

МАТЕРІАЛИ II МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСИ:
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА»**
(17-18 жовтня 2014 року)

Ужгород
2014

УДК 330.1(063)
ББК 65.050я43
Е 45

Економіка, управління, фінанси: теорія і практика. Матеріали
Е 45 II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород,
17-18 жовтня 2014 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика»,
2014. – 152 с.
ISBN 978-617-7041-70-8

У збірнику представлені матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, управління, фінанси: теорія і практика». 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, інноваційної й інвестиційної діяльності та інше.

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

УДК 330.1(063)
ББК 65.050я43

ISBN 978-6178-7041-70-8

© Колектив авторів, 2014
© Видавничий дім «Гельветика», 2014

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Васьковська Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ В АНАЛІЗІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	7
--	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Двойних К.Є. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРОГНОЗІВ РИНКОВИХ ТРАЄКТОРІЙ ГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЕКТІВ	10
Коваль А.О. АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПОЛЬЩІ З НІМЕЧЧИНОЮ ПІСЛЯ ПРИЄДНАННЯ ПОЛЬЩІ ДО ЄС.....	12
Лебедєва Т.Ю. СУЧАСНИЙ СТАН НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ	16
Шевцова Ю.О. ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ПОЛЬЩІ З КРАЇНАМИ МЕРКОСУР	19
Шугаєва Е.А., Побирченко В.В. ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОСНОВА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	23

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вараксіна О.В. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЇЇ ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ	26
Гулей О.Д., Черногуз О.Г. ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ	30
Магурчак Т.П. ЗАЛУЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОСТІ ДО АУДИТУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ: РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	34
Melnychuk O.S. THE STATE REGULATION OF E-COMMERCE IN CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES IN UKRAINE	37
Омельченко Л.С., Пискулёва И.В. СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	41

Павлій М.В., Трохимчук Т.М. ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ.....	45
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бучинська Я.В. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ.....	50
Варсуляк Ю.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	54
Гордієнко А.П., Турчак В.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ	56
Денисенко А.В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РИЗИК-КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРОПЕРАТОРІВ	60
Євlampієва С.Г. СУТЬ, ДЖЕРЕЛА ТА ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ ВТРАТ ПРИРОДНОГО ГАЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ГАЗОПОСТАЧАННЯ І ГАЗИФІКАЦІЇ.....	63
Куньовська О.Й. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	67
Лопанчук А.А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТУ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	70
Мрічка А.А. ФІНАНСОВІ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	73
Павлій М.В., Трохимчук Т.М. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ РУШІЙ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	76
Петращак О.О. ВИКОРИСТАННЯ HR-ТЕХНОЛОГІЙ ЗАЛЕЖНО ВІД СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ	80
Продіус О.І., Богословов В.Б. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ МІСІЇ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	84
Ревуцька Л.А. ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	87
Чорногуз О.Г., Гулей О.Д. РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	91
Шукліна В.В., Герасимова В.А. ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	95

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Товт Т.Й. РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ	98
--	----

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Невінська Г.Б. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	101
Попович Г.В., Збродська О.В. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ОДНА ІЗ НОВІТНІХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	105

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Ярош С.В. ЗАБРУДНЕННЯ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ НА ЖИТОМИРЩИНІ	110
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Рибчак Д.М. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	114
--	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Кузьменко О.Г. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	118
Пугарська Н.Б. РОЗВИТОК КОНТРОЛІНГУ В ІНОЗЕМНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКАХ	120
Царенков О.О. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	124

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Мошенська А.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ СПОЖИВАЧІВ ПРО ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	128
---	-----

СТАТИСТИКА

Берідзе Т.М. СТАТИСТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	132
Затулівітер Ю.С. ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ В НАЦІОНАЛЬНОМУ РАХІВНИЦТВІ	134
Осьмак М.Р. СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ НАРОДЖУВАНOSTІ В УКРАЇНІ.....	137

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Гришко М.Г. ЦІЛІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ.....	140
Зарічнюк І.О. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	142
Іванов Л.Б. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	146

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Васьковська Н.О.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ В АНАЛІЗІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

На початку ХХІ століття дискусія, що пов'язана з проблемою вибору методології наукового пізнання в дослідженнях економічних процесів та явищ залишається дуже актуальною та перебуває на етапі активного обговорення в широких наукових колах. Головна причина розгортання даної дискусії полягає, насамперед, в кризовому стані економічної науки та необхідності пошуку нових методологічних підходів у розв'язанні значної кількості поставлених перед нею суспільних завдань. Адже, як відомо, сьогодні в економічній літературі виокремлюють два основні напрямки в методології наукового пізнання при вивченні економічних систем – формаційний та цивілізаційний. Слід також зазначити, що є невелика група дослідників, котрі намагаються на основі поєднання ключових елементів цивілізаційного та формаційного аналізу сформулювати в своїх наукових розробках інтегральний підхід, але серед більшості науковців він не отримав належної підтримки та сприймається досить критично. Сумнівність результатів даного підходу полягає в тому, що формаційна та цивілізаційна парадигми містять в собі суттєво відмінні підходи до вивчення предмету пізнання, що унеможлиблює їх поєднання.

Цивілізаційна методологія наукового пізнання не так давно здобула широке визнання наукової спільноти, але вже відчутно зуміла завоювати до себе прихильність багатьох вітчизняних дослідників, таких як Пахомов Ю. М., Павленко Ю. В., Базилевич В. Д., Кримський С. Б., Філіпенко А. С., Степаненко С. В. та інших.

Необхідність застосування власне цивілізаційного підходу в дослідженні сучасних економічних систем обумовлена тим, що він надає можливість здійснювати науковий аналіз з урахуванням впливу значної кількості позаекономічних чинників, котрі дозволяють відобразити всю багатогранність господарської діяльності економічних суб'єктів на основі включення досягнень науки, культури, освіти, етики та визнання

пріоритетності системи цивілізаційних цінностей, які визначають мотивацію людської діяльності у всіх її проявах [1, с. 40]. При цьому цивілізаційний підхід передбачає міждисциплінарний характер дослідження економічних систем, а також процес їх історичної еволюції, врахування стійких взаємозв'язків та активних процесів взаємодії з політичною, соціальною та духовно-культурною підсистемами суспільства.

Загальне відображення сутнісних аспектів цивілізаційного підходу закладено в ряді наукових принципів, а саме:

- багатомірність аналізу економічних систем;
- природної еволюційної поступовості історичного процесу;
- відмови від класових оцінок і цілей системи;
- пізнання системи в єдності її економічних та соціокультурних елементів;
- посилення ролі людського фактора у суспільному розвитку;
- визнання світової історії як єдиного планетарного цілого [2, с. 61].

Потужну роль при застосуванні цивілізаційного підходу у вивченні економічних систем відводиться системному аналізу, котрий виступає одним з найбільш основоположних принципів даного підходу. З іншого боку, системний аналіз дозволяє лаконічно та в логічній послідовності описувати об'єкти наукового пізнання, що надає йому перевагу над іншими традиційними підходами. Його застосування має важливе значення при вивченні структурних складових об'єкту аналізу, оскільки дозволяє поряд з його елементами розглядати їх властивості та взаємозв'язки. Відповідно системний аналіз економічних систем передбачає розглядати їх з таких позицій як:

- цілісний характер системи;
- взаємозв'язок системи цілого і частин;
- примат цілого над частинами (поява емерджентних властивостей);
- ієрархічна структура системи;
- взаємодія будь-якого об'єкта системи з багатьма іншими;
- динамізм систем, їх структури, характеристик елементів [3, с. 18].

Слід зауважити, що дослідження сучасних економічних систем за допомогою залучення наукового апарату цивілізаційної парадигми є доволі специфічними. Це пояснюється тим, що впродовж досить тривалого часу вектор цивілізаційного аналізу був направлений на вивчення історичного розвитку суспільства в цілому. Тоді як цивілізаційний вимір структурних елементів суспільної системи отримав належну увагу порівняно нещодавно. Цей аспект істотно вплинув на формування різноманітних підходів в аналізі господарської, так і інших підсистем суспільства. Поліваріантність яких, з однієї сторони, показала зацікавленість науковців в даній проблематиці, а з іншої, відобразила відсутність цілісного уявлення та розуміння сутті і значення кожного

окремого елемента, що входить до структури суспільства відкривши цим територію для більш широкого наукового обговорення.

В той же час, поняття «економіка» формувалося протягом тривалого історичного проміжку часу і є суспільним духовно-практичним утворенням. Воно відображає соціально-історичний, предметно-практичне узагальнення соціальної реальності через життєдіяльність людського роду [4, с. 361]. А отже, економічна система функціонує і розвивається лише за умови існування суспільної системи, де людська господарська діяльність направлена на задоволення суспільних та індивідуальних благ, вона не позбавлена людських почуттів та емоцій, бажань та інтересів. Людина – соціальний індивід, саме тому цивілізаційний підхід спроможний відобразити ці характерні риси людської природи перенісши їх в економічну науку.

Список використаних джерел:

1. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. – М. : Институт экономических стратегий, 2008, Том V. – 576 с.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політична економія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
3. Лившиц В.Н. Основы системного мышления и системного анализа / Лившиц В.Н. – М.: Институт РАН, 2013. – 56 с.
4. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Метафізика економіки. – К. : Знання, 2007. – 718 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Двойних К.Є.

кандидат економічних наук,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРОГНОЗІВ РИНКОВИХ ТРАЄКТОРІЙ ГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЕКТІВ

Парадигмальна криза розуміння сучасної світової економіки призводить до хибності у прогнозуванні на мезо- та макрорівнях, що наочно виявляє себе у поведінці господарських проектів в умовах сітьового укладу економічного буття. Для подолання цієї хибності пропонується звернутися до концепту етнічних засад світової економіки.

Основою цього концепту є економічна інтерпретація феномену суперетносу, з якого випливає, що єдність кожного суперетносу як системної цільності обумовлює єдина схема та квота споживання природної енергії в процесі господарської діяльності. В історичному часі це означає факт циркуляції потоків природної енергії, які постійно трансформуватимуться, замкнених всередині самостійної суперетнічної системи. При цьому кожний окремих суперетнос являє собою своєрідну потенційну яму для низки етносів з інших суперетносів.

Крім властивостей потенційної ями, суперетносу також притаманні характеристики своєрідного «багатополярного магніту», всередині якого циркулюватимуть енергетичні токи. Отже, такі полюси шляхом відштовхування (протиставлення, неприйняття, відторгнення) або притягнення (феномен компліментарності) реагують на економічні дії інших суперетносів як подібних системних цільностей. Це означає, що суперетносу характерні властивості як притягання, так і відторгнення певних економічних дій. Останнє відбувається у вигляді недопущення до свого простору представників іншого суперетносу при безпосередньому контакті. Варто зазначити, що самі енергетичні потоки, які циркулюють всередині інших суперетносів і є замкненими в цих просторах, безпосередньо притягуватися до конкретного суперетносу не будуть (ці системи є дискретними), однак кожний суперетнос цілком може «втягувати» до поля свого енергетичного впливу окремі елементи інших суперетносів – окремі етноси або господарські проекти як їх фрагменти із подібними енергетичними характеристиками. Таким чином, маємо справу із своєрідним дуалізмом економічного прояву суперетносу, який

одночасно може певним економічним діям сприяти і підтримувати їх, а стосовно інших – перешкоджати їх реалізації.

Будучи моделлю та фрагментом певного суперетносу, економічний проект в енергетичному сенсі неодмінно поводитиме себе так, як це в господарському сенсі здійснює етнічний колектив. Оскільки світова економіка є енергетичною взаємодією суперетносів, то будь-який проект (подібно до етносу), що опиняється у площині зіткнення суперетносів, одночасно відчуває на собі вплив декількох факторів:

по-перше, це потенційний енергетичний бар'єр власного суперетносу, що утримуватиме цей проект для реалізації лише на певних ділянках світової економіки, тобто, де результатами реалізації такого проекту користуватимуться переважно етнічно «свої»;

по-друге, це гравітаційне поле притягнення зовнішньої енергії, що утворюється «чужими» суперетносами, енергетична щільність яких менша за щільність проекту та середовища його утворення. Внаслідок впливу такого чинника результатами реалізації проекту користуватимуться представники відповідного «чужого» суперетносу;

по-третє, окремим фактором виступає потенційний енергетичний бар'єр суперетносів із меншими значеннями енергетичної щільності. Це не дозволить проекту хоча б частково «користуватися» енергією не із власного джерела. В економічному сенсі це означатиме створення всіляких обмежень для того, щоб реалізації проектів більш енергетично щільного суперетносу був притаманний значно менший набір прав та можливостей для реалізації відповідно до етнічних доміант (дивергенції струму енергії).

Співвідношення енергетичних напруженостей взаємодіючих систем обумовлює їх взаємне відштовхування, тоді як відмінність в енергетичних щільностях – взаємне притягнення. Саме це і стає визначальним для поведінки економічного проекту в просторі світової економіки.

Звідси стає зрозумілим, наскільки важливим для господарської долі проекту є дотримання певного балансу між значеннями його енергетичних параметрів та енергетичними параметрами оточуючих систем та областей. Більш енергетично напружений проект в площині світової економіки намагатиметься залишити простір дії економічного поля власного суперетносу і потрапити для подальшої розрядки під остаточний вплив поля з меншим значенням енергетичної щільності, утворюваним іншим суперетносом.

У разі постачання на світовий ринок продукції та ресурсів з певних країн, їх безумовно придбаватимуть (виключно за світовими цінами, а не із розрахунку витрат на їх виробництво), але допускати до користування ними у відповідності до, наприклад, європейських стандартів споживання представників цих виробників світова економічна система зовсім не поспішатиме. До того ж її представники у вигляді «інвесторів» особливо не

поспішатимуть витратитися в іншому суперетносі на модернізацію та розвиток виробничої інфраструктури, віддаючи тимчасову перевагу сьогоденному використанню її потужностей «на знос» і залишаючи поза увагою економічну перспективу для етнокультурного простору, де таке виробництво має місце. Саме в такому підході і проявляється спрямована на знищення війна суперетносів між собою, що постійно відбувається в економічній площині, а сукупність яких у своїй суперпозиції називається простором світової економіки.

Визначення економічного проекту як фрагмента суперетносу з відповідними енергетичними характеристиками разом із уявленням світового господарського простору як динамічного градієнтного поля розподілу енергетичних щільностей дозволяє навести модель ефективності проекту (моделі 1-2):

$$P_{\text{середовища}} \geq 0; \quad (1)$$

$$P_{\text{проекту}} \leq P_{\text{середовища}}, \quad (2)$$

де P – значення енергетичної щільності.

Тим самим, завдяки певним значенням своїх енергетичних параметрів, економічний проект матиме всі шанси для успішної реалізації, незважаючи на намагання глобальних енергетичних потоків перешкодити цьому в конкретному середовищі. Таким чином, для розвитку економіки в певній області світового господарського простору, крім виникнення початкової різниці енергетичних потенціалів, також необхідною є наявність відповідних значень енергетичних щільностей для груп господарських проектів.

Коваль А.О.

студентка,

Науковий керівник: Конопка Н.О.

кандидат історичних наук, доцент,

Національний університет «Острозька академія»

АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПОЛЬЩІ З НІМЕЧЧИНОЮ ПІСЛЯ ПРИЄДНАННЯ ПОЛЬЩІ ДО ЄС

Розвиток торговельно-економічних відносин Польщі з Німеччиною відбувався та відбувається досить енергійно та динамічно. Спільний кордон, спільні економічні інтереси стали об'єднуючим фактором у

плані економічного співробітництва. Вступ Польщі в ЄС надав цим відносинам нової форми розвитку. Тому вже сьогодні ми можемо говорити про значне зближення та взаємопов'язаність польської та німецької економік.

Оцінюючи процес становлення та розвиток торговельно-економічного співробітництва, можна помітити таку особливість: до вступу Польщі в ЄС спостерігався економічний дисбаланс у відносинах, що було пов'язано із різним потенціалом та становищем економіки. Проте після приєднання Польщі до спільноти двосторонні відносини держав в економічному плані почали активно розвиватися і вже сьогодні вони характеризуються позитивною динамікою розвитку.

З 1990 р. по 2003 р. тривав період налагодження економічних контактів та підготовки Польщі до вступу в ЄС. Німеччина, перш за все, в цьому процесі виступала «фінансовою допомогою» польській економіці. За цей період Німеччина надіслала Польщі 1,5 млрд. євро. Щодо торговельного обігу, він становив 20,16 млрд. євро. Зрозуміло, що на цьому етапі співробітництво в торговельно-економічній сфері було на користь Німеччини [6, с. 34].

За період 2003-2006 рр. Німеччина була першим зовнішньоторговельним партнером Польщі. Імпорт у Німеччину на середину 2006 р. складав 34,4% від загального об'єму імпорту Польщі. Німецький експорт у Польщу в 2006 р. виріс на 16,5% і становив 21,9 млрд. євро [5]. Цей період відіграв важливу роль для поглиблення двостороннього торговельно-економічного співробітництва та виведення його на новий рівень розвитку, адже 1 травня 2004 р. Польща вступила до ЄС. Після приєднання Польщі товарообіг між державами зріс майже в 10 разів у порівнянні з попередніми роками. Так, у 2007 р. товарообіг Польщі та Німеччини досяг рекордного рівня в 54,5 млрд. євро [1]. Спостерігалось також поліпшення складу і зміна структури товарообігу. Це простежувалось у вигляді більшої частки товарів високого ступеня переробки. Автомобілі, обладнання, електрообладнання, недорогоцінні метали, гума та каучук становили 61% польського експорту на німецький ринок і 66% польського імпорту з Німеччини. Домінуюча група товарів у 90-х роках ХХ ст. – промислові товари – тепер займала другорядне місце.

За результатами січня-лютого 2011 р. Німеччина залишалась найбільшим торговельним партнером Польщі, на яку припадало 25,94% польського експорту та 20,62% німецького імпорту. У 2012 р. загальний рівень торговельного обігу становив рекордні 71,5 млрд. євро, з них 38,2 млрд. євро польського експорту в Німеччину і 33,3 млрд. євро імпорту з Німеччини. Такий високий рівень взаємної торгівлі визначав економічні відносини та подальший розвиток співробітництва в цій сфері для обох держав першочерговим завданням [5].

2013 рік був продовженням економічного зростання як в Польщі, так і Німеччині. Відбулось зростання взаємної торгівлі на 3,8%, що стало основою для розвитку інтенсивного економічного співробітництва Польщі та Німеччини [4, с. 20]. Взаємний товарообіг на кінець 2013 р. становив 78,1 млрд. євро. Німецький експорт у Польщу складав 42,3 млрд. євро, а імпорт – 35,8 млрд. євро [8].

Що стосується товарної структури імпорту та експорту, на сьогодні важливими товарними групами польського експорту в Німеччину є: продукція електро- та машинобудівної промисловості (38,45%); продукція металургійної (16,55%) та хімічної промисловості (9,24%). На сільськогосподарську та харчову промисловість припадає 8,76%. Перше місце польського імпорту з Німеччини займають машини та електрообладнання, що складає 41,85% від загального польського імпорту з Німеччини. Крім того, Польща імпортує продукцію хімічної промисловості (20,53%), металургійної промисловості (15,95%), дерево та папір (5,38%), продукцію сільськогосподарської та харчової промисловості (4,41%), продукцію легкої промисловості (3,63%) [3, с. 46].

Важливе місце в торговельно-економічному співробітництві посідає інвестиційна діяльність. Станом на 2006 р. обсяг німецьких інвестицій в економіку Польщі становив 12,3 млрд. євро. Кількість німецьких підприємств, які інвестували більше 1 млн. доларів, досягла 268. Ці показники вивели Німеччину на друге місце після Нідерландів по об'єму інвестицій у польську економіку. Польща також вкладала гроші в підприємства на німецькому ринку, хоча й не такі великі, як Німеччина. Так, у 2006 р. польські інвестиції у німецьку економіку склали 500 млн. євро. У 2013 р. німецькі інвестиції становили 25,8 млрд. євро (цей показник виводить Німеччину на перше місце серед інвесторів Польщі), а інвестиції Польщі – 600 млн. євро [1].

Німеччина вкладає гроші, в основному, в польську автомобільну, інженерну, торговельну, будівельну та банківську справи. Найбільше фірм з німецьким капіталом знаходиться у Варшаві, Катовіце, Гданську, Вроцлаві, Познані, Щецині, Слупську, Бидгощі, Кошаліно. Польські інвестиції у Німеччину надходять не в такому великому обсязі, як німецькі, але вони збільшуються з кожним роком. Поляки надають кошти для розвитку німецької хімічної індустрії, будівництва, інформаційних технологій, сфери послуг. Польські інвестори працюють у північній частині Німеччини – Передня Померанія, Нижня Саксонія і також східній частині – Саксонія, Баварія [7].

Слід підкреслити важливість регіонального та прикордонного співробітництва, яке представлено у формі чотирьох єврорегіонів: польсько-німецько-чеський єврорегіон «Ниса»; польсько-німецький єврорегіон «Шпрее-Нейсе-Бобер»; польсько-німецький єврорегіон «Про

Європа Віадрина»; польсько-німецько-шведський єврорегіон «Померанія». Мета створення єврорегіонів – активізація транскордонного співробітництва між державами, що сприяє зближенню територіальних громад та органів місцевої влади прикордонних територій, поглибленню співпраці в соціально-економічній та гуманітарній сферах, розвитку господарської, соціальної, туристичної, транспортної, культурної інфраструктури. Співробітництво Польщі та Німеччини у формі єврорегіонів представлено розробкою та втіленням у життя проектів регіонального розвитку. Для успішного здійснення співпраці в межах діяльності кожного єврорегіону було створено міжурядові координаційні комісії з питань міжрегіонального співробітництва. Активна діяльність цих комісій посприяла швидкому «вирівнюванню» рівнів розвитку регіонів через співробітництво в галузях економіки, науки, екології, культури та освіти, наданні допомоги у здійсненні спільних цікавих проектів, здійсненні безпосередніх контактів між громадами регіонів [2, с. 57].

Отже, співробітництво Польщі з Німеччиною в торговельно-економічній сфері є успішним, про що свідчать високі економічні показники. Ці відносини є взаємокорисними та конструктивними і перебувають у фазі розквіту. Інтенсифікація та активізація співробітництва є необхідними для того, аби не лише зберегти сьогоднішні позитивні тенденції, а й досягнути ще кращих результатів.

Список використаних джерел:

1. Крыжановская В. Экономическое сотрудничество Германии и Польши [Электронный ресурс] / В. Крыжановская // Сборник Донецкого национального университета экономики и торговли им. М. Туган-Барановского «Экономические науки. Внешнеэкономическая деятельность». – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/28464.doc.htm. – Заглавие с экрана.
2. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи [Текст] / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
3. Buras P. Polska-Niemcy: Partnerstwo dla Europy? [Tekst] / P. Buras, B. Nowak, A. Dzieszowska. – Warszawa: Centrum stosunków międzynarodowych, 2013. – 127 s.
4. Łada A. Wizerunek Niemiec i Niemców w polskim społeczeństwie po dziesięciu latach wspólnego członkostwa w Unii Europejskiej [Tekst] / A. Łada // Barometr Polska – Niemcy. – Warszawa, 2013. – 45 s.
5. Misztal P. Ewolucja polsko-niemieckiej wymiany handlowej na przełomie XX i XXI wieku [Zasób elektroniczny] / P. Misztal. – Poznań. – Nr. 146/2013. – Tryb dostępu: http://www.iz.poznan.pl/news/775_ewolucja%20wymiany%20handlowej.pdf. – Nagłówek z ekranu.
6. Wspólna dekada Polska i Niemcy 10 lat razem w Unii Europejskiej [Tekst] / pod red. A. Łady. – Warszawa, 2014. – 121 s.

