкхолдерів і узгоджувати власні дії з їхніми інтересами.

Проблема взаємодії підприємства зі стейкхолдерами є базовою в практиці менеджменту, адже саме від її вирішення залежить, які цілі керівництво підприємства буде розглядати як пріоритетні. У свою чергу, визначення цілей діяльності підприємства є предметом не лише економічної науки, а також і філософії, етики, соціології, соціальної психології. Значний внесок у вирішення цієї проблеми внесли праці Р. Акофа, І. Ансоффа, П. Друкера, К. Маркса, Д. Сільвермана, Дж. Фрумена, А. Чандлера й інших вчених. Проте загальноприйнятого вирішення зазначеної проблеми сьогодні не знайдено.

Метою даної роботи є обґрунтування підходу до узгодження інтересів стейкхолдерів при розробці стратегії і тактики підприємства.

Під стейкхолдерами ми будемо розуміти осіб, організації, інституції або їхні групи, які взаємодіють з підприємством в процесі його діяльності як складові його зовнішнього або внутрішнього середовища. Стейкхолдери мають власні інтереси щодо діяльності

підприємства, в обмін на задоволення яких вони надають підприємству певні ресурси (гроші, працю, виробничі ресурси, дозволи, громадське схвалення тощо). У роботі [6, с. 64 – 65] авторами виділено вісім видів основних стейкхолдерів підприємства, а саме: власники, клієнти, партнери, постачальники, працівники, менеджери, регулюючі органи, конкуренти.

Аналіз уявлень про склад й інтереси основних стейкхолдерів підприємства [1; 3; 4] свідчить про наявність суперечностей між інтересами різних груп стейкхолдерів: споживачів і власників у питаннях ціноутворення, власників і органів державної влади в питаннях оподаткування тощо. Наявність таких суперечностей породила висновок про неможливість одночасного задоволення інтересів усіх стейкхолдерів і стала причиною дискусій з приводу пріоритетності задоволення таких інтересів. Отже, на основі аналізу теоретичних джерел і практики діяльності підприємств ми виділяємо три основні підходи до врахування інтересів стейкхолдерів у процесі управління підприємством (рис. 1).



Рис. 1. Підходи до врахування інтересів стейкхолдерів

Розглянемо визначені на рис. 1 підходи детальніше.

1. Фокусування на інтересах одного стейкхолдера має місце, як правило, у разі підпорядкування діяльності підприємства цілям власника. Намагаючись отримати більш високий фінансовий зиск від вкладених у підприємство коштів, власник вимагає від менеджменту концентрувати увагу на таких параметрах діяльності, як прибуток, рентабельність активів і власного капіталу, зростання ринкової вартості підприємства тощо.

Гурков І. Б. [2, с. 107-108] демонструє наслідки необмеженого переслідування компанією інтересів однієї з стейкхолдерів у контексті співвідношення ціни і якості продуктів компанії, а також

співвідношення розвитку компанії її ключових компетенцій й питомих витрат. Так, акціонери прагнуть збільшити прибутковість компанії, і найпростіший шлях до цього – це скорочення питомих витрат за одночасного зростання ціни. Однак скорочення витрат часто призводить до звуження компетенції і – як наслідок – зниження якості, що разом із високою ціною суперечить інтересам споживачів.

Прагнення працівників до збільшення винагороди при мінімізації зусиль зумовлює, з одного боку, зростання питомих витрат, а з іншого – звуження компетенцій, а отже, погіршення якості продукції підприємства. У свою чергу, погіршення якості продукції спричиняє зниження її ціни [2, с. 107].

Споживач прагнуть отримати більш високу якість продукції за нижчу ціну. Перша вимога означає підвищення компетентності компанії, що у загальному випадку вимагає збільшення витрат. Зрозуміло, що, як і у випадку з вимогами працівників, це суперечить інтересам акціонерів щодо збільшення рентабельності компанії.

Постачальники прагнуть отримувати більш високу ціну за ресурси нижчої якості, що негативно впливає на якість продукції.

На думку Гуркова І. Б., надмірна орієнтація підприємства на інтереси одного зі стейкхолдерів порушує не тільки інтереси інших сторін, а й спричинює деградацію компанії, змушуючи її шукати ринкові ніші, прагнути монополізації ринку або виходити з бізнесу через збитковість [2, с. 107-108].

2. Другим підходом до врахування інтересів стейкхолдерів є слідування інтересам кількох ключових стейкхолдерів. Вона вимагає, перш за все, класифікації стейкхолдерів з метою визначення моделі взаємодії з кожним із них. Дж. Фрумен [7] пропонує таку класифікацію за ознаками ступеня залежності компанії від стейкхолдера (або рівня влади стейкхолдера) й ступеня залежності стейкхолдера від компанії (або рівня інтересу стейкхолдера), з подальшим визначенням стратегії взаємодії з кожним із них залежно від класифікаційної групи, до якої він належить (рис. 2).

		Рівень інтересу	
		Високий	Низький
Рівень влади	Високий	«Ключові гравці» – слідує за інтересами	«Сплячі чудовиська» – не порушуй основні інтереси
	Низький	«Заручники» – маніпулюй	«Випадкові супутники» – інформуй про дії фірми

Рис. 2. Матриця типових стратегій взаємодії зі стейкхолдерами [1, с. 62]

Зрозуміло, що описаний підхід до орієнтації підприємства на інтереси стейкхолдерів дозволить досягти кращих результатів у довгостроковій перспективі за рахунок балансування інтересів основних із них порівняно із першим підходом (орієнтація на інтереси одного стейкхолдера). У той же час, існує ризик того, що маніпулювання залежними від підприємства стейкхолдерами погіршить його репутацію й призведе до втрати стійкості.

3. Врахування інтересів якнайбільшого числа стейкхолдерів сьогодні набуває зростаючої популярності у бізнес-середовищі. Це пов'язано з тим, що не обов'язково розглядати інтереси стейкхолдерів як альтернативні. Адже конфлікт таких інтересів виникає лише у випадку, коли кожна сторона намагається досягти їх в екстремумі, тобто максимізувати позитивні й мінімізувати негативні для себе ефекти. На практиці така ситуація не спостерігається, про що свідчить закон убутної корисності благ: кожна наступна одиниця споживаного блага приносить людині менше користі й задоволення. До того ж Г. Саймон довів, що принцип задовільності більш відповідає практиці, ніж принцип максимізації поведінки, тобто людина щоразу шукає не стільки максимально краще рішення, скільки задовільне. Цей принцип вчений поширює на поведінку не лише окремих індивідів, але й підприємств: «Фірми будуть намагатися досягнути скоріше задоволення, ніж максимізації» [5, с. 55].

Подібної думки дотримується П. Дойль [3, с. 27-29], який зауважує, що представники зацікавлених груп звичайно не прагнуть максимального задоволення своїх інтересів – вони прагнуть отримати задовільну компенсацію за свою участь у справі. На

практиці, на думку вченого, менеджмент підприємства намагається дотримуватися так званої зони толерантності, тобто області ефективної діяльності, знаходячись у якій підприємство в змозі задовольнити інтереси всіх стейкхолдерів. Коли діяльність підприємства приводить до виходу з цієї зони і йому не вдається досягти мінімального рівня ефективності роботи або воно зосереджує всі свої зусилля на досягненні однієї чи кількох цілей за рахунок недосягнення інших, виникає загроза існуванню підприємства.