7. Stosunki polsko-niemieckie 2004-2014 [Zasób elektroniczny]. – Tryb dostępu: <http://www.uniaeuropa.org/stosunki-polsko-niemieckie-2004-2014>. – Nazwa na ekranie.

8. Współpraca gospodarcza Polski i Niemiec – wyniki i prognozy | Blog Polonia [Zasób elektroniczny]. – Tryb dostępu: <http://blogpolonia.com/wspolpraca-gospodarcza-polski-i-niemiec-wyniki-i-prognozy/>. – Nazwa na ekranie.

Лебедєва Т.Ю.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

СУЧАСНИЙ СТАН НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Незважаючи на активне збільшення обсягів торгівлі ПФІ в світі, ринок ПФІ в Україні залишається малорозвиненим, що спричинено відсталістю методологічного, інфраструктурного та нормативного забезпечення його функціонування.

Постійне зростання обсягів торгівлі ПФІ змінилося різким спадом, починаючи з 2006 р., коли обсяг торгів ПФІ протягом року склав лише 0,02 млрд. дол., тобто майже в 100 разів менше, ніж у 2004 р., і не піднявся вище даної позначки в наступні чотири роки.

Починаючи з 2009 р. відбувалося зростання обсягу операцій з ПФІ, що спричинено відповідним посиленням інтересу до даних інструментів, які дають можливість хеджувати ризики, тобто являють собою елементи «квазі»-страхування [1].

Лише на початку 2010 р. відбулося поживавлення торгівлі на даному ринку, що було зумовлено рядом ініціатив інфраструктурного та методологічного поліпшення.

Таким чином, даний етап розвитку ринку ПФІ можна охарактеризувати як новий етап з новими параметрами його функціонування:

- поява нових фінансових інструментів (ф'ючерсний контракт на індекс акцій Української біржі (UX), опціон на ф'ючерсний контракт на індекс акцій UX);
- значне зростання обсягів укладених угод (2,97 млрд. дол. – 2011 р.);
- відновлення операцій своп з іноземною валютою, тобто офіційно дозволено здійснювати операції на позабіржовому ринку ПФІ;

- створено доволі дієву інфраструктуру – Національну депозитарну систему, розрахунково-клірингові центри, торгово-інформаційні системи.

Проте головною проблемою залишалось використання нових видів ПФІ, які б користувалися попитом та були б привабливими [1].

Упродовж 2011 р. обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився майже в 2 рази (або на 12,9 млрд дол.). Відповідно, обсяг контрактів з ПФІ також зріс майже в 6 разів і становив 2,96 млрд дол (2010 р. – 0,46 млрд дол), або 10% від загального обсягу контрактів із цінними паперами.

Станом на кінець 2012 р., обсяги операцій з ПФІ склали 3,1 млрд дол., збільшившись на 0,11 млрд дол в порівнянні з 2011 р., і склав 1,1% від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів. Кількість позабіржових контрактів практично не змінилася, а обсяги контрактів, укладених на організованих майданчиках складала 3,06 млрд дол. або 4% зростання проти минулого періоду.

Отже, одночасно з розвитком ринку базових фінансових інструментів розвивається й ринок ПФІ. Свідченням динамічного розвитку біржового ринку ПФІ є не тільки зростання обсягів укладених біржових контрактів, але й поява нових фінансових інструментів торгівлі.

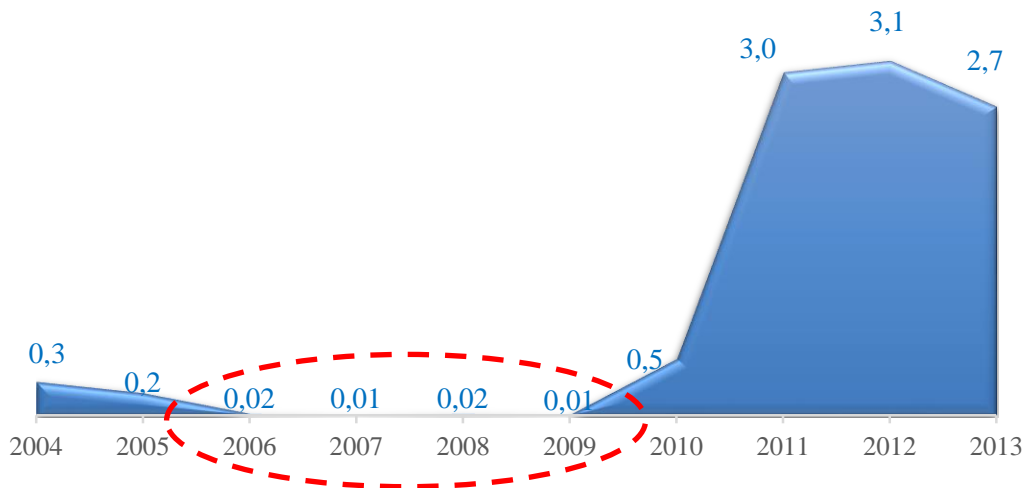


Рис. 1.1. Обсяг торгів похідними фінансовими інструментами в Україні, млрд. дол.

Джерело: складено автором на основі [1]

У 2012 р. на біржовому ринку 62% обсягу торгів ПФІ припадало на фондову біржу «Перспектива». В свою чергу, обіг ПФІ на «Українській біржі» склав 37% від загального обсягу, а на фондовій біржі «Українська фондова біржа» – 1%. Обсяги торгівлі у 2012 р. практично не змінилися в порівнянні з 2011 р., що зумовлено обмеженою групою емітентів. Це є свідченням не лише недосконалості застосування похідних фінансових

інструментів, а й свідченням загальної недостатності економічного розвитку потенційних емітентів тих або інших різновидів деривативів.

В цілому обсяг всіх виконаних біржових контрактів у 2013 р. зріс на 79% в порівнянні з 2012 р., що становить 26 млрд. дол., в той час як обсяги ПФІ скоротилися на 15% або 0,4 млрд дол. Протягом 2013 р. у НКЦПФР було зареєстровано випусків ПФІ на суму 2,7 млрд дол., що відображає певний спад у торгівлі даними інструментами, але залишається одним з найвищих показників за період 2004-2013 рр. Обсяг ПФІ на ринку коливається під впливом кон'юнктури фондового ринку і залишається відносно низьким.

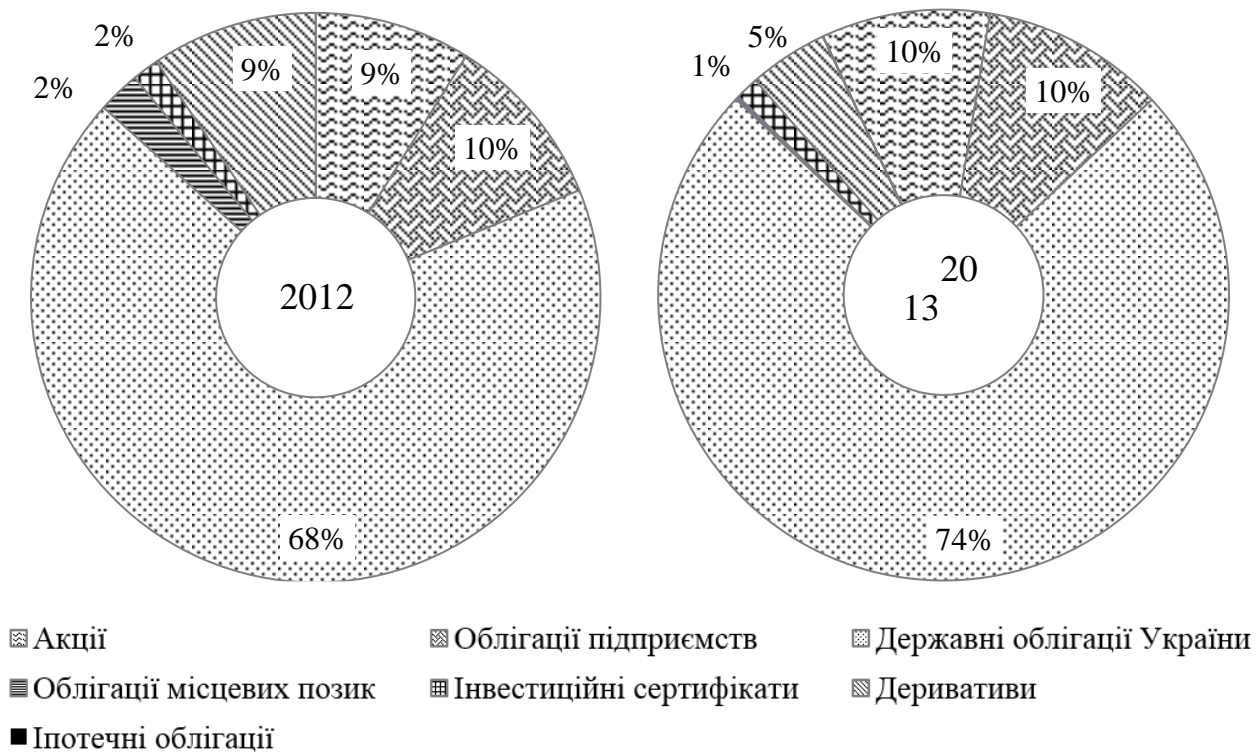


Рис. 1.2. Обсяг виконаних біржових контрактів протягом 2012-2013 рр., %

Джерело: складено автором на основі [1]

Згідно даних НКЦПФР, на фондових біржах та торговельно-інформаційних системах станом на 31.12.2013 р. оберталося 2963 цінних паперів та фінансових інструментів, в тому числі 2282 в категорії позалістингових, 407 – в 2 категорії лістингу, 274 – в 1 категорії лістингу. Найбільша кількість яких, була розміщена на «ПФТС» (1290 шт.) та «Українській біржі» (478 шт.), що складає приблизно 60% обороту ПФІ на ринку України [1]

В рамках розширення інструментів фондового ринку мала місце активізація строкового ринку, що свідчить про все більше використання

інвесторами можливостей хеджування ризиків за допомогою цих фінансових інструментів.

Відтак варто стимулювати зацікавленість потенційних емітентів в обігу ПФІ. Проте така зацікавленість повинна жорстко обмежувати спекулятивні дії на ринку за рахунок установлення штрафних санкцій на основі підвищення відповідальності щодо необґрунтованих дій у сфері обігу даних інструментів.

Загалом, скорочення обсягів торгівлі на фондовому ринку під час кризи виглядає цілком логічним, однак, варто зазначити, що на їхню активність також впливає і занепад самих бірж в Україні.

Загалом, фондовий ринок України характеризується домінуванням позабіржового сегменту, що не має аналогів в світі та підтримує тіньовий сектор. Однак, ПФІ є виключенням, оскільки частка контрактів, укладених на організованому ринку складає понад 90% [1].

Відповідно, необхідно вводити жорсткі законодавчі вимоги щодо обігу, купівлі і продажу ПФІ на біржовому ринку, оскільки внаслідок обмеженого фондового ринку України практично відсутні умови для повноцінного використання ринку ПФІ.

Список використаних джерел:

1. Річний звіт НКЦПФР 2004-2013 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
2. World Development Indicators database [Electronic resource] – Access: http://siteresources.worldbank.org/DATA_STATISTICS/ Resources/GDP.pdf

Шевцова Ю.О.

студентка,

Національний університет «Острозька академія»

ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ПОЛЬЩІ З КРАЇНАМИ МЕРКОСУР

Сьогодні Республіка Польща має дипломатичні відносини з усіма країнами Латинської Америки, однак цей регіон ніколи раніше не приваблював її з економічної точки зору. Польща, вступивши до ЄС, стала однією з ланок великої економічної і певною мірою політичної спільноти, тому Латинську Америку вона розглядала просто, як групу цікавих ринків, які залишалися практично відсутніми в політичному дискурсі країни. Після вступу Польщі до Євросоюзу в «Стратегії Республіки Польща щодо неєвропейських країн, що розвиваються» було

названо «пріоритетними партнерами» Бразилію, Мексику, Аргентину, і Чилі та «важливими партнерами» – Венесуелу і Колумбію [2]. Нещодавно в короткому описі польських зовнішньополітичних пріоритетів на 2012-2016 роки, опублікованому Міністерством закордонних справ Польщі в березні 2012 року, Бразилія, Аргентина, Мексика, Чилі і Перу, були перераховані в якості основних партнерів в регіоні Латинської Америки для Польщі.

Згідно даних Міністерства економіки Польщі та Міністерства економіки Аргентини, на 2014 рік частка, яку займає Бразилія в польському експорті до Меркосур складає 70%, потім слідують Аргентина (17%) і Венесуела (10%). Імпорт з Меркосур до Республіки Польща надходить майже виключно з Бразилії (50%) та Аргентини (44%). Порівняно з попереднім роком, польський експорт в Меркосур виріс на 16% до 824, 5 млн. дол. США. Найбільше зростання експорту відзначається в Аргентину (на 25%) і Бразилії (579 млн, збільшившись на 21%), в той час, як знизився експорт до Уругваю і Венесуели. Основними статтями польського експорту в Меркосур є механічне та електричне обладнання, хімічні продукти, мінеральні продукти, залізничні транспортні засоби та їх частини, а також пластмаси. Імпорт з Меркосур до Польщі в цьому році знизився на 5%, в основному за рахунок скорочення імпорту з Венесуели (14%) та Аргентини (11%) [1].

Загалом, торгово-економічні відносини між Польщею та країнами-членами Меркосур залишаються не дуже активними, досі все відбувається без прямих інвестицій з обох сторін. П'ять країн, згадані серед пріоритетних на 2012-2016 роки, становлять лише 0,8% комерційної торгівлі Польщі (1% імпорту і 0,5% експорту, отже, прослідковується дефіцит торгового балансу Польщі з країнами Меркосур). Топовим партнером залишається Бразилія. Основними статтями експорту Бразилії до Польщі є коксівне вугілля (16,74%), сульфат амонію (6,8%), меблі та їхні елементи (3,64%), мінеральні та хімічні добрива (3,50%), телекомунікаційне обладнання (2,58%). В імпорті переважають тютюн «Вірджинія» (частка – 24,58%), літаки (18,02%), соєві масла (9,0%), кремній (4,16%), тютюн «Берлі» (4,44%), автозапчастини (3,64%), амортизатори для тракторів і легкових автомобілів (2,87%), кава в зернах (2,70%) [2].

На відміну від торгівлі, двостороння інвестиційна співпраця на сьогоднішній день є обмеженою, а її характерною рисою є більше залучення польських інвестицій в Бразилію, ніж бразильських в Польщу. Основними перспективними сферами є пошук морських нафтових родовищ, поліпшення транспорту, зв'язку та енергетичної інфраструктури, а також підготовка великих спортивних заходів (наприклад, Олімпіада в Ріо-де-Жанейро в 2016 році). Сьогодні польські інвестиції надходять до FM Group (косметика), Medcom

(високотехнологічні енергосистеми), Групи Гремі в північно-східній Бразилії, яка заснована на принципах сталого розвитку та взаємодії з місцевими громадами.

Аргентина є другим торговим партнером Польщі серед країн-членів Меркосур та й всієї Латинської Америки, яка також часто виступає посередником у торгівельно-економічних відносинах Польщі з Уругваєм та Парагваєм. Вона імпортує з Польщі такі товари, як металопрофілі, гірничо-видобувну техніку, побутову техніку, продукцію целюлозно-паперової галузі, кухонні печі та комплектуючі до них, двигуни, комплектуючі до телевізорів. Враховуючи значну роль сільського господарства в економіці Аргентини, існує також попит на відповідну техніку, устаткування і хімічних продуктів, в основному добрив. Подальші можливості розширення експорту можуть бути знайдені в добувній промисловості, де необхідне сучасне гірничне обладнання, і в розвитку інфраструктури, де будівельні матеріали і відповідні машини можна купляти у польських фірм. Тим не менш, ринок Аргентини є одним з найважчих для вивчення і доступу, тому що існує багато обмежень уряду країни в торговельній галузі та галузі валютного контролю, які часто є предметом скарг з боку іноземних партнерів, в тому числі ЄС. Основними статтями імпорту Аргентини до Польщі є тверді відходи, одержані під час виготовлення соєвої олії, арахіс, цитрусові, філе та інші частини м'яса риби [1].

Наступним учасником Меркосур є Парагвай – найменш розвинена країна на Південноамериканському континенті. Згідно даних Міністерства економіки Польщі, між Польщею та Парагваєм існує протягом багатьох років негативний торговельний баланс. Основними статтями польського експорту в Парагвай є електромеханічні вироби легкої промисловості (72%) і хімічні речовини (12%), а основною імпоротною одиницею є агропродовольча продукція (більше 97%), зокрема, соя, кава, насіння кунжуту і деревина. Перспективні експортні можливості співпраці існують в галузі сільського господарства (експорт до Парагваю хімікатів і добрив, сільськогосподарської техніки, зокрема трактори й деталі до них тощо), лісової промисловості (обладнання для лісового господарства та обробки деревини), розвиток дорожньої інфраструктури (будівництво доріг), і таких товарів, як фармацевтичних препаратів, косметики та сталевих продукції. Крім того, не слід забувати, що значна частина польського експорту в цю країну здійснюється через іноземні компанії (Гамбурга або Роттердама), що певним чином має своє відображення на взаємній торгівлі [4].

Уругвай – одна з найрозвиненіших в економічному відношенні країн в Латинській Америці. У відносинах Польщі з Уругваєм теж присутнє негативне сальдо. Основними статтями польського експорту в Уругвай є сталеві профілі (30%), машини та обладнання, електротехнічні вироби.

В імпорті традиційно переважають продукти тваринного походження (54%), в тому числі м'ясо, зокрема яловичина, цитрусові, шкіра та вироби зі шкіри. Як і у випадку з попередніми країнами, часто експорт здійснюється через іноземні компанії Гамбурга або Роттердама [5].

Венесуела є окремим випадком в цьому регіоні серед групи потенційних партнерів Польщі. Слід пам'ятати, що економіка країни залежить від доходів нафтового сектора і суттєво спирається на імпорт. Протягом останніх років спостерігається збільшення двостороннього товарообігу між Польщею та Венесуелою. Очікується, що нова угода про співпрацю між Польщею і Венесуелою, підписана 27 січня 2013 року, сприятиме контактам і призведе до укладання нових торговельних договорів між компаніями обох країн. Угода поширюється на всі сектори, але найбільші інвестиційні можливості має гірничодобувна промисловість, енергетика, сфера довілля та харчова промисловість [3].

Сьогодні польський експорт до Венесуели включає продукти хімічної промисловості (35%), недорогочінні метали та вироби з них (27%), обладнання і механічні пристрої та електрообладнання (водоміри, електрорічильники), добрива та вироби з деревини. Імпорт з Венесуели включає в себе алюміній і вироби з алюмінію (50% від загального обсягу імпорту), органічні хімічні сполуки (39%) і тютюнові вироби (9%). В результаті зростання експорту-імпорту було зафіксовано позитивний баланс торгівлі Польщі з Венесуелою (47, 9 млн. дол.) [3]. Основною трудностю в торгівлі є державна система валютного контролю, яка дозволяє імпорт лише тих товарів, що мають ліцензію уряду. Поки що немає польських інвестицій у Венесуелі чи венесуельських в Польщі, зважаючи на економічну модель латиноамериканської країни, що обмежує можливості для іноземних інвестиційних взаємодій.

Список використаних джерел:

1. Argentyna. Informacja o sytuacji gospodarczej i stosunkach gospodarczych z Polską [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://buenosaires.trade.gov.pl/pl/argentina/article/detail,2063,Argentyna_Informacja_o_sytuacji_gospodarczej_i_stosunkach_gospodarczych_z_Polska.html. – Назва з екрану.

2. Dyplomacja Ekonomiczna [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.buenosaires.msz.gov.pl/pl/wspolpraca/dyplomacja_ekonomiczna/. – Назва з екрану.

3. Informacje ekonomiczne [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.caracas.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/informacje_ekonomiczne/. – Назва з екрану.

4. Informator Ekonomiczny Paragwaj [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.buenosaires.msz.gov.pl/pl/wspolpraca/dyplomacja_ekonomiczna/biuletyn_ekonomiczny/informator_paragwaj/. – Назва з екрану.

5. Informator Ekonomiczny – Urugwaj [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.buenosaires.msz.gov.pl/pl/wspolpraca/dyplomacja_ekonomiczna/biuletyn_ekonomiczny/informator_urugwaj/. – Назва з екрану.

Шутаева Е.А.

кандидат экономических наук, доцент;

Побирченко В.В.

кандидат географических наук, доцент,

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского

**ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОСНОВА ВОСПРОИЗВОДСТВА
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

В условиях активизации рыночных механизмов общественного развития необходим человеческий капитал, призванный развивать не любое общество, а рыночное общество, основанное на знаниях, не любую экономику, а рыночную экономику знаний. При этом, знания в современных социально-экономических условиях представляют рыночную категорию не в смысле знаний самих по себе, а знаний, отвечающих потребностям общественного развития, т.е. социально-обменных – рыночных процессов, знаний, на которые есть рыночный (общественный) спрос. Это – особый тип знаний, призванных к непосредственному обслуживанию общественного развития. Это – знания, заостренные на технологический результат в сфере материальных, социальных и организационно-управленческих технологий. Мировая общественная потребность в подобных практических знаниях уже обозначилась в идее реформирования существующих систем науки и образования, которые, с их опосредованным влиянием на практическую жизнь общества, не могут производить и распространять требуемые актуальные знания.

Образование – один из базовых институтов общественного развития. Спрос современного общества на такой новый фактор социально-экономического развития, как человеческий капитал, свидетельствует об изменении парадигмы развития и, следовательно, общественной потребности в реформировании существующей системы образования. Эта логика понимания человеческого капитала и системы образования как ключевых факторов социально-экономического развития и заставляет сузить категорию человеческого капитала, связать его

исключительно с образованием. Притом – с образованием, которого требует рынок труда в новой парадигме социально-экономического развития. Таким образом, базовым фактором современного общественного развития становится триединство человеческого капитала, образования, рынка.

Показатель уровня образования – главная составляющая индекса развития человеческого капитала (ИРЧК), разработанного специалистами ООН и служащего интегральным показателем уровня жизни, а также экономики в целом. Измерение ИРЧК, проводимое практически во всех странах мира, позволяет идентифицировать страны и регионы с высоким, средним и низким уровнем человеческого развития, высветить проблемы, возникающие в ходе накопления и использования этого ресурса человеческого капитала.

Помимо индикатора среднего числа лет образования, в экономической науке используют показатели, характеризующие структуру населения по уровню образования – численности и соотношения лиц с различными уровнями образования в составе работающего населения и населения в целом [1].

Историческая динамика такова, что охват мирового населения образованием неуклонно растет. В настоящее время не менее 70% детей в мире получают начальное образование (в возрасте с 5-7 до 12 лет). В развитых странах начальное образование является обязательным и всеобщим, и к 2015 году усилиями ЮНЕСКО предполагается сделать его всеобщим в большинстве стран мира. Среднее образование в развитых странах, начиная с XX века, – обязательное и всеобщее. Что касается высшего образования, то по данным 2010 года, в странах ОЭСР его имеют 35% населения в возрасте 25-34 лет и 20% – в возрасте 55-64 лет. В наиболее развитых странах через систему высшего образования проходит до половины населения. К лидерам относится Российская Федерация, где высшее образование – у более 50% населения в возрасте 25-34 лет [2].