Таким чином, врахування інтересів якнайбільшого числа стейкхолдерів підприємства вбачається найбільш доцільним підходом до організації взаємодії з ними. При цьому виникає нагальна потреба в розробці механізму балансування інтересів різних груп стейкхолдерів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гурков И. Б. Стратегия и структура корпорации / И. Б. Гурков. – М. : Дело, 2006. – 320 с.
2. Гурков И. Б. Условия устойчивого развития коммерческой фирмы / И. Б. Гурков // ЭНСР. – 2011. – № 3(54). – С. 100-113.
3. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Издательство «Питер», 1999. – 560 с.
4. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / [В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский и др.]. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
5. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы / [под ред. В. М. Гальперина]. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 55.
6. Cadle J. Business Analysis Techniques / James Cadle, Paul Debra, Paul Turner. – Swindon : British Informatics Society Limited, 2010. – 260 (XXI) p.
7. Frooman J. Stakeholder Influence Strategy / J. Frooman // Academy of Management Review. – 1999. – № 24. – P. 191-205.

Приймак О.О.

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОЛІПШЕННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Виробництво кожної країни і кожної галузі залежить від ряду чинників, серед яких персонал, праця й оплата праці. Персонал найбільш коштовна і важлива частина продуктивних сил суспільства. Ефективність виробництва залежить насамперед від кваліфікації робітників, їхнього розміщення і використання, що впливає на обсяг і темпи приросту виробленої продукції, використання матеріально-технічних засобів. Адже, в результаті, усе залежить від людей, від їхньої кваліфікації, уміння і бажання працювати. Саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси є «наріжним каменем» конкурентоздатності, економічного росту й ефективності.

Сучасний етап суспільного розвитку пов'язаний з новим поглядом на людину, як на найважливіший фактор економічного зростання, адже кількісний і якісний склад населення в значній мірі визначає можливості розвитку і вдосконалення всіх складових життя суспільства. Сьогодні відбуваються процеси, які характеризуються модернізацією економіки, впровадженням принципово нових технологічних способів виробництва, пошуком можливостей для інтенсивного використання трудового потенціалу суспільства. Крім того, економічні умови все більш об'єднують процес вдосконалення матеріально-речових і особистісних факторів виробництва. Однією з ключових складових ефективності виробництва як окремої організації, так і цілої галузі економіки є кадрове забезпечення, адже перш ніж будувати стратегічні плани, говорити про використання різних потенціалів і ресурсів необхідно, в першу чергу, сформувати професійну команду, що відповідає цілям діяльності і здатну цих цілей досягати.

Раціональне і правильне кадрове забезпечення організації відіграє важливу роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва та рівня належного життя всього населення. Тому від того, наскільки раціонально воно сформоване, багато в чому залежить економічний потенціал кожного виду діяльності, темпи його розвитку, зростання соціального та культурного рівня життя

найманих працівників та роботодавців, становлення повноцінних відносин соціального партнерства. Питання кадрового забезпечення підприємства та шляхи його поліпшення в умовах нових економічних відносин визначається ще й тим, що в умовах перевищення пропозиції робочої сили над попитом, низької вартості робочої сили, її невідповідності реальній вартості, наявності значних масштабів нерегламентованої зайнятості важливого значення набуває виявлення резервів, підвищення ефективності використання зайнятих у всіх видах економічної діяльності [3, с. 68].

Основою кадрового забезпечення будь-якої організації можна назвати кадрове планування, адже саме в процесі планування збирається інформація про якісної і кількісної потреби в персоналі. Згідно з визначенням Е.Л. Кантора, планування персоналу – це «процес визначення кількісної та якісної потреби організації в персоналі в майбутньому і оцінки того, якою мірою ця потреба може бути задоволена» [3]. Це визначення потребує доповнення та деталізації, адже при плануванні важливо не просто визначити потребу і рівень її задоволення, а й поставити цілі, завдання, затвердити заходи, створення сприятливих умов для адаптації, закріплення, розвитку та підвищення ефективності праці персоналу. Виходячи з цього, кадрове планування переслідує такі цілі:

1. Отримати й утримати кадри потрібної якості і в потрібній кількості;
2. Найкращим чином використовувати кадровий потенціал організації;
3. Мати можливість передбачати проблеми, що виникають через незбалансованість кадрового складу [1, с. 23].

При цьому результати кадрового планування відбиваються і на інших елементах системи кадрового забезпечення: воно необхідне як засіб вдосконалення найму персоналу, організації заходів з розвитку персоналу, визначення джерел покриття потреби в персоналі.

У безпосередньому зв'язку з кадровим плануванням знаходиться підсистема кадрового маркетингу. Розглянувши визначення, що наводяться різними авторами, найбільш вдалим, на нашу думку, є підхід О.Ю. Артемова: «Маркетинг персоналу – вид управлінської діяльності, спрямований на довгострокове забезпечення організації людськими ресурсами, які утворюють її стратегічний потенціал і дозволяють більш продуктивно вирішувати поставлені перед нею конкретні цілі та завдання» [1]. Метою маркетингу персоналу є

досягнення оптимальної відповідності між попитом і пропозицією з метою задоволення потреби у праці.

Наступним елементом системи кадрового забезпечення є найм персоналу, який, з одного боку, потрібно розглядати як невід'ємну частину кадрового маркетингу, а з іншого – як один з системоутворюючих елементів кадрового забезпечення, оскільки сам по собі цей процес досить складний і великий. Найм персоналу у вузькому сенсі є завершальною фазою формального комплектування кадрів, тобто встановлення трудових відносин у відповідності з трудовим законодавством. Якщо поглянути на цей процес ширше, то найм можна визначити як ряд дій, спрямованих на залучення кандидатів, які мають якості, необхідними для досягнення цілей, поставлених організацією. Найм включає процеси набору, відбору, підбору, які супроводжуються процедурами оцінки кандидатів. Для початку необхідно закріпити працівників на робочих місцях, тобто звести до мінімуму всі фактори, що викликають реальну і потенційну плинність кадрів і створити умови, що підвищують рівень мотивації і задоволеності працею.

Як відомо, фактор – це причина, рушійна сила будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі риси. Фактори по-різному діють на кадрове забезпечення: можуть як створювати баланс між потребою в кадрах і їх наявністю, так і навпаки – порушувати цю рівновагу. Залежно від впливу фактора на це забезпечення, пропонується таке їх групування (табл. 1).

Таблиця 1

**Характеристика впливу групи факторів
на кадрове забезпечення [3]**

Група факторів	Характеристика впливу
Соціально-економічні	Визначають умови праці та побуту працівників, форми організації праці, методи стимулювання персоналу. Визначають можливості розвитку творчої ініціативи, участі працівників в управлінні, можливості кар'єрного та професійно-кваліфікаційного просування.
Професійно-кваліфікаційні	Характеризують професійно-кваліфікаційний і культурно-освітній рівень працівників. Визначають можливості подальшого професійного зростання і вдосконалення, розвитку знань, умінь і навичок.

Економіко-географічні	Зміна чисельності населення за рахунок міграції. Рівень трудової міграції. Процеси перерозподілу чисельності населення, в тому числі працездатного. Вплив природно-кліматичних умов на бажання жити в конкретному регіоні і працювати в конкретній галузі.
Природно-біологічні	Визначають зростаюче значення здорового способу життя, організацію охорони праці, безпека праці, заходи щодо забезпечення підтримки здоров'я працівників.
Політико-правові	Державна політика в галузі і його кадрів, програми сприяння зайнятості, пріоритетні національні проекти. Визначення пріоритетних напрямків розвитку національної економіки. Рівень фінансової підтримки та інвестицій.
Демографічні	Структура кадрового потенціалу, загальна демографічна ситуація в країні (середня тривалість життя, рівень народжуваності та смертності, відтворення населення, природний спад або приріст населення).
Ідейно-моральні та моральні	Визначають вплив таких складових, як трудові династії, сімейні трудові традиції та цінності, трудове виховання і трудова етика. Громадські норми і цінності, що впливають на трудову поведінку і вибір професії.
Науково-технічні	Характеризують ступінь впровадження інновацій, модернізацію комплексу, рівень автоматизації, застосування сучасної техніки і технології, застосування досягнень науково-технічного прогресу .