Вместе с тем, показатель охвата населения образованием – формальный показатель состояния человеческого капитала в данной стране, требующий своего уточнения в отношении того, какая система образования обеспечивает этот охват. Население страны может быть массово образованным по формальному показателю числа дипломов об образовании, но слабо востребованным на рынке труда, что указывало бы на выпадение национального образования из системы факторов, обеспечивающих национальное социально-экономическое развитие. Поэтому важно изучение изменений в системе образования, которые производятся в мире в настоящее время, – они выполняют требования новой парадигмы социально-экономического развития. Например, явное новшество в мировой образовательной системе – образование для

взрослых, в том числе пожилых, т.е. людей, которые уже выпали из традиционного образовательного цикла, рассчитанного на молодежь. Тем самым новая тенденция делает образование непрерывным – индивид имеет возможность получать образовательные услуги в течение всей своей жизни.

Переход в современном мире к непрерывному образованию – это переход к технологии накопления и устойчивого воспроизводства человеческого капитала. Опыт стран ОЭСР по переходу к этой технологии показывает, что система образования для взрослых в три раза больше привлекает людей, имеющих высшее образование, чем тех, у кого уровень образования ниже [3].

Основанный на знаниях и образовании механизм роста общественного благосостояния в современной экономической модели очевиден. Современную экономику не даром называют «экономикой знаний», где этот фундаментальный механизм общественного развития уже не спрятан в тени политических механизмов, а выступает как минимум в паритете с ними.

Таким образом, в условиях глобализации общества процесс обмена знаниями не просто стал основой «общества, основанного на знаниях», рыночный процесс обмена знаниями, формирование «экономики знаний» является прямым фактором социально-экономического развития. Соответственно, инвестиции в образование как систему устойчивого воспроизводства человеческого капитала – это прямые инвестиции в национальную социально-экономическую эффективность.

Список использованных источников:

1. Key indicators of the labor market (KILM). – Geneva, ILO // Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm>.
2. Education at a glance 2010: OECD indicators. Table A1.1 // Режим доступа: http://www.oecd.org/document/52/0,3343,en_2649_39263238_45897844_1_1_1_37455,00.html.
3. Education at a glance 2010: OECD indicators. Table A5.1b // Режим доступа: http://www.oecd.org/document/52/0,3343,en_2649_39263238_45897844_1_1_1_37455,00.html.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вараксіна О.В.
*старший викладач,
Аграрно-економічний коледж
Полтавської державної аграрної академії*

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЇЇ ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ

Забезпечення продовольчої безпеки на сьогодні є важливим питанням для кожної країни та набуває глобального масштабу. Збільшення виробництва продуктів харчування, а також підвищення їх якості та безпечності є одним з найважливіших завдань світової економіки. Сучасна продовольча криза, що зумовлена зростанням населення планети, природними аномаліями, проявами глобального потепління, вимагає здійснення заходів з метою забезпечення продовольчої безпеки кожної держави. Тому питання забезпечення продовольчої безпеки України необхідно розглядати як проблему, що має першочергове значення.

Необхідною науковою основою для розробки державної політики й визначення пріоритетів у системі забезпечення продовольчої безпеки є комплексне вивчення даного питання, що вимагає, в першу чергу, дослідження та уточнення даного поняття як економічної категорії.

За визначенням ще у 1996 році трактуванням Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) – світової організації, що опікується сільським господарством і продовольством, – вважається, що «продовольча безпека забезпечена у тому випадку, коли всі особи в будь-який час мають фізичний та економічний доступ до безпечного й повноцінного продовольства, достатнього, щоб задовольнити свої фізіологічні потреби і переваги, які необхідні для активного та здорового життя» [8].

У сучасній науковій літературі до визначення поняття продовольчої безпеки не існує єдиного підходу, що обумовлюється, в першу чергу, складністю та багатоаспектністю даного поняття. Наприклад, Є.М. Борисенко [3] продовольчу безпеку країни визначає як забезпечення власною сільськогосподарською і продовольчою продукцією з використанням стратегії аграрного протекціонізму.

Можна погодитися з тим, що продовольча безпека має базуватися на самозабезпеченні країни основними продуктами харчування за рахунок вітчизняного виробництва. Проте, як уявляється, політика протекціонізму має ряд негативних наслідків, зокрема: обмежує конкуренцію, так як породжує та підтримує внутрішні монополії в торгівельному, фінансовому секторах, призводить до зниження темпу росту національної економіки та експортного потенціалу країни.

На думку О.І. Гойчук [4], система продовольчої безпеки визначається такими характеристиками, як: самозабезпеченість, незалежність, доступність, якість. Продовольче самозабезпечення передбачає задоволення основної частини потреб у продуктах харчування за рахунок вітчизняного виробництва, що обумовлює незалежність держави у задоволенні базових потреб своїх громадян. Продовольча незалежність характеризується таким рівнем розвитку економіки, коли держава здатна забезпечити продовольчу безпеку у випадках повного чи часткового припинення зовнішніх продовольчих поставок.

С. Дем'яненко та І. Свідерська [5] під продовольчою безпекою розуміють не тільки фізичну наявність продуктів харчування, але й рівень їх економічної доступності для населення. Продовольча безпека країни повинна полягати у гарантуванні для всіх громадян постійної фізичної та економічної доступності безпечних продуктів харчування відповідно до індивідуальних пріоритетів споживачів з метою підтримання їх активної та здорової життєдіяльності.

Можна підсумувати, що продовольча безпека – це рівень забезпечення населення країни продовольством, який є запорукою економічної, політичної, соціальної стабільності та зростання національної економіки країни. Різні підходи щодо її визначення базуються на орієнтації або на імпорту продуктів харчування, або на самозабезпечення ними, або на поєднанні імпорту й власного виробництва продовольчих товарів. Зміст поняття продовольчої безпеки, визначається через його відповідні критерії та показники (рис. 1).

На думку багатьох дослідників, що займаються питаннями аграрного сектора, слід розрізняти чотири основних критерії визначення рівня продовольчої безпеки, які можуть доповнюватися і змінюватися в залежності від економічних, соціальних, демографічних і кліматичних умов країни [1; 2; 3].

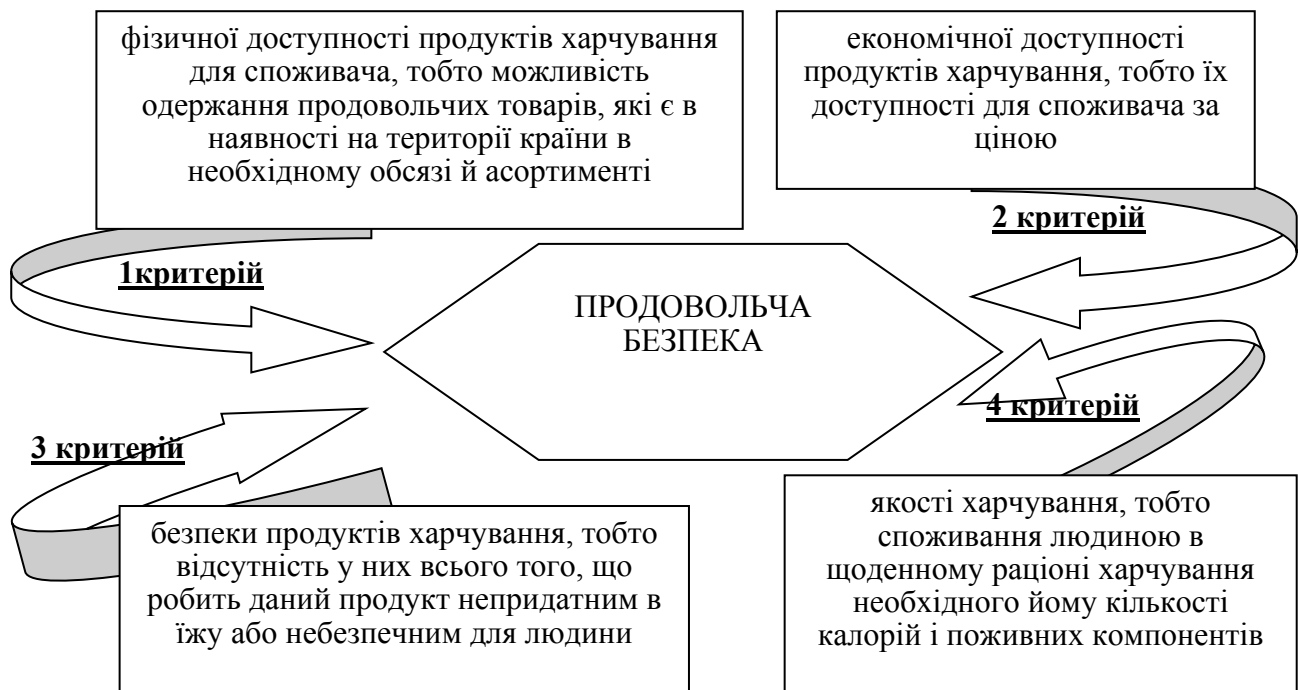


Рис. 1. Критерії визначення рівня продовольчої безпеки

Отже, проаналізувавши основні теоретичні підходи до визначення поняття продовольчої безпеки можна відмітити, що дане поняття на сучасному етапі розвитку повинно включати наступні складові елементи:

- самозабезпечення країни основними продуктами харчування за рахунок вітчизняного виробництва, включаючи наявність страхових запасів, що забезпечує захист держави від зовнішніх і внутрішніх загроз. Система забезпечення продовольчої безпеки має ґрунтуватись на максимальній автономності національної продовольчої системи;

- доступність продовольства для всіх верств населення, включаючи як фізичну, так і економічну доступність. Фізична доступність передбачає здатність продовольчої системи виробляти чи імпортувати продовольство, забезпечувати його зберігання і просування в обсягах, що необхідні для задоволення потреб в продуктах харчування для всіх верств населення на рівні раціональних норм. Економічна доступність – це можливість різних прошарків населення купувати в необхідному обсязі і асортименті продукти харчування за відповідними цінами, а також за рахунок засобів, що виділяються державою для оплати поставок продовольства споживачам;

- достатність і збалансованість харчування, що дозволяє підтримувати найвищий рівень фізичного і психічного здоров'я;

- якість – забезпечення належної якості й безпеки продовольчої продукції;

- сталий розвиток аграрного сектору [7].

Виходячи з наукового аналізу тлумачень досліджуваного поняття, а також враховуючи вищевикладені міркування, визначимо «продовольчу безпеку» як стан економіки держави, при якому на основі сталого

функціонування аграрного сектору забезпечуються фізична та економічна доступність продуктів харчування, достатність і збалансованість харчування для всіх верств населення в необхідному обсязі, асортименті і якості на рівні раціональних норм, що забезпечує найвищий рівень фізичного і психічного здоров'я та соціальний розвиток.

Першочерговими заходами щодо забезпечення продовольчої безпеки є подальше поглиблення земельної реформи; удосконалення існуючих форм господарювання шляхом стимулювання розвитку великотоварних господарств, формування інтегрованих структур кооперативного типу в сферах виробництва, зберігання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції, сервісного обслуговування, державної підтримки фермерських і особистих господарств; удосконалення системи банківських послуг; реформування амортизаційної та податкової політики; впровадження цінової політики на основі вільного ціноутворення у поєднанні з елементами державного регулювання та посилення антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси та енергоносії, здійснення державою заставних та інтервенційних операцій; удосконалення аграрного ринку шляхом забезпечення відповідності чинної системи стандартизації та сертифікації міжнародним вимогам; технічне переоснащення аграрного сектора на основі урахування сучасних вимог сільськогосподарського виробництва; розвиток фінансового лізингу.

Фундаментальною основою забезпечення національної продовольчої безпеки та продовольчої незалежності держави в сучасному світі є ефективний і сталий розвиток її аграрного сектору, насамперед, його головної сфери – сільського господарства. Саме високоінтенсивне та високоефективне функціонування останнього визначає рівень виробництва аграрної продукції і сировини, а отже – й споживання основних продуктів харчування, від чого залежить здоров'я, фізичний та психологічний розвиток населення.

Список використаних джерел:

1. Береговий В.К. Проблеми продовольчої безпеки України / В.К. Береговий // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 45-51.
2. Березівський П.С., Михалюк Н.І. Організація прогнозування та планування агропромислового комплексу: Навч. посіб. / За ред. П.С. Березівського. // Л.: Магнолія Плюс, 2004. – 443 с.
3. Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы / Е.Н. Борисенко // М.: Экономика, 1997. – С. 334.
4. Гойчук О.І. Продовольча безпека: монографія / О.І. Гойчук // Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
5. Дем'яненко С. До питання про стратегію розвитку аграрної політики України / С. Дем'яненко, І. Свіредська // Економіка України. – 2004. – № 3. – С. 72-79.

6. Курман Т.В. Щодо понять та ознак продовольчої безпеки / Т.В. Курман // Економіка АПК. – 2009. – № 2.

7. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3-15.

8. FAO 1996. Rome Declaration of World Food Security and World Food Summit Plan of Action. [http: //www.fao.org/wfs/final](http://www.fao.org/wfs/final)

Гулей О.Д., Черногуз О.Г.

студентки,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Дослідження проблеми безробіття в Україні в сучасних умовах господарювання є дуже актуальним. Особливої уваги потребують питання щодо отримання гідної праці, дотримання загальних прав людини в соціально-трудої сфері, гарантування соціального захисту, впорядкування міжнародних міграційних потоків.

Метою даної роботи є дослідження стану безробіття в Україні та визначення напрямків подолання визначеної проблеми, яка склалася на даному етапі розвитку економіки країни.

Згідно із Законом України «Про зайнятість в Україні» безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через незалежні від них причини не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу [1]. Проблема безробіття призводить до : збільшення напруженості в соціумі; зростання злочинності; посилення розшарування суспільства; знецінення навчання; втрати кваліфікації; погіршення рівня життя; погіршення купівельної спроможності. Через такі наслідки безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному плані [5, с. 35]. Саме тому тема є актуальною та потребує подальшого детального вивчення.

Явище, коли частина активного населення хоче працювати, але не може реалізувати свої можливості; коли пропозиція робочої сили перевищує попит на неї; коли кількість наявних робочих місць не відповідає суспільно необхідній кількості – це все безробіття. Рівень безробіття визначається відношенням числа безробітних до загальної чисельності працездатного населення країни [4, с. 232].

Відомо, що одним із найнапруженіших для України років був 2009 рік кризи. Однак, починаючи вже з 2010 року стали помітними позитивні

зрушення. Так, за даними Державної служби статистики у 2010 році чисельність зайнятого населення збільшилася на 74,5 тис. осіб порівняно із попереднім роком. Рівень зайнятості населення в середньому по Україні зріс з 57,7% у 2009 р. до 58,5% у 2010 р. Зростання рівня зайнятості відбулося в більшості регіонів України. Чисельність безробітних зменшилася на 173,2 тис. осіб і в середньому за 2010 рік склала 1,8 млн осіб [3].

Беручи до уваги стан ринку праці на I квартал 2014 року, то останні дані Державної служби статистики України свідчать про те, що кількість зайнятих збільшилася на 62,2 тис. осіб і перевищила 20,5 млн чоловік, а чисельність безробітного населення зменшилася на 76,7 тис. осіб і склала 1,6 млн чоловік. Таким чином, рівень зайнятості населення зріс із 60,1% до 60,7%. У той же час рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці) знизився з 7,4% до 7,0% [2].

Згідно з рисунком 1 в Україні спостерігається позитивна динаміка, щодо безробіття, проте стан ринку на сьогоднішній день характеризується великою кількістю проблем, які впливають на нормальний соціально-економічний розвиток як всієї країни, так і її окремих регіонів. Тобто, безробіття ніби спадає, однак його спад не суттєво відображається на *рисунку 2*. Це перш за все пов'язано із залученням робочої сили до тіньової економіки тощо.

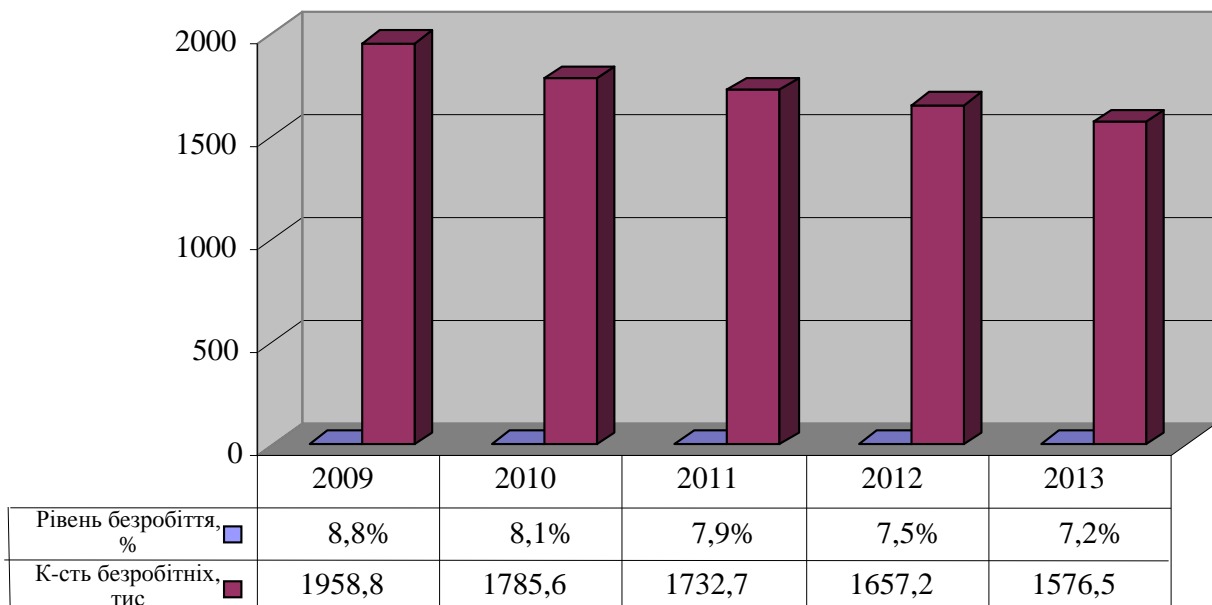


Рис. 1. Рівень безробіття та кількість безробітних осіб в Україні протягом 2009-2014 рр.

Джерело: [2]

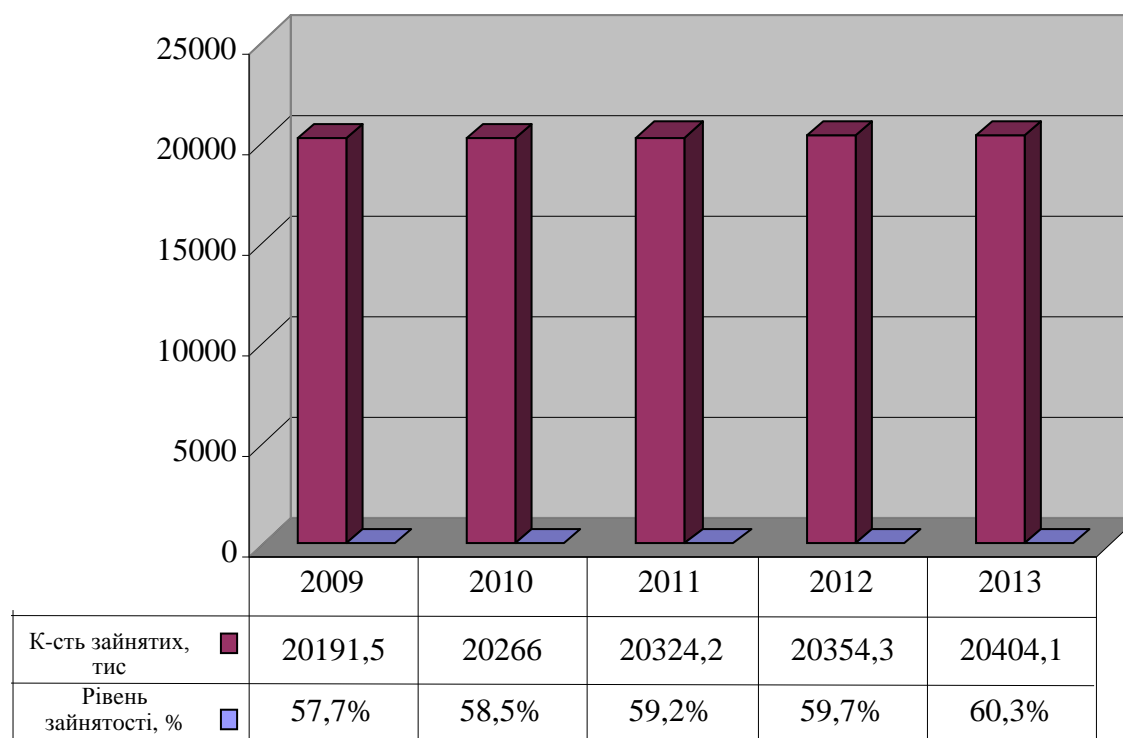


Рис. 2. Рівень зайнятості та кількість зайнятих осіб в Україні протягом 2009-2014 рр.

Джерело: [2]

Таблиця 1

Аналіз показників безробіття в Україні станом на 2009 та 2013 рр.

№	Назва показника	2009 рік	2013 рік	Відхилення +/-
1.	Економічно активне населення працездатного віку	579 тис. осіб	585, 2 тис. осіб	+6,2 тис. осіб
2.	Зайняте населення	511 тис. осіб	527,9 тис. осіб	+16,9 тис. осіб
3.	Безробітне населення	68 тис. осіб 11,7%	57,3 тис. осіб 9,8%	-10,7 тис. осіб -1,9%
4.	Працевлаштовані	28, 5 тис. осіб	15,2 тис. осіб	13,3 тис. осіб
5.	Середній розмір допомоги по безробіттю	642 грн.	1003 грн.	+361 грн.

Джерело: [2]

Відповідно до даних у *Таблиці 1* ми бачимо, що кількість населення працездатного віку у 2009 році становила 579 тис. осіб., тоді як у 2013 році 585,2 тис. осіб, отже їхня кількість збільшилась понад 6 тис. осіб.

Що ж до зайнятого населення України то у 2009 році було зафіксовано 511 тис. осіб, а у 2013 – 527,9 тис. осіб, це свідчить про те, що кількість зайнятого населення збільшилася близько на 17 тис. осіб. Безробітне населення у 2009 р. становило 68 тис. осіб або 11,7%, тоді як у 2013 р. – 57,3 тис. осіб або 9,8%.

За даними державної служби зайнятості у 2009 р. були працевлаштовані 28,5 тис. осіб, а у 2013 р. – 15,2 тис. осіб. Середній розмір допомоги по безробіттю у 2009 році становив 642 грн., а у 2013 р. – 1003 грн., тобто грошова допомога зросла на 361 грн [2].

Якщо ж брати по областях то, протягом 2012-2013 рр. найвищий показник безробіття був встановлений у Житомирській області, а найнижчий – у м. Києві [5, с. 38].