Названі фактори різноманітні за своїм змістом і кожен з них певним чином бере участь у процесі кадрового забезпечення, виявляючи себе у конкретному результаті: або сприяючи формуванню персонального складу галузі, або створюючи перешкоди для цього. Одночасне існування і вплив цих факторів змушує розглядати їх у системі, тобто в єдиному взаємозв'язку і сукупності, оскільки не представляється можливим виокремити якийсь один фактор чи групу і вивчати їх дію незалежно від інших. Більш того, самі фактори роблять взаємний вплив один на одного.

Революційним кроком в розвитку управлінського колективу є формування єдиної команди складеної за соціально-психологічними

вимогами. Підбір спеціалістів має проходити за жорсткими вимогами з першого кроку. Цей процес повинен бути багаторівневим, де б особистість могла проявити себе в повному обсязі [4].

Ефективне управління людськими ресурсами висувається в число критичних факторів економічного успіху. Тому максимальна мобілізація всього потенціалу в напрямку поліпшення кваліфікації працівників, збереження й відновлення їх складу, підвищення рівня розвитку людського потенціалу є необхідною передумовою прогресу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Сердак О.В. Управління персоналом: Навчальний посібник: – К.: ВД „Професіонал”, 2006. – 512 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посіб. / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 1998. – 224 с.
3. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
4. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. - Житомир: ЖІТІ, 2000. - 304 с.

Шкоропад С.В.

студент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

Із зростанням масштабів суспільного виробництва, поглибленням суспільного поділу праці зростає роль процесу управління. Процес управління в наш динамічний час являє собою складну роботу, яку не можна виконувати успішно, керуючись стандартними для всіх сфер діяльності формулами. Управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти мети організації. Управління – це синтез засобів і способів підготовки управлінських рішень та організація їх виконання.

Потреба у прийнятті управлінського рішення виникає у зв'язку з обставинами зовнішніми (припис вищої організації, регулювання взаємовідносин з підприємствами та організаціями) і внутрішніми (відхилення від заданих параметрів виробництва, виникнення вузьких місць, виявлення резервів, порушення трудової дисципліни, заохочення працівників та ін.) [4].

Першочерговими проблемами для вирішення є саме внутрішні, оскільки вони складають кістяк великого організму підприємства. А хто, як не персонал працює задля добробуту підприємства? Тому для досягнення поставленої мети керівник має не тільки спланувати та організувати роботу, а й заохотити людей виконувати її.

Для цього потрібно створити умови, за яких виконавці відчували б, що вони можуть задовольнити свої потреби тільки тоді, коли буде забезпечено досягнення цілей підприємства. Це означає, що керуючий елемент повинен мотивувати персонал [1, с. 94]. Одним з таких стимулів виступає концепція партисипативного управління.

Кожна людина – це особистість. Вона керується не тільки і не стільки прагненням до задоволення первинних потреб (фізіологічних, безпеки), скільки намаганням задовольнити потреби вищого порядку. Зокрема людина відчуває потребу брати участь у прийнятті управлінських рішень, повсякденному житті організації, визначенні перспектив її розвитку.

Термін “партисипація” запозичено із зарубіжної теорії і практики управління, він означає залучення найманих працівників до прийняття управлінських рішень. Концепція партисипативного управління вважає, що участь працівника в діяльності організації, яка виходить за межі його функціональних обов'язків, сприяє підвищенню ефективності організаційно-управлінських рішень, реалізації певних вторинних потреб працівника, коли він отримує задоволення від роботи і працює якісніше і продуктивніше. Отже, партисипативне управління – це один із сучасних методів менеджменту, що передбачає його демократизацію, участь найманих працівників в управлінні виробництвом. Спочатку партисипативне управління пов'язувалося тільки із запровадженням нових методів мотивації праці. Проте нині його розглядають як ефективний засіб використання потенціалу людських ресурсів організації задля удосконалення процесу управління [2, с. 46].