Незважаючи на позитивну динаміку щодо скорочення рівня безробіття, можна припустити, що відслідковується тенденція зростання рівня безробіття у найближчому майбутньому. Дана проблема пов'язана з подіями, які відбуваються на Сході України. Без ринків збуту, інфраструктури та державних дотацій вугільна галузь на цих територіях вимиратиме, а з нею і робочі місця для великої кількості населення.

Тому, на наш погляд доречними будуть такі напрями вирішення проблеми безробіття в Україні:

- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів у відповідності із реальним станом попиту на робочу силу;
- збільшення терміну та обсягу виплат допомоги по безробіттю;
- збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітними;
- держава повинна проводити ефективну економічну політику у сфері зайнятості відповідно до цієї ситуації, яка зараз складається.

Отже, враховуючи все вище сказане, можна дійти висновку, що кризові явища, які за різними причинами складаються в економіці України є неминучими і вони викликають негативні наслідки у структурі економіки. Перш за все це ситуація, яка зараз склалася в нашій державі і яка дуже негативно впливає на ринок праці. Адже, як ми знаємо, саме на Сході України був високий рівень зайнятості, що забезпечував велику кількість робочих місць та надходження до державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Закон України „Про зайнятість населення” Верховна Рада України; Закон від 05.07.2012 № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/indexhttp://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Єрмоленко О. А. Протиріччя та їх наслідки на ринку праці в Україні/ О.А.Єрмоленко// Бізнес-інформ. – № 3 – 2014/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/xXx/Downloads/business-inform-2014-3_0-pages-231_236%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/xXx/Downloads/business-inform-2014-3_0-pages-231_236%20(1).pdf)

5. Торшин Є.О. Регіональний аспект безробіття в Україні / Є.О. Торшин // Ефективна економіка. – № 8 – 2014/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3241>

Магурчак Т.П.

аспірант,

Академія фінансового управління

ЗАЛУЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОСТІ ДО АУДИТУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ: РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Залучення громадськості до управління все більшою мірою визнається як необхідний компонент практики ефективного управління державними фінансами. У світовій практиці з кожним роком все більше Вищих Аудиторських Органів (SAI) відкривають свої двері для співробітництва з громадянами своїх країн, забезпечуючи цим способом розширення участі громадськості в державному управлінні. Таким чином аудит повертається до своєї основної сутності. Термін «аудит» походить від латинського слова «auditus» - слухання [1], який в Стародавньому Римі мав значення як «слухання рахунків» - процес, в якому чиновники повинні були представити свої записи громадськості в усній формі, у зв'язку з високим рівнем неписьменності в суспільстві [2, с. 22].

Активний процес залучення громадян до управління державними фінансами, і аудиту зокрема, у світі розпочався відносно недавно, тому говорити що це уже стандартна практика поки що не доречно, але його роль у підвищенні ефективності управління державними фінансами неможливо не відмітити. За останні 10 років в більш ніж 60 країнах, що розвиваються: Африки, Азії та Латинської Америки, неурядові організації, аналітичні центри (науково-дослідні організації), спільноти (включаючи соціальні рухи) були залучені в цей процес з метою забезпечення більш прозорого і підзвітного управління в державному секторі [3, с. 2]. Аудит є одним з найважливіших процесів, що дозволяє громадянам контролювати використання державних ресурсів і забезпечити, щоб ці ресурси найкраще використовувались на благо суспільства.

Зовнішні органи нагляду виконують фундаментальні роль у моніторингу здійснення влади в демократичних країнах, особливо в країнах з високим рівнем корупції та для яких характерні неефективності в державному управлінні. Дослідження передового світового досвіду щодо аудиту державних фінансів особливо актуальне для України, адже згідно з дослідженням Індексу сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) за 2013 рік, рейтинг України за рівнем корумпованості – 25 балів зі 100 можливих. Таким чином країна посіла 144 місце серед 177 держав, охоплених дослідженням. Україна стабільно залишається у групі «підвищеного ризику» разом з Камеруном, Іраном, Нігерією, Центральною Африканською Республікою та Папуа Новою Гвінеєю [4].

Світовий досвід показує, що незважаючи на важливу роль Вищих Аудиторських Органів, зазвичай вони не мають міцних зв'язків з суспільством. Їх доповіді не отримують суспільне визнання, яке вони заслуговують. Тим не менш, в останні роки зростає увага до цих установ з метою встановлення прозорості їх діяльності, доступу до інформації та розробки механізмів участі громадян в роботі, яку вони виконують. Це робиться для того, щоб зміцнити функції їх управління, підвищити попит на підзвітність державного управління і тим самим підвищити довіру громадян до урядової політики та програм [5, с. 1].

Хоча практично всі країни ще далекі до того моменту, коли Вищі Аудиторські Органи будуть близькі до населення і виявлять високу ступінь участі громадян в роботі з моніторингу, що вони виконують. В різних країнах є приклади реалізації передової практики в плані доступу до публічної інформації та участь громадян з різних країн.

Цікавим є досвід Кореї, вони надали можливість громадянам висилати запити на здійснення аудитів до свого Вищого Аудиторського Органу. Близько 64 відсотків аудитів, які проводились на запити з боку громадян та організацій, привели до матеріальних результатів, які виправдали запити [6]. Як показує світова практика, залучення громадськості до процесу контролю за державними фінансами несе певні ризики. Серед них особливу увагу приділяють ризику, який визначають як «спотворення мети запитів аудиту», як відзначає, зі своєї практики залучення громадян до участі в аудитах державних фінансів, Доктор Сеонгиум Кім, генеральний директор Ради аудиту та інспекції Кореї: «Хоча аудит участі набирає обертів, оскільки все більше громадян висловлюють свої інтереси в державних справах, деякі запити аудиту схиляються в бік особистих інтересів громадян, які можуть спотворити мету суспільного інтересу аудиту участі» [6]. Він відзначає, що в цілях запобігання здійснення запитів аудиту, які містять більш особистий, ніж суспільний характер необхідно створювати різні заходи контролю, такі як:

- підвищення кваліфікацій громадян;

- чітке визначення поняття «громадські інтереси»;
- публічний реєстр запитів, щоб всі громадяни мали доступ до цієї інформації.

В Кореї, для того щоб за запитами громадян був здійснений аудит, громадяни повинні мати групу з більш ніж 300 чоловік. Щоб переконатися, що ця кількість реальна, кожен учасник запиту повинен подати листа-заявку, в якій необхідно вказати його ідентифікаційні дані такі як адреса проживання, дата народження, або контактна інформація [6]. На нашу думку ця практика може бути реалізована в Україні. Тільки в умовах обмежених фінансових ресурсів Рахункової ради України і враховуючи великий спектр завдань, які на неї покладені, ми пропонуємо брати до уваги тільки запити на які підписалось більше ніж 3 тис. людей. Це дасть можливість виділяти дійсно важливі питання, які цікавлять широку громадськість. Аудиту повинні підлягати тільки ті запити, які відповідають концепції суспільного інтересу «добробут широкої громадськості і всього суспільства», і не обмежуються інтересами певної групи або людини, це повинний бути один з ключових критеріїв відбору. Як показує досвід Кореї, місцеві ради та керівники місцевих органів влади, як правило, використовують запити аудиту, щоб виконувати свої власні політичні цілі. Аудит може бути ефективним інструментом для атаки або припинення своїх політичних опонентів [6].

Для того щоб зберегти політичний нейтралітет і задоволення потреб місцевої ради, керівників місцевих органів влади, громадських організацій та громадян, Вищий Аудиторський Орган може приймати запити тільки після його ретельного огляду комітетом, який повинний здійснювати аудит під головуванням зовнішнього експерта.

Досвід Кореї показує, що ризики, пов'язані зі здійсненням аудитів за запитами, є керованими, і покриваються матеріальною вигодою, яку отримує суспільство внаслідок знаходжень в результаті таких аудитів. Корея змогла отримати значну вигоду від залучення громадян та громадських організацій до планування своєї діяльності, на основі їх досвіду, з урахуванням наших реалій, можна вдосконалити існуючу модель здійснення державного аудиту в Україні. Для ефективної її реалізації необхідні детальні дослідження зі зваженням всіх можливих ризиків і вигод. Проте світовий досвід з інших країн показує що залучення громадськості до аудитів – це одне з першочергових завдань, які стоять перед Вищими Аудиторськими Органами.

Список використаних джерел:

1. Online Etymology Dictionary. Douglas Harper. Updated November 2001. Retrieved 9 February 2007. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.etymonline.com/index.php?term=audit>

2. Vivek Ramkumar . Expanding Collaboration Between Public Audit Institutions and Civil Society: International Budget Project, Washington, D.C. – 2007. – 14с.

3. Vivek Ramkumar and Warren Krafchik The Role of Civil Society Organizations in Auditing and Public Finance Management//Auditing for Social Change: A Strategy for Citizen Engagement in Public Sector Accountability /United Nations. – New York, 2007. – P. 22-52

4. Тотальна корупція вбиває чесний бізнес в Україні / Прес-Реліз Україна Transparency International [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/content/4052.html>

5. Ezequiel Nino Access to Public Information and Citizen Participation in Supreme Audit Institutions (SAI) Guide to Good Practices. – Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia (ACIJ), 2010. – 24с.

6. Seongjun Kim “Side by Side with People:” Korea’s Experience with Participatory Auditing /Dr. Seongjun Kim, Director General of the Board of Audit and Inspection of Korea //International Journal of Government Auditing. – July 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.intosaijournal.org/>

Melnychuk O.S.

postgraduate student,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE STATE REGULATION OF E-COMMERCE IN CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES IN UKRAINE

The development of the world economy is significantly influenced by the globalization and informatization. These trends lead to the development of the global information sector and creation of the e-commerce market. In Ukraine the market of e-commerce is in the stage of its development and operates in the conditions of the insufficient legal support. However, it should be mentioned that the growth rate of e-commerce market in Ukraine is one of the most dynamic. There globalization process can be seen through the occurrence of the multinational corporations on the domestic market, which bring the experience of the foreign companies. Therefore, it is necessary to create an enabling institutional environment for further development of e-commerce based on the European experience of market regulation.

In Ukraine there can be noticed the rapid development of e-commerce market. According to Ecommerce Europe, in terms of market growth Ukraine occupies the 2nd place among the European countries. The market growth of e-commerce in Ukraine is significantly higher than the average in the region of the European Union and Europe as a whole (Table. 1). Taking into account

the impact of the European integration process, there can be stated that Ukrainian market is attractive to investors and has significant prospects.

Table 1

**The rate of e-commerce market growth in Ukraine,
EU and Europe in 2012-2013***

Region	Market turnover in 2012 (billion. euros)	The growth of the market in 2012 (%)	Market turnover in 2013 (mln. Euros)	Market growth in 2013 (%)
Europe	312	19%	363,1	16,3
EU	277	18%	317,9	14,7
Ukraine	1,25	47,1%	1,850	48,0

* *Developed by the author based on [3]*

The abovementioned states that E-commerce market in Ukraine is under development. However, the market growth is higher than the average in Europe due to the following aspects:

- the increased interest of the domestic and foreign investors in this market;
- the gradual development of market infrastructure;
- the transfer of the offline customers into the follower of the online shopping;
- the rapid spread and penetration of information and communication technologies into the new areas of consumer and business activity.

The given the pace of e-commerce market development and European integration processes shows the need to adapt Ukrainian legal acts with EU legislation. It is also important is to create an institutional environment for business cooperation in the market of e-commerce in Ukraine and the EU.

Basic principles of cooperation between Ukraine and EU Member States in the field of e-commerce is outlined in Part 6 of the Association Agreement between Ukraine and the EU (e-commerce). In particular, the basic principles of cooperation (Article 139) state the following:

1) to promote the development of e-commerce between EU Member States and Ukraine (through cooperation).

2) to ensure the full compliance with the highest international standards of information security in order to increase the users' trust in e-commerce.

3) to provide the transmission of electronic data between Ukraine and European Union members considering the cross-border provision of services without any charged customs fees [2].

In EU e-commerce market is regulated by the Directive on Electronic Signatures (1999), Directive on electronic commerce (2000) and the Directive on Information Society (2001).

In Ukraine, e-commerce market regulation is based on the laws which can be applied to the business as a whole («The Civil Code of Ukraine», the Law «On Advertising», Law «On Protection of Consumer Rights.» Some aspects of the regulation of e-commerce market is defined The Law of Ukraine «On payment Systems and money Transfer in Ukraine», «On Telecommunications» and so on. etc.). Despite of the presence of the above provisions, the legal regulation of e-commerce market in some aspects of e-business remains unresolved.

The system of e-commerce market regulation is also regulated by the «Electronic commerce» law. The main purpose of this bill is to systematize the current legislation of Ukraine and the legal procedure for remote execution and performance of contracts with the use of electronic information and communication tools and technologies. The adoption of this bill will establish the common approach to public market regulation of electronic commerce.

Given the orientation towards integration with the EU, it is necessary that the item complies with the provisions of the EU law «On electronic commerce» (Table 2).

Table 2

Analysis of the draft Law «On electronic commerce» main provisions of the Directive on electronic commerce*

Provisions of Directive	Compliance with the Law «On electronic commerce»	Aspects which do not meet the Directive
Definitions of key terms Information Society	partly responsible	The terms of «information society service providers» and «based provider of information services» and «recipient of services» and «customer service» are not defined
Terms restrictions on freedom of information supply services by entities other countries.	not correspond	Not applicable, the conditions and circumstances under which the freedom of information supply services by non-residents may be limited
Information to be provided by suppliers of information services ..	compliant	-
The requirements for sending commercial messages	compliant	-

The order of the electronic contract	partly responsible	Does not reflect the following requirements: the service provider must promptly and electronically acknowledge receipt of the request of the recipient.
Responsibility intermediate service providers	compliant	-

** Developed by the author based on [1, 4]*

Comparing the provisions of Directive 2000/31 / EC and the draft Law «On electronic commerce», we can draw the following conclusions:

1. In general, the draft Law «On electronic commerce» develops the subject to the provisions of the Directive on electronic commerce and regulates key aspects of the interaction of the electronic commerce market.

2. the requirements presented in the Directive on electronic commerce following provisions are not fully defined:

- Liability interim service providers;
- Requirements for sending commercial communications;
- Information to be provided by suppliers of information services.

However, the concepts such as «information society service providers» and «based provider of information services» as well as «recipient of services» and «customer service» are not defined so that it can pull the emergence of conflicting situations in the legal regulation of the market. The law appeals to the term “vendor services” and “Buyer”, which is similar to the “service provider” and “consumer services”. However, the law is not given any definition of the terms.

3 At the stage of electronic contracts creation the requirement for immediate verification request by electronic means are not included in.

4. The Law «On electronic commerce» does not state under which circumstances and on which terms the freedom of information supply services by entities registered in other countries may be limited.

Therefore, it is necessary to provide the amendments to the draft Law «On electronic commerce» to match it with the standards set out in Directive 2000/31 / EC. Ukraine's integration to the European Union as well as the creation of these amendments and specifications is going to minimize the likelihood of disputes and facilitate the integration of e-commerce market of Ukraine markets of EU member states.

References:

1. Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular

electronic commerce, in the Internal Market (“Directive on electronic commerce”) [Electronic resource]. – Access mode : eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000L0031:EN:HTML

2. The Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand, available at: kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535

3. The official site of Ecommerce Europe association, available at: ecommerce-europe.eu

4. The official web portal of the of Verhovna Rada Ukrai'ny available at: zakon4.rada.gov.ua.

Омельченко Л.С.

кандидат экономических наук, доцент;

Пискулёва И.В.

аспирант,

Приазовский государственный технический университет

СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В социально-экономической жизни Украины промышленный комплекс является не только основой экономики, но и залогом благосостояния и дальнейшего развития всей системы социально-экономических отношений. Значимость данного сектора экономики Украины обуславливается влиянием на экспортную составляющую и финансовую платежеспособность государства. Вследствие чего, развитие отечественного промышленного комплекса является одним из важнейших приоритетов государственной политики Украины [1, с. 13].

По данным Всемирного экономического форума в рейтинге глобальной конкурентоспособности за 2013-2014 годы Украина занимала 84 позицию в списке, при этом снижение составило 11 пунктов по сравнению с рейтингом 2012-2013 годов. Следует отметить, что Всемирный экономический форум даёт определение национальной конкурентоспособности как способности страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Если учитывать фактор отсутствия правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг (т.е. фактор экономической свободы), то в данном случае Украина имеет 155 позицию в группе стран с несвободной экономикой. Особенно

проблемной категорией по данным исследовательского центра The Heritage Foundation является свобода инвестиций [2].

При данных условиях функционирования рассмотрим некоторые количественные показатели развития промышленного сектора экономики Украины. Одним из таких показателей является величина чистой прибыли (таблица 1).

Таблица 1

**Финансовый результат деятельности
промышленных предприятий Украины**

Показатели, млн. грн.	Годы					Темп роста 2013/2009 гг.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Размер прибыли до налогообложения	43697,4	68933,1	106688,2	86504,1	80526,1	184,28
Размер убытков до налогообложения	-48458,1	-37712	-48025,9	-65150,7	-67321,6	138,93
Размер чистой прибыли предприятий	33302,1	50070,6	82204,1	67565,4	63827,1	191,66
Размер чистых убытков предприятий	-47494,6	-38475,9	-50242,5	-64973	-68362,3	143,94

Источник: разработано авторами по данным [3]

Согласно данным, приведенным в таблице 1, темп роста чистой прибыли промышленного сектора Украины за 2009-2013 годы составил 191,66%, что на 7,38% выше темпа роста прибыли до налогообложения за аналогичный период. В целом рост чистой прибыли опережает рост чистых убытков на 47,72%.

При этом следует указать на негативную тенденцию последних лет. Снижение чистой прибыли предприятий в 2013 году по сравнению с 2012 годом составило 3738,3 млн. грн (5,53%), увеличение чистых убытков -3389,3 млн. грн. (5,22%). Если совокупный финансовый результат по всем отраслям промышленности в виде чистых убытков в 2013 году был равен 4535,2 млн.грн, то только за январь – март 2014 года данный показатель был равен 84254,2 млн. грн, что в 18,6 раза превышает значение предыдущего года.

Если рассматривать финансовые результаты в разрезе отдельных видов и отраслей промышленности, то за 2013 год добывающая промышленность получила чистую прибыль в размере 8718,9 млн. грн., тогда как финансовый результат обрабатывающей промышленности был

отрицательным и убытки составили 12683, 8 млн. грн. По отраслям обрабатывающей промышленности в том же году негативный результат наблюдался: в металлургии (-12856 млн. грн.), химической промышленности (-8525,2 млн.грн.), водоснабжении (-1742,1 млн. грн.), производстве кокса и продуктов нефтепереработки (-1644,5 млн. грн.), производстве пластмассовых и резиновых изделий (-893,6 млн. грн.). Остальные отрасли обрабатывающей промышленности получили чистую прибыль, среди них лидерами являются пищевая промышленность (5754,2 млн.грн) и машиностроение (3046,8 млн. грн.). Аутсайдерами по величине чистой прибыли – текстильное производство, получившее 120,3 млн. грн. и производство компьютеров, электронной и оптической продукции (244,9 млн. грн.).

Состояние промышленного сектора за первый квартал 2014 года значительно отличается от предыдущих лет. Так, чистая прибыль добывающей промышленности сократилась на 1423,2 млн. грн. по сравнению с тем же периодом 2013 года и составила лишь 1248,1 млн. грн., в то время как убытки в обрабатывающей промышленности увеличились на 69081,3 млн. грн (в 16,3 раза). В целом за январь-март 2014 года убытки в промышленном секторе составили 84254,2 млн. грн., что выше аналогичного показателя за соответствующий период на 83068,5 млн. грн.

Следующим показателем, наиболее полно отражающим состояние промышленного комплекса, является индекс промышленной продукции (Industrial production index, IP).

При расчёте данного показателя учитываются такие данные, как:

-стоимость выпуска более 100 видов промышленной продукции в среднем за месяц базисного года;

-ежемесячные данные об индексах производителей к средне-месячному значению базисного года в стоимостном выражении по видам продукции;

-данные о валовой добавленной стоимости по видам деятельности в промышленности за базисный год;

-ежемесячные данные об индексах цен производителей к средне-месячному значению базисного года в стоимостном выражении по видам продукции;

-ежемесячные данные об отработанном времени по видам деятельности с длительным циклом производства, о поставке и распределении электроэнергии и газа [4].

Динамика индекса промышленной продукции по Украине приведёна на рисунке 1.



Рис. 1. Динамика индекса промышленной продукции по состоянию на январь 2008-2014 гг.

Источник: разработано авторами по данным [3]

Динамика индекса, отражённая на рисунке 1, представляет собой его изменение за шесть календарных лет, начиная с 2008 по 2014 год по состоянию на январь месяц каждого рассматриваемого года. По сравнению с январём 2008 года в январе 2009 года наблюдается значительное падение индекса промышленной продукции на 38,8%, что является наибольшим отрицательным пиком за весь исследуемый период. Однако, в январе 2010 года произошло заметное увеличение индекса промышленной продукции на 46,6%, что перекрыло падение индекса в предыдущем 2009 году на 7,8%. В дальнейшем наблюдается поэтапное снижение данного показателя на 3,3%, 7,1%, 5,8% и на 1,3% за период с января 2010 по январь 2014 гг. соответственно.

Подводя итог анализа динамики индекса промышленной продукции, можно говорить о сокращении объёма промышленной продукции в части добавленной её стоимости.

Таким образом, современная ситуация, сложившаяся во многих отраслях промышленности является крайне сложной и вызывающей опасения. Прежде всего, это связано с напряжённой политической и, как следствие, экономической ситуацией в стране, а также переориентацией традиционных рынков сбыта готовой промышленной продукции, основу которых составляют связи, сформировавшиеся ранее. Немаловажным фактором, влияющим на ухудшение текущего положения, является прекращение государственного финансирования отечественной промышленности.

Затянувшаяся политическая нестабильность и практически полное отсутствие инвестирования могут привести к дальнейшему глубочайшему кризису национальной экономики, обострению социальной напряжённости. В данных условиях необходима фундаментальная программа функционирования промышленного сектора экономики Украины, подкреплённая не только необходимым объёмом финансовых ресурсов, но и стабильной политической обстановкой.

Список использованных источников:

1. Лымыч Ю.В. Проблемы и перспективы развития промышленности Украины // Российское предпринимательство. – 2013. – № 6(228). – С. 13-18. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/28508>
2. Индекс глобальной конкурентоспособности – информация об исследовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info#ukraine>
3. Сайт Государственного комитета статистики Украины <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Семинар «Усовершенствование промышленной статистики и разработка статистических показателей для анализа развития промышленной статистики в странах СНГ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Statistics/CIS_seminar/Ukraine.pdf

Павлій М.В., Трохимчук Т.М.

студентки,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

На сьогодні найбільш актуальною проблемою України є розвиток тіньової економіки, яка охоплює всі сфери життєдіяльності суспільства. Тіньову економіку зазвичай вважають явищем негативним, таким, що спотворює економічну діяльність і шкодить іміджу держави. Боротьба з тіньовою економікою стала актуальним завданням для всіх країн світу. Так, поширення тіньової економіки названо Всесвітнім економічним форумом ключовим глобальним ризиком майбутнього десятиріччя.

Дослідженню причин виникнення тіньової економіки присвячені роботи провідних вітчизняних науковців: Андрушка А.М., Дегтяра І.М., Ігнатова Л.М., Огреба С.В., Кухля І.М., Подмазка О.М., Приварникова І.Ю. Проте навіть за наявності такої великої кількості досліджень, конструктивних думок та пропозицій дана проблема ще не має теоретичного та практичного вирішення, тому питання впливу тіньової економіки на макроекономічні показники та економічну безпеку держави потребують більш детального дослідження.

Актуальність звернення до вивчення даної теми зумовлено тим, що рівень тіньової економіки в Україні досягнув загрозливого характеру для розвитку суспільства.

В економічній науці поняття «тіньова економіка» трактують, як ринкове виробництво товарів та послуг, як заборонених, так і не заборонених законодавством, яке не враховується офіційною статистикою національного продукту і не пов'язане з будь-якими зобов'язаннями зі сплати податків державі [1, с. 164].

Структура тіньової економіки – це складний механізм, який є дуже чутливим до різних факторів. Причини, що викликають появу такого явища, як тіньова економіка є досить різноманітними, насамперед вони пов'язані з економічними, правовими, соціальними та державними чинниками, які наведені в Таблиці 1.

Таблиця 1

Чинники тіньової економіки

Соціальні	<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень життя населення; - високий рівень безробіття та бажання населення отримати дохід будь-яким способом; - нерівномірний розподіл валового внутрішнього продукту;
Правові	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність чіткої межі між офіційною та тіньовою діяльностями; - необмежене нормативно-правове поле у державному законодавстві та значна кількість механізмів здійснення тіньових операцій; - слабка підготовка робітників правоохоронних закладів до діяльності в нових економічних умовах; - низький рівень правового пізнання та правової культури населення; - слабке забезпечення правоохоронних структур необхідними матеріально-технічними ресурсами.
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> - криза фінансової системи; - високі ставки податків; - прагнення підприємців одержати надприбутки; - встановлення пільгових умов функціонування окремим суб'єктам господарювання; - взаємозв'язок бізнесу з кримінальними структурами.
Державні	<ul style="list-style-type: none"> - корумпованість державних служб різноманітних владних структур, контрольних служб, податкової, санепідемконтролю, пожежної безпеки тощо; - використання держмайна та майна організаційних структур задля одержання неофіційного приватного доходу державними чиновниками.

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

За підрахунками експертів Світового банку, частка неформальної економіки в Україні становить близько 50%. Утім, оцінка Міністерства економіки України була більш оптимістичною і становила 30%. У вартісному вираженні це означає, що обсяг неврахованого ВВП, створеного в тіньовому секторі економіки за рік, складає близько 350 млрд. грн. Згідно з розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі в Україні обсяг тіньової економіки в Україні останні п'ять років перебуває в діапазоні від 28% до 39% ВВП [1, с. 165].

Тіньовий оборот в Україні охоплює всі сфери господарювання і стадії відтворення: виробництво, розподіл, обмін, споживання благ. Детальна характеристика тіньової економіки в різних сферах господарювання представлена на рис. 1.

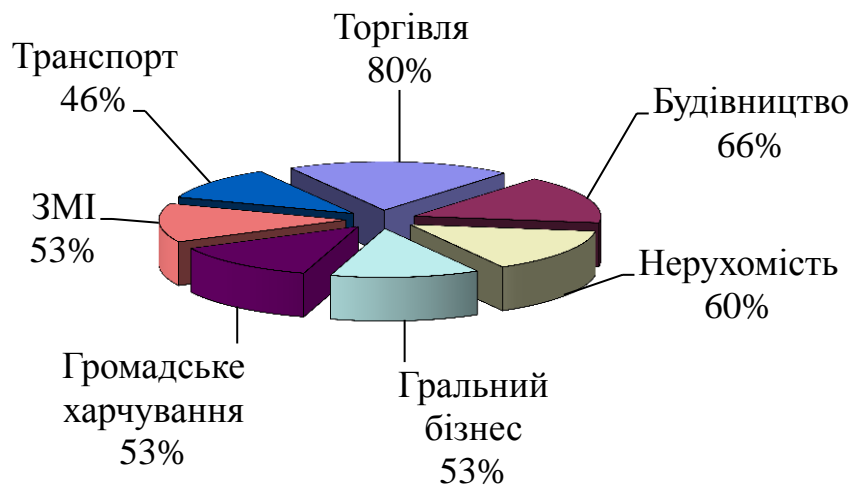


Рис. 1. Рівень тіньового обороту в сферах господарювання

Джерело: [3]

Найбільший відсоток тіньової економіки спостерігається в торгівлі, адже саме в цій сфері відбувається реалізація через торгову мережу не облікованих у виробництві і торгівлі споживчих товарів з розрахунками готівкою. Найменший відсоток спостерігається у транспортній сфері, що пояснюється відсутністю відповідної нормативно-правової бази.

Більшість європейських країн, включаючи Україну, використовують валовий внутрішній продукт як показник обсягу національного виробництва та економічного добробуту суспільства. За оцінкою експертів Організації економічного співробітництва та розвитку, обсяги тіньової економіки в цілому в Європі оцінюються приблизно на рівні 20%, а в Україні на рівні 57% від ВВП.

Дані щодо обсягів тіньової економіки в інших країнах Європи подані на рис. 2.

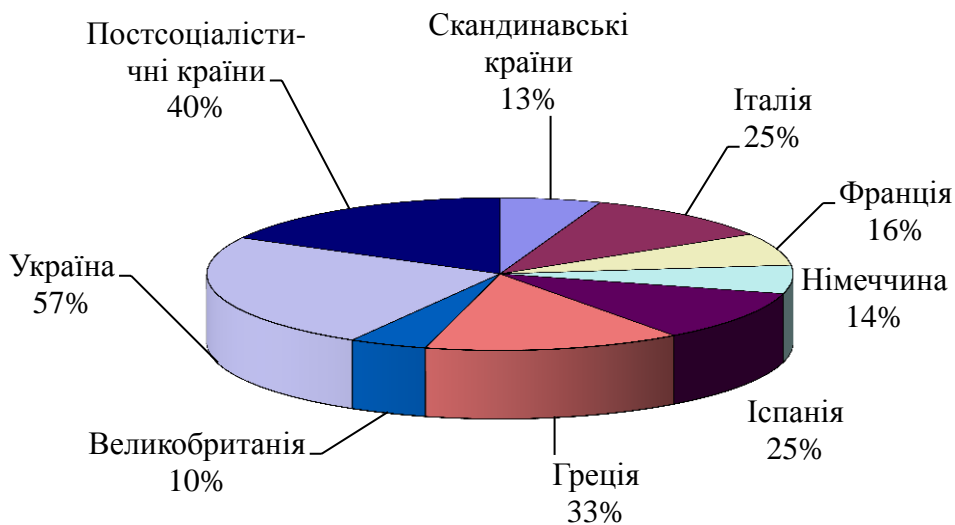


Рис. 2. Обсяги тіньової економіки в країнах Європи

Джерело: [3]

У 2013 році ВВП на одну особу з урахування тіньового обороту становив 51,2 тис. грн., однак лєвова частка цих доходів була вивезена з країни, вилучена з офіційного обігу чи зосереджена на руках населення. Причому важко не тільки чітко виміряти обсяги тіньового сектора, також досить складним є сам процес визначення механізмів приховування та відмивання найбільших обсягів «брудних» коштів [4, с. 65].

Отже, збільшення сектору тіньової економіки завдає значної шкоди суспільству та гальмує процеси державотворення в Україні. Тому гострим постає питання стосовно розробки та впровадження державних заходів детінізації, які повинні бути комплексними, а отже, поєднувати політичні, правові, організаційні та регулятивні заходи, що відповідали б новим реаліям ринкової економіки. У цей комплекс можуть входити такі основні елементи:

- створення привабливіших умов для залучення фінансових ресурсів;
- прийняття законодавчих актів, що посилюють захист приватної власності, комерційної та банківської таємниці, забезпечують правову захищеність підприємців;
- посилення відповідальності правопорушників;
- реорганізацію системи державного управління для підвищення оперативності реагування на швидкі зміни макроекономічної ситуації;
- здійснення комплексної податкової реформи та реформування національної системи бухгалтерської звітності з метою її спрощення.

Таким чином реалізація зазначених рекомендацій дасть змогу Україні хоча б на декілька відсотків зменшити рівень тіньової економіки в країні. Позитивний результат боротьби з тіньовим сектором економіки, вплине на вибір шляху держави щодо подальшого розвитку вітчизняної

економіки і суспільства, оскільки тіньова економіка, а також обсяги продукції і фінансових ресурсів, які обертаються в цій сфері, являють суттєву перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Приварникова І. Ю. Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи їх зменшення / І. Ю. Приварникова // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2012. – № 2. – С. 163-167.

2. Кухоль І. М. Тіньова економіка України: причини виникнення та спроби уникнення / І. М. Кухоль // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 49-53.

3. Ігнатов Л. М. Тіньова економіка України / Л. М. Ігнатов // Вісник КІБіТ. – 2014. – № 1. – С. 62-66.

4. Огреба С. В. Статистичне вивчення тіньової економіки: світовий досвід / С. В. Огреба // Статистика України. – 2012. – № 4. – С. 44-50.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бучинська Я.В.

студентка,

*Науковий керівник: **Богацька Н.М.***

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперервно виконувати свої фінансові зобов'язання перед своїми партнерами, державою, власниками, найманими працівниками.

На сучасному етапі розвитку економіки України оцінка фінансового стану підприємств є важливою складовою розвитку підприємництва, оскільки розвиток приватного бізнесу є одним із основних напрямів розвитку економіки країни. Комплексна оцінка фінансового стану підприємств допомагає вчасно виявити та вирішити наявні проблеми в діяльності підприємств.

Проблемам аналізу та поліпшення фінансового стану присвячено ряд робіт вітчизняних та закордонних вчених, серед яких треба виділити праці Бланка І.О., Олексюка О.С., Ковальова В.В., Стоянової Є.С., Шеремета А.Д., Крейніної М., Альтмана Е., Хелферта Е., Рішара Ж. та інших.

Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. У концентрованому вигляді фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для проведення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [2]. ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» – одна з чотирьох українських фабрик кондитерської корпорації Рошен, яка спеціалізується на виробництві шоколадної продукції (шоколадних цукерок, плиточного шоколаду) та бісквітної продукції. На сьогодні асортимент підприємства нараховує більше 100

найменувань кондитерських виробів, серед яких – шоколад, цукерки, торти, печиво, мармелад [4].

Для оцінки фінансового стану ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» проведемо аналіз показників його фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності за 2010-2012 роки. Скористалася інформацією офіційного сайту ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» [4; 5; 6].

Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2010-2012 роки свідчить про те, що у підприємстві спостерігається нестійкий фінансовий стан, що є негативним. Така тенденція спричинена недостатньою кількістю власних коштів та наявністю короткострокових позикових джерел фінансування.

Більшість відносних показників характеризувалися нестабільною динамікою, що є негативним. Зокрема, коефіцієнт автономії за аналізований період збільшився з 0,34 до 0,39, тобто в 2010 році лише 34% всіх активів становив власний капітал, а в 2012 році вже 39%. Така динаміка була спричинена збільшенням власного капіталу у 2012 році на 3791 тис. грн. Відповідно, коефіцієнт концентрації позикового капіталу перевищував норму і в 2011 році становив 0,67, що є негативним. В 2012 році цей показник зменшився на 8,96% та становив 61% всіх активів, що свідчить про зменшення ролі позикових джерел в діяльності підприємства. Коефіцієнт фінансової стійкості за 2010-2012 роки збільшився на 0,05 і становив 0,39. Це свідчить про доволі низьку здатність залучати зовнішні джерела фінансування та низьку спроможність підприємства протистояти дії зовнішніх і внутрішніх факторів. Індекс постійного активу за 2010-2011 роки мав тенденцію до зниження, що є позитивним, оскільки зросла частка оборотних активів у власному капіталі, що призводить до збільшення оборотності. Але в 2011-2012 роках цей показник зріс на 0,3 пункти, що є негативним, оскільки свідчить про зменшення оборотності. Отже, в загальному можна сказати, що ситуація на підприємстві ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2010-2012 роки погіршилась. Також проаналізуємо відносні показники ліквідності підприємства. ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2010-2012 роки не мало змоги погасити свої поточні зобов'язання, оскільки коефіцієнт абсолютної ліквідності майже дорівнював нулю, тобто в підприємства не вистачало готівки та еквівалентів грошових коштів. За рахунок грошових коштів та коштів у розрахунках з дебіторами підприємство у 2011 році могло покрити 67,9% короткострокових зобов'язань, а у 2012 році – лише 39%. За рахунок усіх оборотних активів у 2011 році підприємство могло погасити 71,3% короткострокових зобов'язань, а в 2012 році цей показник зменшився до 43,2%. Це спричинено зменшенням оборотних активів на 149105 тис. грн., або на 54%. Отже, ПАТ «Київська

кондитерська фабрика «Рошен» можна охарактеризувати як недопустимо нестійке і залежне підприємство.

Для детального аналізу фінансового стану також проаналізуємо показники рентабельності. Підприємство отримувало доволі низький дохід за досліджуваний період. У 2011 році в порівнянні з 2012 роком на 1 грн. чистого доходу припадало 5 копійок і 7 копійок відповідно валового прибутку. На 1 грн. чистого доходу в 2011-2012 роках припадало 1 копійок чистого та операційного прибутку. Обсяг валового прибутку, що припадав на 1 грн. собівартості реалізованої продукції склав 5 копійок в 2011 році та 7 копійок в 2012 році відповідно. Отже, в підприємства був майже відсутній чистий прибуток за досліджуваний період.

Отже, показники ефективності діяльності ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» вказують на тенденцію погіршення функціонування підприємства протягом даних років. Коефіцієнти рентабельності є досить низькими і вказують на зменшення прибутку, втрату інвестиційної привабливості та загальне погіршення господарської діяльності підприємства. Для поліпшення ситуації на підприємстві дослідимо, яка модель фінансування притаманна для підприємства. За 2010-2012 роки досліджуване підприємство мало однакову модель фінансування активів, зокрема близьку до консервативної. У 2012 році необоротні активи підприємства фінансувалися за рахунок власного капіталу та короткострокових зобов'язань. Таким чином, дана модель фінансування активів близька до консервативної, проте фінансування відбувається в основному за рахунок поточних зобов'язань. Консервативна модель припускає, що варіююча частина оборотних активів покривається за рахунок короткострокових зобов'язань. У цьому випадку довгострокових зобов'язань немає, тому присутній ризик втрати ліквідності.

Тому можна провести оптимізацію структури розміщення оборотного капіталу. Надлишкові запаси зумовлюють не лише зниження ліквідності підприємства, а й додаткові витрати за їх обслуговуванням, крім того існує ризик втрати якості чи знецінення певних видів сировини та матеріалів. Тому, для покращення ліквідності необхідно реалізувати надлишкові запаси.

В оптимальній структурі капіталу власний капітал підприємства становить не менше 50% всього капіталу підприємства, тому для ефективного функціонування ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» необхідно 251537,5 тис. грн. власного капіталу. Основним джерелом збільшення власного капіталу є реінвестування чистого прибутку.

Отже, можна спробувати залишити близьку до консервативної модель фінансування активів, проте лише змінити структуру активу і

пасиву: оборотні активи повинні фінансуватися за рахунок короткострокових зобов'язань, а необоротні – за рахунок довгострокових зобов'язань та власного капіталу.

Покращенню фінансового стану підприємства сприятиме зниження собівартості продукції, що дозволить підприємству бути конкурентоспроможним на ринку збуту. Це можливо за рахунок впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції. Також важливим етапом у покращенні фінансового стану підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, що забезпечує рентабельність власного капіталу.

Фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства, а оцінка фінансового стану – важлива складова управлінської діяльності.

Для покращення фінансового стану ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» необхідно удосконалити модель фінансування активів. Для підприємства за 2010-2012 роки була притаманна модель близька до консервативної, проте фінансування відбувалося за рахунок поточних зобов'язань та власного капіталу. Ця ситуація є дуже ризикованою з позицій ліквідності, оскільки кондитерська фабрика використовує для виробництва малі суми оборотних активів, що може викликати труднощі при розрахунках з кредиторами.

Список використаних джерел:

1. Зятковська Л.І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л.І. Зятковська // Фінанси України. – 2007. – № 6.
2. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М.Я. Коробов // Навч. посіб. – К.: Знання, КОО, 2006. – 378 с.
3. Офіційний сайт корпорації ROSHEN. – Режим доступу: <http://roshen.com/ua/about/general/>
4. Фінансова звітність ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2010 рік. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/3523>
5. Фінансова звітність ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2011 рік. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/3523>
6. Фінансова звітність ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2012 рік. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/3523>

Варсуляк Ю.В.

студентка,

Науковий керівник: Безродна С.М.

асистент,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розвиток конкуренція на світовому ринку, глобалізація бізнесу й підвищення значення інновацій зумовлюють необхідність розвитку відносин співробітництва між державою та підприємством.

Ряд проблем державного регулювання економіки та підприємництва досліджено в працях В. Вихруща, О. Гетьмана [1], І. Герчикової, В. Гриньової, О. Собко, В. Шаповала [1], О. Тимошенка [4] та багатьох інших.

Метою даної роботи є дослідження основних напрямів державного регулювання підприємницької діяльності, визначення основних завдань державного регулювання підприємницької діяльності на сучасному етапі розвитку економіки.

Згідно Господарського кодексу України (ст. 42), підприємництво є самостійна, ініціативна, систематична на власний ризик господарська діяльність, здійснювана суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2].

Побудова потужної ринкової економіки неможлива без формування державної політики, яка б становила об'єктивні основи для розвитку підприємництва.

Нормативно-правова база щодо підприємництва в Україні досить різноманітна і має тривалу історію, яка почалася ще з 1991 року, коли був прийнятий Закон України «Про підприємництво». На цей час в Україні господарська діяльність регулюються Конституцією України, кодексами України, низкою відповідних законів, постанов, наказів та іншими законодавчими актами, а також міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, програмами економічного і соціального розвитку держави [3].

Під державним регулюванням підприємницької діяльності розуміють реалізацію об'єктивності економічної необхідності координування, узгодження діяльності підприємницьких структур з метою досягнення загальної мети – задоволення суспільних потреб. Отже, досягнення цієї мети в значній мірі залежить від наявності

системи управління, форми і методів державного регулювання підприємницької діяльності [4].

Законодавство України впливає на підприємництво через три напрямки:

- закони, що визначають основи організації та діяльності підприємства: «Про власність», «Про підприємства в Україні», «Про підприємництво», «Про господарські товариства», «Про іноземні інвестиції», «Про банкрутство»;

- законодавство «Про приватизацію», «Про ціноутворення»;

- законодавство, що захищає права найманої праці: «Про зайнятість», «Про охорону праці», «Про колективні договори і угоди», «Про оплату праці» та ін.;

- закони, що захищають права споживача: «Про правила торгівлі», «Про безпеку товарів», «Про охорону навколишнього середовища», «Про рекламу», «Про недобросовісну конкуренцію» [3].

Регулювання підприємницької діяльності тісно пов'язане зі створенням сприятливих умов для їх здійснення, тобто підприємництво виступає сектором економіки держави, який є надзвичайно вразливим до різних факторів, саме тому здійснення державної підтримки підприємництва регламентовано в Господарському кодексі України (ст. 48). З метою створення сприятливих умов для розвитку підприємництва органи влади на умовах і в порядку, передбачених законодавством, виконують таке: надають підприємцям земельні ділянки, передають державне майно, необхідне для здійснення підприємницької діяльності; сприяють підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування їх діяльності, підготовці кадрів тощо [1].

Держава для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного і соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності, а саме: державне замовлення, ліцензування, квотування і патентування, сертифікація та стандартизація, застосування нормативів та лімітів тощо [2].

Державне регулювання підприємницької діяльності має наступні цілі: запобігання зростанню цін, стримування або стимулювання виробництва певних товарів, вилучення додаткових коштів для державного бюджету.

Отже, держава і підприємство вступають у відносини, в яких кожна зі сторін має певний вплив. Держава має потребу в підприємстві, оскільки ринкова система забезпечує її матеріальними ресурсами, послугами і товарами, фінансовою підтримкою державних програм тощо. У свою чергу, підприємство має потребу в державі, оскільки йому необхідне законодавство, що регламентує правила економічної

діяльності, її безпеки, захисту і стабільності, а також функціонування монетарної системи, стабільної економічної і соціальної інфраструктури. Підприємництво покладається на конституційний захист і державну підтримку підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О. Економіка підприємництва: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К., Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/>
3. Дзюба С.Г. Сучасне оновлення законодавчої бази України з питань державного регулювання підприємницької діяльності / С.Г. Дзюба // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3. – С. 102-110.
4. Тимошенко О.В. Основні функції та завдання державного регулювання підприємницької діяльності / О.В. Тимошенко // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 95-99.

Гордієнко А.П.

студент;

Турчак В.В.

кандидат юридичних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ**

Конкурентоспроможність підприємства є одним із важливих аспектів ринкового середовища, який характеризує можливість підприємства адаптуватися до умов ринку й посісти провідне місце як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, і втримати його якомога довше. В даний час ринок перенасичений підприємствами, які створюють аналогічну продукцію, але втримуються лише ті, які мають найвигідніші конкурентні переваги відносно інших підприємств.

Одним із першочергових завдань національних підприємств, особливо в період фінансової нестабільності, є підвищення рівня конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках. Отже, на сучасному етапі розвитку, Україна як країна з ринковою економікою повинна підвищувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств з метою виходу продукції на новий рівень.

Конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках була розглянута в наукових роботах багатьох вітчизняних авторів, таких як Варналій З.С., Циганкова Т.М., Антонюк Л.Л., Герасимчук В.Г., Каніщенко О.Л., Олексюк О.І. та ін. Такі зарубіжні вчені як Д. Абель, Г. Гамель, П. Друкер, К. Ендрус, Р. Ешенбах, П. Зенге, К. Крістенсон, Р. Коуз, Ф. Котлер, М. Портер, К. Прахалад, Д. Рікардо, А. Сміт, Р. Солоу, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер також досліджували сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку». Багато науковців вивчають дане питання, однак реалії сьогодення свідчать про те, що існують труднощі щодо створення та забезпечення подальшого зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємств при виході на зарубіжні ринки.

Метою статті є дослідження основних факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому ринку, та визначення організаційних заходів з підвищення її рівня.

Тлумачення терміну «конкурентоспроможність» досить різноманітне. За класичним визначенням М. Портера, «конкурентоспроможність – це визначене сукупністю факторів положення товаровиробника на внутрішніх і зовнішніх ринках, віддзеркалене через сукупність показників» [1, с. 18].

Харченко Т.Б. під конкурентоспроможністю розуміє зумовлене економічними, соціальними та політичними чинниками становище країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [2, с. 70].

Балабанова Л.В. зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетентності порівняно з іншими конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички та професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість систем управління, виробництва продукції тощо [3, с. 29]. Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу того, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо.

У свою чергу, конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку – це здатність підприємства створювати та реалізовувати продукцію, нагромаджувати та використовувати виробничий потенціал певної його спрямованості, які більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на міжнародному рівні.

Основні фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, умовно можна розділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів відносять: політичну обстановку в державі, законодавчу базу, економічні зв'язки, наявність конкурентів, розміщення виробничих сил, наявність сировинних ресурсів, загальний рівень техніки та технологій, систему управління промисловістю, концентрацію виробництв. Внутрішніми факторами є: система та методи управління фірмою, рівень технологій процесу виробництва, рівень організації процесу виробництва, система довгострокового планування, орієнтація на маркетингову концепцію, інноваційний характер виробництва.