На практиці партисипативне управління може реалізовуватися на підприємстві за п'ятьма напрямками. По-перше, працівники

отримують право самостійних рішень у таких аспектах діяльності: вибір засобів здійснення трудового процесу, режим роботи і відпочинку, запровадження нових методів роботи. По-друге, працівники можуть бути залучені до постановки цілей, яких їм належить досягти, до визначення завдань, що потребують виконання. По-третє, працівникам надається право контролю за якістю продукції і водночас установлюється відповідальність за кінцевий результат. По-четверте, партисипативне управління дає працівникам право на формування складу робочих груп (бригад) із членів організації та на визначення, з ким вони кооперуватимуться в процесі групової діяльності. По-п'яте, працівники залучаються до різноманітних творчих груп, органів управління як на низовому рівні, так і на рівні організації.

Основні елементи партисипативного управління в реальній практиці мають реалізовуватися паралельно, оскільки вони тісно пов'язані та доповнюють один одного.

Застосування партисипативного управління приведе до підвищення рівня зацікавленості робітників у процесі виконання завдань та підняття креативного настрою команди персоналу, а отже і до покращення діяльності підприємства в цілому.

Використання ідей партисипативного управління дає менеджерам ключ до ефективного процесу управління. Важливо також, що участь найманих працівників в управлінській діяльності не означає посягання на принцип єдиноначальності. Партисипація в жодному разі не применшує ролі, прав і відповідальності керівників. В основі їх відносин із найманими працівниками лежить делегування повноважень, використання дорадчих принципів. Не випадково широковідомий німецький термін “Mitbestimmung” інтерпретується як співучасть без права вирішального голосу. Проте на рівні первинних структур (бригад, ланок) допускається й повна виробнича автономія на базі самоврядування. У компетенцію таких структурних утворень уходить досить широке коло виробничо-організаційних питань [3, с. 34-60].

Отже, цілі партисипативного управління полягають у тому, щоб, по-перше, досягти підвищення рівня задоволення працівників своєю діяльністю на підприємстві, а по-друге, забезпечити якнайефективніше функціонування виробництва.

Таким чином, можна сказати, що відомий американський підприємець Якокка Лі мав рацію, стверджуючи, що “все управління у кінцевому рахунку зводиться до стимулювання активності інших

людей”. Тому застосування концепції партисипативного управління забезпечить не лише ефективність функціонування підприємства, а й призведе до удосконалення процесу управління.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, 2003. – 352 с.
2. Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: ЗАО “Бизнесшкола “Интел-синтез”, 2002. – 176 с.
3. Пустовар Я.П. Сучасний стан та перспективні зміни в системі мотивації праці в Україні// Україна в ХХІ ст.: Концепції та моделі економічного розвитку. – Львів: 2000, ч.2. – С. 52-55.
4. Федулова Л. І. Менеджмент організацій: Підручник. – Київ: Либідь, 2004. – 448 с.

Ярмолюк М.О.

студент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Трансформаційні зміни в економіці України вимагають оновлення організаційних структур управління промислових підприємств та формування структур, адаптованих до функціонування в умовах глобалізації економіки. Для кожної організації існує найкраща і тільки їй притаманна організаційна структура управління, тому кожна організація сама повинна будувати структуру управління прийнятну лише для неї. Будь-яка організація має деякі особливості використання технологічного устаткування, професіоналізму та особистісних якостей персоналу, порядків і традицій між працівниками по вертикалі і горизонталі. Оригінальність конкретної організаційної структури управління досягається на базі використання існуючих типів лінійних, функціональних, штабних, та інших структур шляхом включення до

них або виключення з них будь-яких підрозділів або зв'язків [4, с. 86].

Проте абсолютна більшість вітчизняних промислових підприємств традиційно використовує лінійно-функціональні бюрократичні структури й тому мають низький рівень інноваційної активності. Підвищена увага керівників приділяється виробництву, маркетингу, а питання управління персоналом й удосконалювання організаційної структури розглядаються в останню чергу, оскільки економічний ефект від цих заходів є важко оцінюваним й, як правило, довгоочікуваним.