До організаційних заходів, що підвищують рівень конкурентоспроможності підприємства, відносять [4, с. 32]:

- забезпечення пріоритетності продукції;
- зміну якості виробу і його технічних параметрів з метою обліку вимог споживача та його конкретних запитів;
- виявлення переваг товару порівняно із замінниками;
- виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти;
- вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів;
- виявлення й використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції;
- нові пріоритетні сфери використання продукції;
- вплив безпосередньо на споживача, шляхом штучного обмеження надходження на ринок нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства і збільшення його частки на ринку можна досягнути за допомогою таких шляхів: подати на ринок новий вид продукції; знизити ціни на продукцію або послуги; через рекламу представити привабливіший вид товару; продавати товар через більшу кількість торгових представників і т. ін.

Серед сучасних проблем управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств можна виділити наступні:

- нестійка економічна ситуація в державі, недосконала політика уряду щодо підтримки міжнародної конкурентоспроможності підприємств;
- недостатність інформаційного забезпечення під час організації управління конкурентоспроможністю, слабкий кадровий потенціал, слабе впровадження у виробництво результатів науково-технічних досліджень у порівнянні з конкурентами на зарубіжних ринках;
- відсутність конкурентної стратегії, орієнтованої на певні цільові групи споживачів, розробленої з урахуванням конкурентних переваг та існуючих можливостей підприємства [5, с. 95].

Очевидно, що питання щодо виходу українських підприємств на зарубіжні ринки у сучасних умовах постає досить гостро. Водночас на даному етапі світового розвитку існують значні можливості для цього, у наявності є все, що потрібно для стабільної та ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства, яка можлива тільки за умови створення дієвого механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Крім того, конкурентоспроможність підприємства залежить від виконання таких умов:

- правильного розуміння переваг зарубіжних споживачів;
- знання правил і культури ведення бізнесу в окремо взятій країні;
- знання рівня конкурентоспроможності в галузі;
- використання систем культурних, соціальних, політичних, екологічних, технологічних та юридичних особливостей [6, с. 140].

Отже, конкурентоспроможність підприємств на сьогодні як на внутрішньому так і зовнішньому ринках потребує ряду факторів щодо врегулювання процесів конкуренції з боку держави, залучення іноземних інвесторів для досягнення максимального результату.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Международная конкуренция; пер. с англ. [Текст]; под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки [Текст] // АПЕ. – 2003. – № 2. – С. 70-73.
3. Балабанова Л.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу: монографія [Текст] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецьк: Дон ГУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 147 с.
4. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації [Текст] // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6 (35). – С. 29-35.
5. Ємець В. Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на українському та міжнародному ринку / В. Ємець // Вісник студентського наукового товариства «Ватра» Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету: за матеріалами II Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих», 25 квітня 2013 року. – Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2013. – Вип. 13. – С. 94-97.
6. Левченко І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному рівні / І. Левченко // Вісник студентського наукового товариства «Ватра» Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету:

за матеріалами II Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих», 25 квітня 2013 року. – Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2013. – Вип. 13. – С. 138-141.

Денисенко А.В.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РИЗИК-КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРОПЕРАТОРІВ

Діяльності туроператорів притаманний високий рівень ризикованості. Це спричинено перш за все специфікою туристичного продукту, у тому числі особливостями процесів його формування та реалізації. Низка подій, котрі відбулися у 2014 році відбулася, погіршили негативно впливають на діяльність туроператорів та посилюють прояв ризиків, а саме:

- окупація Російською Федерацією Автономної Республіки Крим поставила під сумнів можливість діяльності багатьох вітчизняних туроператорів (з високою часткою доходів від організації туризму за даною дестинацією);

- девальвація національної валюти зменшила попит на виїзний туризм;

- військові конфлікти на сході України також негативно позначилися на попиті на туризм.

Існуючі негативні тенденції та недостатнє розкриття у наукових дослідженнях окремих аспектів внутрішнього контролю діяльності туристичних підприємств, інформаційна база якого має забезпечувати прийняття ефективних управлінських рішень, в умовах перманентної загрози впливу ризикотвірних факторів, породжують необхідність дослідження ризик-контролю туристичних підприємств, що й обумовлює актуальність дослідження організаційних аспектів ризик-контролю.

Серед українських науковців, які досліджують проблематику внутрішнього контролю і приділяють увагу порядку і принципам його організації, в тому числі з урахуванням орієнтації системи внутрішнього контролю на ризики, можна виділити: Бардаша С. В. [1; 2], Вуйціва Н. Н. [3], Городиського М. П. [4], Дрозд І. К. [5], Калюгу Є. В. [6], Максимову В. Ф. [7], Петренко С. М. [8] та інших. Однак, дані

дослідження не враховують: безпосередньо особливості діяльності туроператорів, які впливають на організацію внутрішнього контролю; специфічний вплив на організацію внутрішнього контролю ризиків як його об'єкта.

Істотний вплив на організацію внутрішньогосподарського контролю, в тому числі ризик-контролю, здійснюють особливості кожного окремого виду економічної діяльності.

Також, організаційні аспекти внутрішнього контролю залежать від особливостей кожного окремого контрольованого об'єкту. Ризики, як об'єкт внутрішнього контролю туристичних підприємств, мають певну специфіку:

- ризики не є матеріальним об'єктом;
- наслідки дії ризиків можуть бути різними, а їх негативний вплив суттєвим;
- контрольні дії повинні бути спрямовані на можливі джерела виникнення ризиків та безпосередньо ризики як наслідок прояву ризикотвірних факторів.

Отже, при організації ризик-контролю туроператорів, необхідно враховувати: специфіку туристичної діяльності та особливості ризиків як об'єкту контролю.

В рамках організації ризик-контролю, необхідно чітко визначитися з наступними положеннями: місцем суб'єкта ризик-контролю в середовищі підприємства і його повноваженнями; складом об'єкта (встановити конкретний перелік ризиків та ризикотвірних факторів, контроль яких буде обов'язковим) і нормативами за визначенням його стану; процедурами контролю та періодичністю їх здійснення; формами звітності (зворотний зв'язок суб'єкта-виконавця ризик-контролю та керівника підприємства).

Суб'єктом-ініціатором запровадження ризик-контролю на підприємстві може виступати як власник, так і керівник туристичного оператора. Відповідальність за організацію ризик-контролю, з метою забезпечення його ефективності, має покладатися на керівника туроператора, який повинен створити умови і координувати діяльність суб'єкта-виконавця ризик-контролю.

Суб'єкт-виконавець ризик-контролю, через здійснення певних процедур, отримує інформацію з зовнішнього і внутрішнього середовища туроператора і здійснює її обробку, виявляє «сигнали» наближення ризикових ситуацій. Суб'єкт-виконавець ризик-контролю може співпрацювати з відділами туроператора не тільки надаючи запит на отримання інформації, а також частково перекладаючи на них власні контрольні повноваження на підставі рішення, затвердженого керівником туроператора.

Щодо визначення ризиків як об'єкта контролю, необхідно чітко усвідомлювати їх сутність. Ризики, як об'єкт контролю, необхідно розглядати як загрози, що виникають в процесі його діяльності підприємства при реалізації управлінських рішень в результаті процесів (змін) зовнішнього і внутрішнього середовища. На основі такого твердження має відбуватися деталізація ризиків як об'єкта контролю та встановлення періодичності здійснення контрольних процедур: систематична, періодична або оперативна.

Не менш важливим аспектом організації ризик-контролю є забезпеченість його нормування і стандартизація. Організація ризик-контролю туристичного оператора передбачає розробку норм і стандартів – індикаторів відхилень за станом об'єкта контролю.

Процедури ризик-контролю мають забезпечити його мету: надання інформації щодо стану ключових ризиків діяльності туроператора (наближення ризикових ситуацій) через характеристику факторів, що обумовлюють їх виникнення.

Звітність щодо стану окремих груп ризиків може різнитися за формою: подання періодичних звітів (моніторингу роботи підприємства як джерела загроз його діяльності); подання оперативних звітів (ситуаційна звітність). Оперативність звітності забезпечить ефективність прийняття управлінських рішень.

Вищерозглянуті організаційні аспекти ризик-контролю дозволять забезпечити ефективність функціонування системи ризик контролю та сприятимуть мінімізації негативної дії ризиків діяльності туристичних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бардаш С. В. Економічний контроль в Україні: систематичний підхід: монографія. – К. : КНТЕУ, 2010. – 656 с.
2. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства: монографія / [Мних Є.В., Бардаш С.В., Шевчук О.А., та ін.] ; за ред. Є. В. Мниха. – К. : КНТЕУ, 2011. – 452 с.
3. Вуйців М. М. Організаційно-методичні засади формування та функціонування внутрішньогосподарського контролю на підприємствах: дис. ... к.е.н.: 08.00.09 / М. М. Вуйців – К., 2013. – 225 с.
4. Городиський М. П. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль операцій за договорами підряду: організація та методика: дис. ... к.е.н.: 08.00.09 / М. П. Городиський. – Житомир, 2011.
5. Дрозд І. К. Система фінансово-економічного контролю в Україні: дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.04 / І. К. Дрозд ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2005. – 448 с.
6. Калюга Є. В. Реформування економічного контролю в Україні (теорія і практика): дис. д-ра екон. наук / Є. В. Калюга ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002 – 461 с.

7. Максимова В. Ф. Теоретичні та методологічні засади формування цілісної системи внутрішнього контролю в управлінні промисловим підприємством: дис. д-ра екон. наук: 08.06.04 / В. Ф. Максимова; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2006. – 409 с.

8. Петренко С. М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: дис... д-ра екон. наук: 08.00.09 / С. М. Петренко ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2010. – 405 с.

Євlampієва С.Г.

викладач,

Дрогобицький коледж нафти і газу

СУТЬ, ДЖЕРЕЛА ТА ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ ВТРАТ ПРИРОДНОГО ГАЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ГАЗОПОСТАЧАННЯ І ГАЗИФІКАЦІЇ

Забезпечення України паливно-енергетичними ресурсами, в числі яких є нафта і газ – необхідна умова для нормального функціонування галузей народного господарства. В даний час ми стикаємося з проблемою нестачі енергоносіїв, що зумовлено не тільки обмеженою їх кількістю, але і неекономним використанням, а також з постійним ростом цін на паливно-енергетичні ресурси. Однією з головних причин економічних негараздів в Україні є великий дефіцит паливно-енергетичних ресурсів, перш за все природного газу. Його значення для повноцінного функціонування економіки, а отже й існування енергетично та економічно незалежної держави, важко переоцінити. Не дивно, що підвищення ефективності всіх сегментів газового ринку, від видобутку й імпорту до споживання, є першочерговим питанням.

Найбільш болючим питанням експлуатації систем газопостачання України, є наявність втрат природного газу. Їх виникнення пов'язане з низкою техніко-технологічних факторів та факторів організаційно-економічного і соціально-політичного характеру, які притаманні тільки Україні: втручання споживача в роботу приладу обліку газу; пошкодження газових мереж, газової арматури, несанкціонований відбір газу, розбіжність в показах лічильників тощо. Окрім того, значні технологічні витрати газу та його втрати у сукупності із стрімким ростом цін на даний енергоресурс є головною причиною зростання собівартості постачання та реалізації газу, а від так і збитковості газових господарств.

Тому, в сьогоденних умовах, актуальність зменшення втрат природного газу для підприємств постачання і реалізації газу значно

посилюється, оскільки їх рівень впливає на визначення прибутку та рентабельності, перспектив розвитку управлінь з експлуатації газового господарства.

Газорозподільні мережі представляють собою складну, взаємопов'язану, динамічну систему. Зниження рівня надійності її роботи призводить до зривів плану постачання газу до споживача, а також до втрат цінної сировини – газу.

Втрати газу характеризуються різницею між надходженням і реалізацією газу споживачам, виробничо-технологічними втратами, власними потребами на транспортування газу. Визначити втрати природного газу в газорозподільних мережах є складним завданням, зокрема сьогодні одним із шляхів їх визначення є оцінка щільності газової мережі та справності обладнання газорозподільних пунктів (ГРП), інших розподільних пристроїв за допомогою проведення непрямих та опосередкованих вимірювань в розгалужених схемах газопостачання [3].

Контроль за прийманням-передачею газу здійснюється на вхідних та вихідних газорозподільних станціях, які обладнані відповідними замірними вузлами і забезпечують узгоджену точність вимірювання згідно з технічними угодами. Обсяг природного газу визначається на підставі даних систем обліку газу. Після закінчення кожного місяця газотранспортне підприємство складає баланс газу за такими показниками:

- дані заявок на постачання природного газу;
- дані обліку;
- витрати газу на виробничо-технічні та власні потреби;
- втрати газу.

Виробничо-технологічні втрати газу – це газ, що втрачається під час транспортування газу газорозподільними та внутрішньо будинковими мережами, а також під час виконання профілактичних робіт і поточних ремонтів [2].

Згідно «Методики визначення обсягів втрат природного газу та виробничо-технологічних втрат під час його транспортування...» втрати газу визначають як кількість газу, що переходить з об'єктів газотранспортної системи в навколишнє середовище під час аварій та в результаті відмов, дефектів і негерметичності устаткування, які знижують встановлені нормативно-технічною документацією показники надійності його роботи [1].

Специфіка роботи газотранспортних мереж, в тому числі компресорних станцій, апаратів з очистки газу, запірної арматури, приладів та інших пристроїв, газорозподільних пунктів – значний тиск, при якому невеликі нещільності, мікротріщини, свищі призводять в цілому до великих втрат газу в процесі експлуатації.

Втрати газу є складовою частиною виробничо-технологічних потреб підприємства у газі, яка не була використана на власні потреби.

Втрати і витрати газу умовно можна поділити на явні та приховані. Явні втрати і затрати є очевидними, їх можна виявити, побачити, безпосередньо виміряти і легко розрахувати в технологічному процесі. Приховані втрати і затрати газу важко виявити і виміряти, а визначити їхню кількість можливо лише непрямым шляхом.

Мають місце також: комерційні втрати газу; аварійні; втрати які виникли внаслідок відсутності вимірювань та різної технологічної оснащеності газовимірювальних станцій на вході і виході в газову систему та ін.

На сьогодні знизити виробничо-технологічні втрати на підприємствах з газопостачання та газифікації є складним завданням, оскільки це в першу чергу вимагає техніко-технологічної модернізації газових мереж, обладнання ГРС, ГВС, ШРП і т. д., застосування нових методів проведення діагностичних та ремонтних робіт.

Втрати газу є результатом взаємозв'язку технічних, технологічних, організаційних, економічних, природних факторів, які відносяться до різноманітних сторін виробництва.

Фактор – це причина, рушійна сила будь-якого процесу чи явища, яка визначає його характер або окремі його риси. Параметр фактора характеризує кількісні або якісні сторони фактора і має, як правило, кількісний вимір в натуральній або умовно-натуральних формах.

При аналізі втрат газу велика увага приділяється класифікації факторів, які впливають на їх формування, оскільки від цього залежить пошук резервів скорочення цих втрат. Класифікація – це система, в якій кожний фактор фіксується характерними параметрами. Між фактором і його параметрами існує взаємозв'язок і взаємообумовленість.

Розглянемо фактори, що впливають на втрати газу (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація факторів впливу

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Отже, з усього вищесказаного, можна зробити висновок, що основними джерелами їх виникнення є мережа газопроводів та обладнання газорозподільних станцій, газорегуляторних пунктів та шкафних розподільних пунктів. Причинами виробничо-технологічних втрат газу найчастіше є негерметичність газопроводів внаслідок тривалої експлуатації, недосконалість ведення обліку газу, проведення ремонтних та профілактичних робіт на газопроводах та обладнанні, підключення відводів та перемичок, а також розбаланс газу на вході та виході. Уникнути втрат газу практично неможливо, але зменшити їх кількість можна за допомогою впровадження та реалізації організаційно-технічних заходів, спрямованих на визначення та скорочення втрат газу.

Значна низка, як природних, так і техніко-технологічних та організаційних факторів впливає на втрати природного газу під час його реалізації безпосередньо споживачам. Зокрема, особливої уваги потребує стан газорозподільної мережі та активного обладнання, методи та способи проведення ремонтних робіт, організація діяльності підприємства, експлуатації газопроводів, робота з населенням щодо раціонального споживання природного газу, обладнання квартир та будинків лічильниками з високим класом точності тощо.

Список використаних джерел:

1. Методика визначення обсягів витрат природного газу та виробничо-технологічних втрат під час його транспортування ГТС та експлуатації ПСГ” затверджена НАК „Нафтогаз України від 05.02.2003 р., 57 с.

2. Про затвердження методики визначення питомих втрат та виробничо-технологічних витрат природного газу під час його транспортування газорозподільними мережами / Наказ міністерства палива та енергетики України N 264 від 30.05.2003.

3. Чеховський С. А. Дослідження метрологічних характеристик витратовимірювального комплексу для виявлення витоків природного газу в газорозподільних мережах / Чеховський С. А., Прудников Б. І., Середюк О. Є. та ін. / Системи обробки інформації, 2011. – Вип. 1(91). – С. 123-129.

Куньовська О.Й.

студентка,

*Науковий керівник: **Богацька Н.М.***

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасна ситуація управління трудовими ресурсами в Україні є результатом існування проблем та суперечностей, які тривалий час не вирішувались та продовжують загострюватися. Це незбалансованість існуючих трудових ресурсів та робочих місць, економічна діяльність, яка орієнтується на короткий строк. Проблема управління трудовими ресурсами є актуальною на даному етапі економічного розвитку, особливо в аспектах формування, розподілу та використання трудових ресурсів як головної продуктивної сили суспільства.

Ефективність системи управління трудовими ресурсами залежить від багатьох факторів, але найголовнішими з них є державна підтримка, вдосконалення існуючої системи соціальних гарантій, підвищення заробітної плати, гарантоване працевлаштування громадян.

Метою даної статті є аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві, виявлення та оцінка шляхів підвищення їх використання.

Актуальність даного дослідження полягає в необхідності визначення шляхів підвищення ефективності управління трудовими ресурсами на підприємстві, завдяки вивченню питань ефективного управління трудовими ресурсами, оскільки вони є невичерпним резервом підвищення ефективності діяльності підприємства, важливим стратегічним потенціалом, а також впливають на його конкурентоспроможність та визначають напрямки подальшого розвитку.

На сьогоднішній день проблемам використання трудових ресурсів присвячені роботи відомих зарубіжних та вітчизняних вчених таких як, Маршалл А., Портер М., Воронін А., Замора О.І., Качан Є.П., Пастух А., Романішин В.О., Травін В.В., Гейця В.М., Долішнього М.І., Оникієнка В.В., Абалкін Л.І., Горелов М.О., Заславська Т.І., Кочетков О.П., Белла Д., Іноземцева В.Л., Тоффлера Е. та ін. [1].

Одним з найважливіших чинників, який впливає на ефективність виробництва і на рівень продуктивності, є персонал підприємства, а точніше – його трудовий потенціал. Персонал завжди був і є головним ресурсом підприємства, а отже і трудові ресурси є головним фактором

формування та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Без професійно підготовлених фахівців жодна організація не зможе ефективно функціонувати та досягти поставлених цілей [2].

Управління трудовими ресурсами представляє собою свідомий, складний, багатofакторний процес, що характеризується специфічними особливостями та закономірностями, системністю та завершеністю.

Вплив трудових ресурсів на діяльність підприємства безперечний. Від забезпеченості підприємства достатньою кількістю робітників необхідного рівня кваліфікації та досвіду, залежить рівень продуктивної діяльності підприємства. Зокрема, підвищення ефективності управління персоналом позитивно впливає на ефективність використання устаткування, машин, механізмів, своєчасність виконання робіт, і як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та ін. показники [3].

Необхідно розробляти стратегії управління персоналом з урахуванням світового досвіду. Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності і виживання фірми. У зв'язку з цим затрати, пов'язані з персоналом, розглядаються вже не як прикрі втрати, а як інвестиції в людський капітал – основне джерело прибутку.

Вплив трудових ресурсів на ефективну діяльність підприємства є досить вагомим, адже персонал – це найбільш важлива складова виробничих сил підприємства. Використання кадрів на підприємствах пов'язане зі зміною показника продуктивності праці, ріст якого, в свою чергу, покращує діяльність підприємства. Без кваліфікованих кадрів жодне підприємство не зможе досягти своєї мети. Одним з важливих завдань персоналу є мінімізація витрат і максимізація прибутку підприємства [4].

Підсумовуючи вище сказане, можемо виділити такі шляхи підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства, а саме:

1. Розвиток структури виробництва, застосування новітніх технологій для більш ефективної роботи спеціалістів, постійне вдосконалення трудової системи з урахуванням побажань працівників підприємства.

2. Стимулювання працівників до праці за рахунок економічних та соціальних чинників, у вигляді підвищення заробітної плати, матеріальної допомоги, а також створення сприятливого клімату у колективі, на основі зменшення конфліктів у ньому.

3. Постійна підготовка працівників та їх можлива перекваліфікація, а також залучення нових високкваліфікованих спеціалістів для більш продуктивного розвитку підприємства.

4. Створення соціального пакету для працівників, який передбачатиме забезпечення необхідних умов для виконання роботи праці, передбачених законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін; загальнообов'язкове державне соціальне страхування; виплата в повному розмірі належної працівнику заробітної плати; надання соціальних пільг і гарантій, передбачених колективним договором, угодою.

5. Дослідження роботи трудових ресурсів, задля ефективної організації діяльності працівників. Адже ефективність трудових ресурсів залежить не тільки від самих спеціалістів, а й від їх правильного направлення у роботі. Організація праці має бути чіковизначеною, а також сприяти розвитку працівника як в особистому плані так і у виробничому.

6. Взаєморозуміння між персоналом та керівниками, на основі розвитку організаційної культури: загальні цілі, колективні цінності, контроль працівників за допомогою соціальних заходів. Висока внутрішня організаційна культура – це ключ до успіху для багатьох компаній.

7. Створення мотивація трудової діяльності, яка не може бути дійовою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Мотивація праці передбачає бажання працівника задовольнити свої потреби через трудову діяльність.

8. Залучення персоналу до рішення усіх питань, щодо функціонування підприємства. Робітники повинні освідомити всі реальні проблеми, з якими зіштовхується організація. Варто знаходити свіжі і ефективні підходи для поліпшення функціонування організації (вивчення постанов і проблем гуманізації праці, планування кар'єри і розвитку, системи оплати і прибутків, запровадження гнучкого робочого графіку) [5].

Запровадження всіх вище перерахованих чинників дає можливість якісно та ефективно використовувати трудові ресурси підприємства, а також стимулювати працівників у роботі [5].

Отже, трудові ресурси є одним із найважливіших чинників, який впливає на ефективність діяльності підприємства. Саме трудовий потенціал є важливим елементом організації підприємства, показником його ефективності й економічного розвитку. Високі результати діяльності будуть свідчити про те, що підприємство має продуктивний і правильно організований персонал. Тому, щоб досягти максимального прибутку, насамперед потрібно забезпечити відповідні умови працівникам і створити позитивну атмосферу на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Замора О.І. Основні тенденції формування і використання трудових ресурсів / О.І. Замора // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 85-91.
2. Горбонос Ф.В. Економіка підприємства: підручник / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик. – К. : «Знання», 2010. – 345 с.
3. Жуковський М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8(68). – С. 17-21.
4. Саратов А.Л. Формування трудових ресурсів і зайнятості / А.Л. Саратов // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 72 – 73.
5. Палеха Ю.І. Менеджмент персоналу / Палеха Ю.І. – К. : Ліра-К, 2011. – 320 с.

Лопанчук А.А.

аспірант,

Науковий керівник: Степасюк Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТУ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА
В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У всіх розвинутих країнах світу проблема забезпечення населення високоякісним м'ясом і м'ясопродуктами є досить актуальною. Адже м'ясо відноситься до основного продукту харчування. Щорічно виробництво його в світі збільшується, а споживання на душу населення по країнах залежить від складу продовольчих ресурсів, рівня життя, релігійних і національних звичаїв та коливається від 5 кг в більшій частині Азії до понад 90 кг у північній та південній Америці, Австралії, Новій Зеландії, Угорщині, Чехії та ін. Значну питому вагу у м'ясному балансі займає яловичина, адже вона – один із не багатьох видів м'яса, збагаченого дефіцитними мікроелементами (середній американець споживає 60 кг яловичини за рік, а в Аргентині споживання м'яса на одну особу ніколи не було нижче 70 кг). У розвинених країнах попит на неї зростає (темпи виробництва випереджають темпи збільшення поголів'я худоби) [1].

Українці не поступаються калорійності харчування розвинутих країнам. Але структура м'яса не відповідає вимогам раціонального харчування і попиту споживача. Якщо науково обґрунтована норма споживання м'яса сягає 82 кг на одну особу на рік, з них – 32 кг (39%) яловичини, то в Україні нині маємо 56 кг. У Київській області у

порівнянні з 2012 роком, показники споживання м'ясної продукції збільшилися і становили 72 кг, але як і раніше вони є нижчі від раціональної норми. Основними причинами такого становища є спеціалізація скотарства у більшості агроформувань на виробництві молока і екстенсивне вирощування поголів'я, внаслідок чого потенційні можливості енергії росту худоби використовуються лише на половину, а по реалізаційній масі на 70 – 75%, до того ж 15% її має нижче середню вгодованість і виснажені. Для повного задоволення і поліпшення харчування населення слід виробляти до 2 млн. тонн м'яса. Вирішення цієї проблеми вимагає проведення цілого ряду господарських, економічних і соціальних заходів [2].

Україна має всі ресурси для інтенсивного розвитку м'ясного скотарства. В сільськогосподарських підприємствах Київської області є достатньо природних і культурних пасовищ, розвинуте землеробство і кормовиробництво, саме тому м'ясне скотарство тут може розвиватися як спеціалізована самостійна галузь тваринництва.

Першочерговим завданням спеціалістів, керівників усіх рангів та працівників галузі скотарства в Київській області є забезпечення подальшого виробництва яловичини та підвищення рівня її споживання.

Існують три основні напрямки збільшення виробництва яловичини [2, с. 17].

Перший напрямок: ефективне використання тварин наявних молочних і комбінованих порід, підвищуючи їх генетичний потенціал м'ясної продуктивності та забезпечуючи інтенсивне вирощування молодняку, який у 18-24 місячному віці може сягати живої маси 450-500 кг.

Другий напрямок: широке застосування схрещення корів і телиць молочних порід з плідниками спеціалізованих м'ясних порід. Адже, помісні тварини мають підвищену енергію росту на 10-25% і здатні додатково нарощувати 40-50 кг приросту живої маси [2, с. 17].

Третій напрямок: прискорення розвитку спеціалізованого м'ясного скотарства, яке забезпечить збільшення виробництва високоякісної яловичини. Але навіть при успішному здійсненні перших двох напрямків збільшити виробництво яловичини можна лише на 30%, але цього мало. Тому без м'ясного скотарства вирішити проблему неможливо, саме тому в сільськогосподарських підприємствах Київської області м'ясне скотарство має розвиватись як спеціалізована самостійна галузь тваринництва, першочерговим завданням якої має бути розведення худоби саме м'ясних порід.

Переважає чисельність поголів'я м'ясної худоби у Київській області розводиться в Іванківському, Поліському, Вишгородському, Васильківському районах. Понад 25% поголів'я врх області м'ясного напряму продуктивності становлять тварини симентальської м'ясної

породи. Також область практикує створення нових м'ясних порід, так у племзаводі «Ворзель» Київської області було створено цінне стадо абердин-ангуської м'ясної породи вітчизняної селекції.

Щоб задовольнити потреби населення Київщини в яловичині, необхідно на кожну 3-4 молочні – утримувати одну м'ясну корову. Мова йде не про загальне збільшення худоби, а про зміну породної структури, тобто, на місце молочної корови, що вибуває, ставити м'ясну. Це сприятиме збільшення виробництва яловичини майже в 2 рази. Цим шляхом пішли розвинені країни. Наприклад, в США майже 80% яловичини одержують від м'ясних порід. Аналогічні зміни у породній структурі скотарства відбуваються також в Угорщині, Німеччині, Італії. Так, у світі частка яловичини, одержаної від м'ясних порід худоби, становить 54%, в Україні – лише 1,8% [3].

М'ясному скотарству притаманні менші праце-, фондо- та енергоємність, ніж іншим галузям тваринництва. Воно вимагає у 8-10 разів менше трудових ресурсів, що пояснюється використанням малозатратної технології утримання м'ясної худоби. Структура раціону цієї худоби більш проста і дешева. Ця галузь вимагає мінімальних витрат електроенергії, механізмів і машин.

Для виробництва яловичини застосовують іншу технологію з використанням м'ясних порід худоби, добре пристосованих до різних кліматичних умов, не вибагливих до кормів, стійких проти захворювань, більшим виходом м'яса високої якості. Все це позитивно впливає на економіку, що для Київської області і України, в цілому, дуже важливо [3, с. 14].

Продовольчі, економічні та соціальні умови підтверджують, що є необхідність в Київській області сформувати спеціалізоване м'ясне скотарство у самостійну галузь. При поступовому, більш повному забезпеченні населення м'ясом різко зросте попит на якісну продукцію, задовольнити який зможе тільки м'ясне скотарство. Становлення цієї галузі потребує відповідних коштів і часу. Тому треба динамічно вирішувати питання, які сприяють реалізації проблеми – розширенню племінної бази м'ясного скотарства в даній області за рахунок вітчизняних і імпортованих порід, подальше вивчення їх біологічних і господарських ознак в умовах України [2, с. 18].

Отже, збільшення виробництва яловичини в Київській області можливе за рахунок зміни породної структури у галузі, яке прискорить розвиток спеціалізованого м'ясного скотарства в області та сприятиме підвищенню якості яловичини відповідно до потреб споживачів.

Список використаних джерел:

1. Вегетарианство, или почему вредно есть мясо [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tantrayoga.narod.ru/html_nm/vegetarian.htm

2. Чому Україні потрібне м'ясне скотарство? Ефективне тваринництво – 2013. – № 6. – С. 17-18.

3. Шуст О.А. Організаційно-економічні засади функціонування м'ясного скотарства в Україні / О.А. Шуст, В.І Радько // Економіка АПК. – 2014. – № 6.

Мрічка А.А.

студентка,

Науковий керівник: Долматова Г.Є.

кандидат економічних наук, доцент,

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

ФІНАНСОВІ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день в Україні явище неплатоспроможності є дуже актуальним. Відомо, що значні політичні перетворення, які були викликані подіями, розпочатими 11 листопада 2013 року внесли значний негативний відбиток на економічне становище країни, що призвело до збільшення кількості неплатоспроможних підприємств, які прямують до банкрутства, що призводить найчастіше до ліквідації підприємств. Зазначимо, що на початок 2014 року загальна кількість підприємств, які перебувають у процедурах банкрутства, становить 13642, це на 11% більше, ніж у листопаді 2013 року [2].

Теоретичні та практичні аспекти неплатоспроможності підприємств розглядалися в працях таких вчених, як: І. Бланк [3], І. Качалов [4], В. Солотва [5], С.В. Чимириш [6], О. Шеремет [7]. Однак, недостатньо висвітленими є фінансові причини виникнення неплатоспроможності підприємств України та вирішення проблеми неплатоспроможності на сучасному етапі функціонування країни. Все це свідчить про актуальність обраного напрямку дослідження.

Слід зазначити, що у Законі України від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» визначено, що «неплатоспроможність – нездатність учасника платіжної системи в строк, встановлений договором або визначений законодавством України, в повному обсязі виконати свої зобов'язання щодо переказу коштів» [1].

Можна сказати, що проблеми неплатоспроможності підприємств у сучасному світі поширена не лише в Україні. Статистика американських і європейських ринків свідчить, що зі 100% новостворених компаній лише 20% продовжують своє існування після 3 років роботи. При чому з

цих 20% після 6-8 років існування залишається знову лише 20%. Якщо підрахувати загальний результат, то тільки 4-5% компаній існують більше 9-10 років. Ця закономірність існує в усіх країнах, на всіх типах ринків [4, с. 29].

Необхідно звернути увагу, що неплатоспроможність може бути викликана багатьма фінансовими причинами [5, с. 61], серед яких виділяють :

- помилки у розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості;
- невиконання замовлень;
- неконтрольоване зростання собівартості продукції;
- втрата каналів реалізації та постійних замовників;
- неплатоспроможність покупців і замовників;
- брак власних джерел фінансування;
- не виважена податкова політика;
- значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість й у надлишкові виробничі запаси;
- низька якість фінансового планування на підприємстві.

У цілому всі названі причини неплатоспроможності досить тісно взаємозв'язані і створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Звичайно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виділити певні специфічні причини фінансової неспроможності, але всі вони, як правило, зводяться до вже перелічених.

Необхідно підкреслити, що більшість з наведених процесів відбуваються на сучасному етапі в Україні, про що свідчить і негативна тенденція збільшення кількості неплатоспроможних підприємств. Згідно інформації сайту Державної служби статистики України виявлено, що підприємства зазнали значних збитків у першому кварталі 2014 року, оскільки, не враховуючи малих підприємств та бюджетних установ, отримали 128,477 млрд грн збитку та лише 1,3 млрд грн прибутку, отриманого за аналогічний період 2013 року. У січні-березні 2014 року порівняно з січнем-березнем 2013 року найбільше зростання збитку відбулося у наступних галузях: операції з нерухомістю – в 13,7 рази, до 11,379 млрд грн; фінансова та страхова діяльність – у 12,2 рази, до 17,238 млрд грн [2].

На нашу думку, ще однією причиною неплатоспроможності підприємств є інфляційні процеси. Зазначимо, що індекс інфляції в Україні в квітні 2014 року склав 103,3%. Для порівняння, у цьому ж місяці 2013 року – 100,0%, 2012 рік – 100,0%, 2011 рік -101,3%, а у 2010 році – 99,7% [2]. Згідно наведеної статистики видно, що індекс інфляції у 2014 році є найбільшим у порівнянні з попередніми роками.

Також дуже важливою причиною зменшення платоспроможності підприємств є збільшення собівартості продукції. Є підстава вважати, що ця проблема виникає у багатьох галузях економіки. Наприклад, корпорація «Бісквіт-Шоколад», один із найбільших виробників кондитерської продукції в Україні, заявляє про те, що українські виробники кондитерських виробів змушені підвищувати ціни на свою продукцію у зв'язку зі зростанням собівартості виробництва. Також, у зв'язку з політичним становищем в Україні загострюється питання у ще одній галузі. Підвищення ціни на газ до 350-380 дол. за 1 тис. куб. м. приведе до зростання собівартості продукції українських підприємств. Таку думку висловив РБК-Україна старший економіст Міжнародного центру перспективних досліджень Ільдар Газізуллін.

Необхідно звернути увагу, що становище фінансової нестабільності та кризи в Україні призводить до ще однієї проблеми. Індекс споживчих цін січня-квітня 2014 року до січня-квітня 2013 року склав 106,4%, тоді як індекс цін 2013 до 2012 у той самий період складав 100,0% [2]. Це говорить про погіршення економічного стану країни в цілому, що не може негативно вплинути на платоспроможність підприємств.

Слід зазначити, що першочерговими завданнями уряду нашої країни для зменшення рівня неплатоспроможних підприємств повинно бути урегулювання негативних політичних процесів, проведення реформ щодо стабілізації економіки країни в цілому, також контроль за діяльністю підприємств. Разом з тим, керівництво підприємств повинно проводити процедури попередження банкрутства та неплатоспроможності, контроль фінансових розрахунків, підвищувати якість продукції, заволікати до виробництва кадри з високим рівнем професійної діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок, що наростання кількості проблем та причин, що призводять до неплатоспроможності підприємств є наслідком недостатньої привабливості українських підприємств для іноземних інвесторів, призводить до негативних соціально-економічних процесів та підриває економіку країни в цілому, саме тому вони потребують негайного вирішення.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 14.05.1992р. № 2343-ХІІ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України 1994-2014. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

2. Держстат України: [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України 1998-2014. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

3. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І.О. Бланк ; М-во освіти і науки України . – К. : Ельга, 2008 . – 724 с.

4. Качалов И. Три ключевых параметра развития кризисов компании [Электронный ресурс] / И. Качалов. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_300/

5. Солотва В. Сутність платоспроможності підприємства / В.Солотва // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 116-120.

6. Чимириш С. В. Дослідження підходів до управління фінансами підприємства в умовах кризи / С. В. Чимириш // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць з проблем торгівлі і громад. харчування. – 1998. - Вип. 29 : присвяч. 90-річчю ДонНУЕТ. – 2010. – С. 506-512.

7. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – К., 2009. – 196 с.

Павлій М.В., Трохимчук Т.М.

студенти,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ РУШІЙ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Господарська діяльність сучасного підприємства значною мірою залежить від мотивації його персоналу, оскільки для ефективного розв'язання господарських завдань необхідні знання, професійна компетентність, творчість і новаторські здібності працівників. Енергія, творчі здібності працівника мають бути спрямовані на досягнення цілей та результатів господарської діяльності підприємства. Мета керівництва – успіх на ринку і, відповідно, одержання прибутку. Мета персоналу – одержання матеріальної винагороди і задоволення від роботи. У знаходженні компромісу між очікуваннями персоналу та його керівництва і є суть стимулювання персоналу.

Дослідженням стимулюванням праці найманих працівників займались О.І. Андрусь, І.В. Кащенко, І.О. Криворотько, Ю.О. Нікітін, Л.М. Потьомкін. Дані автори в своїх роботах подали здебільшого суб'єктивні оцінки та рекомендації щодо мотивації персоналу.

Одним з головних завдань кожного суб'єкта господарювання є пошук ефективних способів управління працею для того, щоб забезпечити продуктивність роботи персоналу. Наявність у працівників належної професійної підготовки, навичок, досвіду не гарантує високої ефективності праці.

Поняття «мотив» у теорії мотивації займає провідне місце. Деякі науковці стверджують, що мотив – це усвідомлена потреба людини будь-чому, інші ж зауважують, що це не усвідомлене прагнення до задоволення потреби.

Система мотиваційних чинників – потреб, мотивів та стимулів визначає умови продуктивної професійної діяльності працівників. Виділяють зовнішні, внутрішні та соціальні чинники мотивації.

В свою чергу до зовнішніх чинників мотивації відносять: професійну компетенцію, кваліфікацію, стабільність робочого місця, вигідні контрактні умови, перспектива кар'єрного зростання, рівень та умови оплати праці, частку участі в управлінні підприємством (величина пакету акцій), величину доходів акцій.

Внутрішні чинники мотивації включають в себе: творчий характер праці, оцінка колег, творча участь у розвитку виробництва, самореалізація, рівень відповідальності, вміння працювати в команді, рівень корпоративної культури, комунікативність.

Соціальні чинники утворюють: соціальні гарантії, пенсійне забезпечення, оплата тимчасової непрацездатності, оплата безробіття, зниження професійних ризиків, оплачувана відпустка, вихідна допомога, преміювання, оздоровлення тощо [1, с. 119-121].

Для того щоб підприємство нормально функціонувало, керівництво повинно розробити прозору систему мотивації праці для ефективного управління персоналом, яка має включати в себе такі складові:

- 1) чіткий перелік форм матеріального стимулювання;
- 2) можливість всіх працівників отримати матеріальне заохочення, незважаючи на їх статус в організації.

У цілому можна сформулювати ряд правил здійснення ефективної мотивації працівників:

- мотивування приносить результати тоді коли підлеглі відчувають визнання свого внеску в результати роботи, володіють заслуженим статусом;

- несподівані, непередбачувані та нерегулярні заохочення мотивують краще, ніж прогнозовані;

- виконану роботу і несподівану винагороду не повинно розподіляти занадто великий проміжок часу, оскільки чим більший часовий інтервал, тим менший ефект [2, с. 240].

Ефективність будь – якого працівника прямо залежить від рівня заробітної плати, для вирішення відповідності між рівнем ефективності діяльності працівника та рівнем одержуваної заробітної платні використовується система «Pay for Performance» – «плата за виконання». Під PFP розуміється застосування будь – яких способів оплати праці, при яких винагорода, що одержується працівником, залежить від

індивідуальних та групових відмінностей у виконаній діяльності [3, с. 152].

Задоволення потреб винагородами є більш ширшим поняттям по відношенню до власне грошової винагороди, оскільки – це передусім все те, що значуще і цінне для людини. Проте варто зауважити, що у кожної людини поняття значущості та цінності винагороди не однакове, те що для однієї людини може бути значущим іншим може здатись малозначущим. Тому для однієї людини винагорода може виявитись значним мотиваційним чинником, а для іншої – ні.

Окрім матеріального заохочення керівники підприємств використовують також ряд нематеріальної мотивації персоналу, а саме постановка перед працівниками чітко сформульованих і досяжних цілей; залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікацій; підвищення персональної відповідальності кожного працівника; публічне визнання успіхів працівників у роботі; увага керівництва до думки працівників; створення атмосфери відкритого суперництва з регулярним підведенням підсумків; залучення персоналу до вирішення проблем, що вимагають нестандартного підходу; врахування уявлень працівників щодо справедливості у розподілі обов'язків [4, с. 155].

Розрізняють такі напрями удосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві:

- підвищити зацікавленість співробітників в ефективності праці;
- підтримувати зацікавленість співробітників в успішному проведенні структурних перетворень для підприємства;
- залучати висококваліфікованих фахівців;
- розвивати такі якості персоналу, як ініціативність, лояльність, відданість компанії;
- намагатися переконати працівників сприяти зростанню ефективності компанії та зменшенні витрат;
- пояснити, узгодити та довести цілі керівництва до кожного працівника;
- система мотивації персоналу не має бути нав'язаною співробітникам і має відповідати інтересам працівників конкретного підприємства;
- орієнтація персоналу на поточні та кінцеві результати;
- створити матеріальну зацікавленість в удосконаленні виробництва (прискорення науково-технічного прогресу, зменшення витрат);
- реалізувати колективні та особисті економічні інтереси працівників;
- забезпечити перспективу підвищення матеріального стану кожного працівника [5, с. 125-126].

Управління мотивацією – це процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства. Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань. Мотивація – це те, що знаходиться в людини «всередині». Якщо людина мотивована, її задоволення від роботи обов'язково приведе до гарного результату.

Отже, мотивація як одна з важливих функцій має як теоретичне, так і безпосередньо практичне значення. Від того, як розуміє та чи інша людина свою трудову діяльність і якими мотивами вона керується, залежить її ставлення до роботи. До кожного працівника доцільно використовувати індивідуальний підхід. У свою чергу, керівники підприємства, запровадивши конкретні стимули, підвищать продуктивність праці робітників, що відзначиться на прибутковості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Андрусь О. І. Мотивація як фактор управління діяльністю персоналу / О. І. Андрусь // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 2. – С. 119-123.
2. Никітін Ю. О. Сучасні моделі та механізми мотивації персоналу українських підприємств / Ю. О. Никітін, В. Г. Рукас-Пасічнюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 238-246.
3. Криворотько І. О. Дослідження зарубіжного досвіду мотивації персоналу для використання в українських умовах / І. О. Криворотько // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2013. – № 2. – С. 151-154.
4. Потьомкін Л. М. Сучасні системи мотивації найманого персоналу: ефективна цікавість / Л. М. Потьомкін // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С. 153-157.
5. Кащенко І. В. Удосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві / І. В. Кащенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 2. – С. 124-127.

Петрацак О.О.

кандидат економічних наук, асистент,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ HR-ТЕХНОЛОГІЙ ЗАЛЕЖНО ВІД СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

В сучасних умовах в Україні туристичний бізнес є перспективним з погляду стратегічного розвитку, оскільки оптимальне використання потенційних можливостей туристичних ресурсів, підприємств туристичного бізнесу дозволяє не тільки покращити економічне становище, але і позитивно вплинути на рівень життя населення. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств туристичного бізнесу виникає необхідність наукового обґрунтування формування стратегії їх розвитку, яка б узгоджувалася з практикою застосування HR-технологій у динамічному зовнішньому середовищі.

У діяльності підприємств туристичного бізнесу найбільш типовою є практика отримання від керівництва планів та не узгодженість їх між собою та із загальною стратегією підприємств. Основними причинами вищеописаної проблеми є: відсутність чітко сформульованих стратегічних планів та реальних інструментів HR-технологій, недооцінка необхідності стратегічного управління та неузгодженість планів із реальними можливостями та об'єктивними потребами.

Проблеми використання різноманітних технологій та інструментів управління персоналом підприємств туристичного бізнесу висвітлено в роботах учених Л. Дяченко [1], И. Подмаркової [2], М. Сагайдак [3], В. Старінської [4] та ін. У своїх роботах автори відображають особливості управління, що обумовлені впливом різних чинників і систем організації туристичних підприємств тощо.

Спостереження туристичного ринку і стану діяльності підприємств, які функціонують на ньому, засвідчує, що доцільно використати наступні стратегії: стратегія лідерства за витратами, стратегія орієнтації на розширення експортної діяльності, стратегія скорочення, стратегія стабілізації, стратегія різкої зміни курсу. При виборі однієї із цих стратегій варто узгоджувати дії з основними HR-технологіями.

Таблиця 1

Взаємозв'язок HR-технологій і стратегії підприємства

Стратегія підприємства	HR-технології			
	Пошук та підбір	Оцінка	Мотивація	Стратегія навчання
Конкурентна стратегія (стратегія лідерства за витратами)	Оптимізація чисельності працівників	Систематич-на, ґрунтується на чітко обумовлених критеріях	Чіткий та прозорий взаємозв'язок результатів діяльності та оплати праці	Навчання працівників для досягнення їх взаємозамінності, ротація
Стратегія орієнтації на розширення експортної діяльності	Пошук працівників з конкретною компетенцією	Вузько орієнтована і ретельно продумана	Традиційна система мотивів та стимулів	Сприяння розвитку знань, умінь, навичок та досвіду працівників
Стратегія скорочення	Скорочення чисельності працівників	Формальна, заснована на управлінських критеріях	Базується на мінімальній заробітній платі, без додаткових стимулів	Обмеженість можливості навчання
Стратегія стабілізації	Покращення професійного відбору працівників	Акцент на забезпеченні бездефектності праці та підвищенні її продуктивності	ґрунтується на досягнутих результатах	Акцент на безперервному зростанні професійної компетентності
Стратегія зміни курсу	Пошук працівників, яким властиві підприємливість, креативність	Акцент на компетентності у сфері поставлених завдань	Базується на конкурентній основі, яка задовольняє потреби працівників	Підвищення професійного та соціально-духовного рівня розвитку працівників

Джерело: розроблено автором

Стратегія лідерства за витратами є ефективною у тому разі, коли споживачі чутливі до зниження ціни, не бачать суттєвої диференціації між туристичними послугами різних цінових категорій, саме тому підходить для підприємств, які пропонують послуги дешевого цінового сегмента, підприємств-комутантів, які готові нести ризик постійного контролю витрат для домінування серед конкурентів. Тому при використанні HR-технологій основний акцент робиться на скороченні

трудових витрат, максимальне зменшення кількості працюючих та досягнення їх взаємозамінності.