Вдосконалення організаційної структури підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та підрозділів згідно з діючими нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов тощо [1, с. 256]. Це безперервний процес, що диктується як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, зокрема ринковими відносинами в народному господарстві, умовами і розширенням міжгалузевих зв'язків всередині країни і міждержавних господарських контактів, розвитком спеціалізації та кооперування виробництва, розвитком науки і техніки. Організаційна структура потребує змін у всіх підрозділах підприємства. Оскільки кожний підрозділ працює у щільному зв'язку з іншими структурними підрозділами, то неякісна праця одного з них позначається на усіх інших і на загальних результатах діяльності підприємства. Зміна структури викличе відповідну зміну функціональних обов'язків працівників підприємства [3, с. 6].

Вибір конкретного методу проведення робіт з удосконалення організаційної структури управління залежить від характеру проблем, що стоять перед підприємством, наявності ресурсів, кваліфікованих виконавців, міри обґрунтованості нормативної та методичної бази й інших умов. На практиці, як правило, використовується поєднання розглянутих методів, котрі доповнюють один одного. Наприклад, використання методу структуризації мети часто передбачає залучення експертів, аналітичної інформації. З іншого боку, використання експертного методу при вдосконаленні структури управління не виключає застосування типових рішень, аналогів, що себе виправдали на практиці [1, с. 280].

Одним з напрямків удосконалення системи управління є об'єктно-цільовий підхід із закінченим циклом управління при визначенні організаційної структури, нових прав і обов'язків працівників, а також міри відповідальності за свої посадові функції керівників і фахівців різних рівнів. Цільова об'єктно-функціональна структура апарату управління дозволить компетентно, комплексно, компактно і своєчасно здійснювати процеси управління, як це і потрібно при ринковій економіці. Цільовими об'єктами управління є ресурси: матеріальні, трудові, фінансові, а також основні засоби виробництва, готова продукція та інші активи [4, с. 88]. Увесь процес управління тим чи іншим ресурсом розглядається як одне ціле, в рамках якого діють взаємозалежні інформаційні потоки, що проходять через усі функції управління (планування, облік, контроль тощо).

Удосконалення організаційної структури передбачає вирішення всіх поточних питань, що стосуються виробництва, маркетингу, фінансів, персоналу та іншого на рівні цехів та виробництв, а рішення питань стратегічного характеру на рівні центрального апарату управління [3, с. 225]. Ефективність організаційної структури управління, яка в кінцевому підсумку виявляється в успішному рентабельному функціонуванні підприємства, може бути досягнута лише за необхідності виконання умов, що не суперечать економічним законам, рівню розвитку продуктивних сил суспільства та етапу розвитку підприємства

Метою вдосконалення організаційної структури системи підприємства є забезпечення прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень, які спрямовані на забезпечення економічного і соціального розвитку організації. Це передбачає необхідність вирішення наступних завдань (рис. 1):

1. Забезпечення відповідності у межах організаційної структури управління прав розпорядження всіма видами ресурсів і відповідальності за їх раціональне використання;
2. Закріплення відповідальності за якість управлінських рішень за певним органом або суб'єктом управління, а за їх реалізацію – за конкретним відповідальним виконавцем;
3. Скорочення числа суб'єктів регіонального управління, які ухвалюють рішення конкретної регіональної проблеми;
4. Виключення можливості (необхідності) виконання однакових функцій різними органами (суб'єктами) регіонального управління;

5. Надання органам регіонального управління прав прийняття рішень (відповідних повноважень) при покладанні відповідальності за контроль над їх виконанням;

6. Здійснення спеціалізації підрозділів щодо максимального виконання однорідних видів управлінської діяльності;

7. Забезпечення єдності цілей і інтересів взаємозв'язаних підрозділів у межах структури управління.

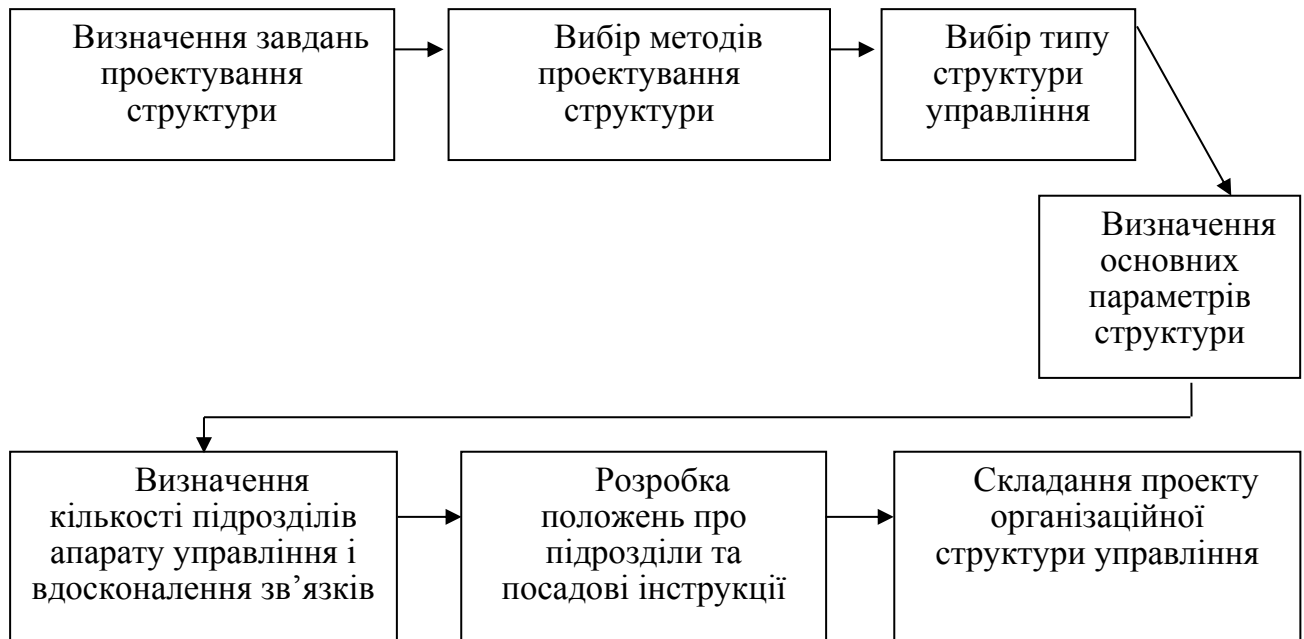


Рис. 1. Схема процесу проектування організаційної структури управління промислового підприємства [2]

Для вдосконалення організаційних структур в сучасних умовах нестабільної економічної ситуації можна запропонувати такі заходи:

- необхідно чітко сформулювати мету, пріоритети розвитку, поточні та тактичні цілі підприємства. На даний час переважна більшість вітчизняних підприємств намагається розширити асортимент та наростити обсяги виробництва, розширюючи при цьому свій технологічний парк;

- максимально спростити структуру управління. Проте, це не означає максимальне її скорочення;

- процес вдосконалення організаційної структури має відбуватись паралельно із розвитком підприємницької діяльності та із аналізом основних економічних показників.

Отже, вдосконалення організаційної структури в сучасних умовах передбачає процес внесення корективів в організаційну структуру підприємства, використання різних методів проектування організаційної структури, заохочення працівників до виконання

поставлених цілей, що дозволить їм краще оцінити свою причетність і посилить їх відповідальність за намічені зміни.

Список використаних джерел:

1. Осовська Г.В. Основи менеджменту: підручник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – Видання 3-є, перероблене і доповнене. – К.: Кондор, 2008. – 664 с.
2. Удосконалення організаційної структури управління промислового підприємства [Електронний ресурс] / І.П. Продіус, М.П. Пріступа // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 17-22. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>
3. Федулова Л. І. Менеджмент організацій: Підручник / Л.І. Федулова.– Київ: Либідь, 2004.– 448 с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид. – К. : Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**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 27.05.2014. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 6,98. Тираж 100. Замовлення № 0514-59.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 399 580
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.