Стратегія орієнтації на розширення експортної діяльності спрямована на досягнення стабільного економічного розвитку експортно-імпоротної діяльності та адаптацію виробничо-господарської діяльності до закордонних умов та вимог. Для туристичних підприємств названа стратегія є ефективною в сучасних умовах розвитку національної економіки, спрямована на співпрацю з іноземними туристичними операторами. При використанні вказаної стратегії HR-технології концентрується на диференційованому підборі та оцінці працівників; мотивації до підвищення професійних навичок та компетенцій. Найкраще підходить патіентам – підприємствам, що надають особливі, незвичайні туристичні послуги, як правило дорогі і високої якості, для вузького кола споживачів.

Стратегія скорочення передбачає відмову від довгострокового управління на користь максимального одержання доходів у короткостроковій перспективі, відмову від одного з видів діяльності або ліквідацію взагалі. На стратегію скорочення орієнтуються ті туристичні підприємства, у яких показники діяльності мають стійку тенденцію до погіршення і жодні управлінські дії не покращують ситуацію. При реалізації стратегії скорочення HR-технології ґрунтуються на скороченні наймання і звільненні працівників, мінімальній оплаті праці та обмеженості розвитку. Важливим напрямом реалізації технологій управління у цих умовах є соціальні аспекти з метою нейтралізації негативного впливу очікуваних скорочень чисельності працівників.

Стратегія стабілізації спрямована на удосконалення системи управління, перегляду маркетингової політики, активізацію діяльності у сфері фінансів та на збереження частки ринку і ринкової ніші. Стратегія стабілізації застосовується підприємствами, які передбачають раптове падіння обсягів продажу та зменшення прибутку. Найбільш доцільно використовувати цю стратегію віолентам – підприємствам, які функціонують у сфері стандартної реалізації туристичних продуктів. При використанні HR-технології головними напрямками стають покращення професійного відбору працівників, які мають гнучке мислення.

Стратегія зміни курсу спрямована на підвищення ефективності функціонування діяльності. Використовуючи таку стратегію підприємства-експериментатори, з експериментальними туристичними послугами, головна перевага яких полягає у впровадженні принципових нововведень, які прагнуть освоїти нові, або розширити вже наявні ринки збуту. При реалізації HR-технології посилюється роль кожного працівника, який прагне до підвищення професійного рівня, важливе місце займає мотивація праці.

Стратегічне управління туристичними підприємствами повинно швидко адаптуватись до появи нових чинників, інструментів HR-технологій. Взаємозв'язок між стратегіями управління підприємством та HR-технологіями показав, що основними напрямками розвитку для підприємств туристичного бізнесу є стратегія стабілізації та стратегія зміни курсу.

Отже, для ефективного використання HR-технологій підприємствами туристичного бізнесу при реалізації загальної стратегії, необхідно залучати до реалізації стратегії всіх працівників, що є типовою практикою західних підприємств. Також варто проводити роз'яснювальну роботу із трудовим колективом, адже часто причиною неефективної реалізації стратегії стає опір змінам, які чинять самі працівники. А сучасні наукові публікації говорять про значний вплив синергії. Такі поняття як нелінійність і відкритість, самоорганізація і самоуправління, альтернативність шляхів найчастіше є складовими HR-технологій. Стало очевидним, що для складноорганізованих систем, якими і є підприємства туристичного бізнесу, існує кілька альтернативних шляхів розвитку, і результативність діяльності залежить від узгоджених дій як керівників, так і працівників.

Список використаних джерел:

1. Дяченко Л. А. До питання про концепцію перспективного розвитку підприємств туристичної сфери / Л. А. Дяченко // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1. – С. 110-115.
2. Подмаркова И. П. Возможности применения соционических подходов в кадровой политике туристических предприятий / И. П. Подмаркова // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2012. – № 4. – С. 10-14.
3. Сагайдак М. Бренд контактного персоналу у забезпеченні внутрішнього маркетингу туристичної фірми / М. Сагайдак, В. Костинець // Актуальні пробл. економіки. – 2013. – № 11. – С. 85-89.
4. Старінська В. С. Стан і тенденції розвитку туристичної галузі України в контексті кадрового забезпечення / В. С. Старінська // Екон. часопис – XXI. – 2013. – № 5/6(2) – С. 54-57.

Продіус О.І.

кандидат економічних наук, доцент;

Богословов В.Б.

студент,

Одеський національний політехнічний університет

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ МІСІЇ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

В умовах економічної та політичної кризи в Україні головною метою переважної більшості промислових підприємств є адаптація до умов підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища. Рухливість та складність економічних процесів перехідного періоду, швидкі технологічні зміни позначаються на необхідності вирішення принципово нових проблем, в основі яких пошук адекватних методів і способів досягнення та утримання конкурентних позицій, розробка стратегії і тактики забезпечення успішного довгострокового успіху підприємства, пошук адекватних методів і способів управління, перш за все, нематеріальними ресурсами, використання в діловій практиці інструментів стратегічного управління [1].

У практичній діяльності стратегічне бачення знаходить своє віддзеркалення в місії, яка є основоположною програмною заявою, що визначає призначення підприємства, найважливіші принципи його функціонування і розвитку. Місія розглядається як констатація філософії і призначення, сенсу існування підприємства. Філософія підприємства визначає цінності, вірування і принципи, відповідно до яких воно має намір здійснювати свою діяльність. Призначення визначає дії, які підприємство має намір здійснювати. Філософія підприємства зазвичай рідко міняється. Місія може мінятися залежно від глибини змін, які відбуваються на підприємстві або в середовищі його функціонування [2; 3].

Слід зазначити, що сьогодні керівництво багатьох вітчизняних підприємств не зовсім усвідомлюють значення місії, в результаті чого велика частина створених місій являють собою просто данину моді і спробу слідувати певним стандартам менеджменту, не приносячи ніякої користі. У більшості випадків не розуміючи справжні цілі та завдання створення місії організації, це стає формальним процесом, що містить порожні, або стандартні слова чи декларації, не викликаючи ніяких емоцій у співробітників. Більшість сформованих місій не несуть головного смислового навантаження місії – не уточнюють і не конкретизують, як саме організація збирається досягти поставлених цілей. Розроблені місії слугують здебільше інтересам топ-менеджменту з

метою підтвердження факту, що в даній організації застосовують механізми сучасного менеджменту.

Таблиця 1

Види місій

Вид	Визначення	Приклад місії підприємства
Місія-гасло	в дуже короткій формі відбиває головний принцип існування підприємства на ринку	ІКЕА: «Покращення повсякденного життя кожного». Danone: «Забезпечити якомога більшу кількість людей здоровими продуктами харчування»
Місія-призначення	дає загальне уявлення про причину виникнення і сенс існування підприємства, характеризує види діяльності, характер продуктів, які виробляються, і послуг, що надаються, а також сегменти їх споживачів	Asics: «Стати номером один для ентузіастів спорту. Для досягнення цього ми обіцяємо робити кращий продукт, спираючись на наші технологічні досягнення, і розсовувати межі можливостей тіла»
Місія-орієнтація	визначає систему цінностей, яких дотримується керівництво і персонал підприємства, і які обумовлюють їх поведінку, стосунки з клієнтами і партнерами	Pepsi: «Бути кращою в світі компанією-виробником продуктів харчування, сфокусованої на готових продуктах і напоях. У всьому, що ми робимо, керуватися трьома принципами – чесність, послідовність і справедливість»
Місія-політика	синтезує в собі головні цілі підприємства і його поведінку при їх досягненні, уявлення менеджерів і власників про майбутній стан підприємства.	ІВМ: «Лідирувати у винаході, розвитку та виробництві інформаційних технологій, у тому числі програмного забезпечення, комп'ютерів, систем зберігання інформації та мікроелектроніки. І за допомогою передових технологій покращувати бізнес наших клієнтів по всьому світу»

Таким чином, завдання місії – висловити устремління організації, які можуть бути схожі на якусь досяжну мрію, яка надихає на зміни, на розвиток, на перемоги. Група людей, яких об'єднує якась ідея, здатні зробити великі речі, спираючись тільки на свій ентузіазм і віру в досяжність і реальність поставлених цілей. Саме в цьому і полягає виняткова роль місії – надихнути співробітників на досягнення великих цілей, змусити їх повірити в їхню реальність і їх досяжність. Тобто роль місії в мотивуванні співробітників, яку не можна досягти ніяким матеріальним стимулюванням. Залежно від складу і обсягу функцій умовно можна виділити наступні види місії (таблиця 1).

Мета, задекларована в місії повинна реально бути для організації головною задачею, щоб співробітники організації стали більш вмотивованими і націленими на підвищення ефективності роботи організації. Місія повинна викликати довіру в якості реальної мети до якої реально прагне організація та її співробітники і місія повинна відповідати суті і духу організації. Місія не повинна бути стандартною, написаної з стандартних словосполучень, які нічим не відрізняються. В ідеальному випадку місія має бути інструментом розвитку бізнесу, а не інструментом рекламної компанії, та має допомогти менеджменту усвідомити те, що з себе представляє організація і куди вона повинна прагнути.

Зі сказаного вище випливає, що місія визначає загальний напрямок руху розвитку підприємства та допомагає організації визначитися зі стратегічними діями. Найважливішою перевагою, яку отримує підприємство, що запровадило ефективну місію, є перехід до системи безперервного удосконалення, що дозволяє підтримувати високий рівень конкурентоспроможності на ринку. Місію рекомендують розробляти на довгий період, але її необхідно переглядати при кардинальній зміні стану зовнішнього середовища, при вичерпанні діючої місії, при зміні представлення власників і менеджерів про призначення підприємства і спосіб його існування на ринку при окремих видах реструктуризації підприємства.

Таким чином, формування місії є дуже складним, містким і відповідальним процесом, тому до його реалізації повинні притягуватися як найвищі колегіальні органи, так і керівники усіх рівнів підприємства, а також персонал нижчого рівня управління.

Список використаних джерел:

1. Довгань Л.Є. Стратегічне управління / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
2. Продіус О.І. Особливості стратегічного менеджменту підприємства в умовах підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища //

Формування ринкової економіки в Україні. Серія економічна. Випуск 25. – 2011. – С. 196-198.

3. Дикань В.Л. Стратегічне управління: навч. посіб. / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз та ін. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.

Ревуцька Л.А.

студентка,

*Науковий керівник: **Богацька Н.М.***

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Розвиток ринкових відносин в Україні суттєво змінює економічне середовище функціонування підприємств. Головною ознакою цього середовища є конкуренція товаровиробників, які набули повної самостійності та відповідальності за результати фінансово-господарської діяльності. Це передбачає обов'язкове виконання зобов'язань підприємств перед бюджетом та іншими суб'єктами господарювання.

Платоспроможність підприємства як його здатність вчасно та в повному обсязі виконувати планові платежі і термінові зобов'язання, підтримуючи при цьому нормальний ритм господарської діяльності – є однією з умов конкурентоспроможності підприємства, його фінансової стабільності. Здатність підприємства розраховуватись за своїми боргами в обсягах та строках, передбачених договорами та законодавством, є необхідною умовою успішного функціонування на ринку, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Питання теорії і практики оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств розглядались в працях зарубіжних і вітчизняних науковців та практиків, зокрема: Л. Чечевіченої, Е. Нікбахта, А. Гропеллі, В. Ковальова, А. Шеремета, І. Бланка, Г. Савицької, В. Івахненко, Л. Лахтіонової та ін.

Платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями [1]. Підприємство, яке достатньо забезпечене власним капіталом (зокрема робочим капіталом) і працює рентабельно, здатне покрити витрати за рахунок власних грошових надходжень, а при їх недостатності – за рахунок короткострокового кредиту банку.

Платоспроможність підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності.

Головним із шляхів покращення платоспроможності підприємства є мобілізація внутрішніх резервів підприємства – явних та прихованих. Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності.

Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків, до них належать:

- оплата товарів, робіт, послуг, що належать до валових витрат;
- оплата товарів, робіт послуг, що не належать до валових витрат [3].

На обсяги останніх двох напрямків підприємству впливати важко. Розмір податкових та інших платежів до бюджету залежить від встановленого державою порядку про визначення об'єктів оподаткування, ставок та термінів сплати. Обсяги платежів та відсотків визначаються умовами кредитних договорів та умовами випуску облігацій. Можливості впливу підприємства на перші три напрямки є ширшими.

Зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток, – головний внутрішній резерв покращення платоспроможності підприємства. На кожному підприємстві, залежно від його особливостей, можуть бути різними набір факторів, які впливають на собівартість:

- обсяг виробництва;
- номенклатура та асортимент продукції;
- технічний рівень виробництва;
- організація виробництва та умов праці;
- ціна одиниці продукції, що реалізується [5].

Основним способом зниження собівартості є економія усіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві. Зниження трудомісткості продукції, збільшення продуктивності праці можна досягнути різними шляхами.

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Для оптимізації обсягів дебіторської заборгованості потрібно вибрати найбільш доцільні строки платежів та форми розрахунків із споживачами. Незважаючи на значні обсяги дебіторської заборгованості,

на нашу думку, доцільним є надання відстрочки платежу споживачам, адже за рахунок цього збільшується обсяг реалізації, а разом з тим і прибуток. З іншого боку, в цьому випадку є ризик виникнення додаткових витрат по залученню короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості [6].

Не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу. Також одним із важливих напрямів зміцнення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів, а саме:

- проведення реструктуризації активів підприємства;
- сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу;

У рамках реструктуризації активів використовуються наступні заходи.

1. Мобілізація прихованих резервів.

Більшість резервів відновлення платоспроможності відносяться до прихованих. Приховані резерви – частина капіталу, що не відображена в балансі. Розмір прихованих резервів на активному боці балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною вартістю. Виявлення та мобілізація прихованих резервів відбувається на основі наступних методів:

- 1) Експертний метод.
- 2) Метод зовнішнього порівняльного аналізу.
- 3) Метод внутрішнього порівняльного аналізу.

4) Метод функціонально-вартісного аналізу. На нашу думку, даний метод являється найбільш ефективним для підвищення платоспроможності підприємства, оскільки він полягає у визначенні принципово нових технічних, технологічних, управлінських рішень стосовно діяльності підприємства, які забезпечують раціоналізацію витрат при одночасному збереженні їх якісних характеристик та споживчих властивостей [8].

2. Використання зворотного лізингу.

Зворотній лізинг – господарська операція, що передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг.

3. Задача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі.

4. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу – це зменшення частки низьколіквідних оборотних засобів, запасів, сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо.

5. Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів основних фондів. За рахунок цієї операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для перепрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності.

6. Рефінансування дебіторської заборгованості – це форма реструктуризації активів, що полягає у перетворенні дебіторської заборгованості в інші ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення.

Отже, платоспроможність – це здатність держави, юридичної або фізичної особи своєчасно і в повному обсязі виконувати свої платіжні зобов'язання, що впливають із торговельних, кредитних та інших грошових операцій. Платоспроможність визначається системою норм і коефіцієнтів, які враховують фактичні й потенційні фінансові ресурси учасника платіжного обігу, співвідношення його поточних грошових надходжень і платежів.

Поглиблений аналіз фінансового стану підприємства уможливорює об'єктивну оцінку стану господарсько-фінансової діяльності, виявлення внутрігосподарських резервів і шляхів подальшої фінансової стабілізації. Керівництву підприємства, вивчивши аналіз фінансового стану, необхідно розробити конкретні заходи із зазначенням виконавців і строків виконання, які повинні бути основою при розробці бізнес-плану.

Список використаних джерел:

1. Городинська Д.М. Економічна стійкість підприємства / Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10(42). – С. 141-146.
2. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. – 2013. – № 1. – С. 61-62.
3. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 92-100.
4. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.Р. Біленька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Збірник наукових праць. – 2012. – № 639. – С. 132-138
5. Смачило В.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В.В. Смачило, Ю.В. Будникова // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2012. – № 20/2. – С. 35 – 40.
6. Фридинський В.О. Фінансова санація підприємства / В.О. Фридинський, В.Г. Плотніков, А.І. Дерев'яно // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2011. – № 8. – С. 79-83.

Чорногуз О.Г., Гулей О.Д

студенти,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується глобальними змінами, появою оновлених господарських структур різних за формою власності та розширеними межами ринку, у контексті економічних зв'язків важливе значення мають питання щодо доцільного та ефективного ведення малого підприємництва, визначення факторів, які негативно впливають на його діяльність. Під малим та середнім підприємництвом розглядають основу для формування середнього класу та вирівнювання соціальної нерівності.

Різні аспекти розвитку малого підприємства в Україні досліджувалися В. Виговською, З. Варналієм, Г. П'ятницькою, М. Харченком, Л. Лебедевою, Ю. Долгоруковим, А. Гідуляном, О. Іваніловим, В. Орловим та ін.

Метою даного дослідження є розгляд сучасного стану та тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні та обґрунтування основних перспектив його подальшого розвитку.

Малий та середній бізнес забезпечує конкуренцію на належному рівні, прискорює інноваційні процеси, формує ринкову економіку, сприяє росту зайнятості. Формування та розвиток бізнесу в нашій державі є важливою умовою для вирішення системи соціально-економічних проблем, створення великої кількості робочих місць для незайнятого населення, зміни кредитної і податкової політики відповідно до потреби покращення матеріального виробництва, переходу до інноваційного типу економічного розвитку.

Однак, як зазначає А. Гідулян, то особливе значення малого та середнього бізнесу для України полягає також в тому, що дані сфери діяльності є базою для утворення «нової економіки», тобто для створення великих сучасних компаній з «нуля», а не з уламків промислових підприємств колишнього СРСР.

Найжорсткіший, безкомпромісний конкурентний відбір відбувається саме на рівні малого бізнесу і сучасні компанії «нової економіки», є зазвичай більш успішними, ніж колишні радянські підприємства, навіть якщо вони пройшли модернізацію [1, с. 40].

У країнах з розвиненою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наближатись і до 80% (Японія). Натомість в Україні у сфері малого підприємництва чисельність зайнятих становить 24,9% населення працездатного віку [4].

У складі ВВП Німеччини та Франції продукція малих підприємств складає понад 50%, а таких країн як Чехія, Словаччина, Угорщина – понад 30 – 40% ВВП. Для порівняння – в Україні (за даними 2011 р.) цей показник дорівнює 7%. Це свідчить про те, що розвиток підприємництва в Україні і досі залишається на низькому рівні [4].

Від’ємні показники прибутку характерні для сектору малого бізнесу, що функціонує у сфері будівництва та операцій з нерухомістю, а також у промисловому виробництві, де незважаючи на наявність 58,7% умовно прибуткових підприємств загальні економічні втрати галузі на 2013 р. склали 1033853, 9 млн. грн [2].

За інформацією з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України станом на 01.01.2014 р. було зареєстровано 6 915 162 суб’єктів господарської діяльності, з них: 1 455 130 юридичних осіб та 5 460 032 фізичних осіб – підприємців (рис. 1).

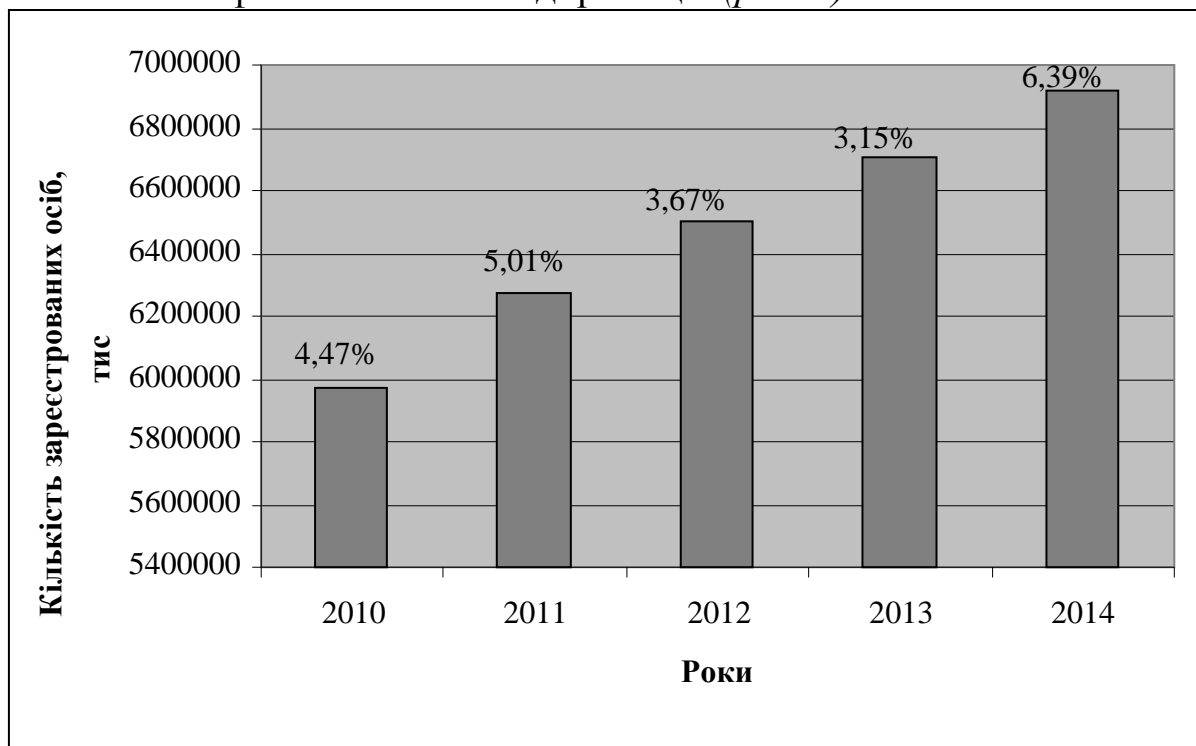


Рис. 1. Кількість зареєстрованих (юридичних та фізичних підприємців) суб’єктів господарської діяльності протягом 2009-2014 рр.

Джерело: [2]

Загальна кількість зареєстрованих суб’єктів господарювання, у порівнянні з відповідним періодом минулого року, збільшилася на 210 647 суб’єктів, що на 6, 39% більше ніж за відповідний період минулого року. Кількість діючих суб’єктів господарської діяльності, станом на 01.01.2014, становить 4 093 122 одиниць, що на 1,18% більше ніж за відповідний період минулого року. Кількість припинених суб’єктів господарської діяльності на 01.01.2014 становить 2 822 040 одиниць, що на 14, 97% більше ніж за попередній рік. Від

01.10.2014 р. є оновлені дані щодо реєстрації, згідно із даними кількість зареєстрованих суб'єктів господарської діяльності становить 7 043 964, з них: 1 489 761 юридичних осіб та 5 554 203 фізичних осіб [2].

В регіональному розрізі переважна кількість середніх підприємств України здійснює свою діяльність в Чернігівській, Житомирській, Черкаській, Сумській та Рівненській областях. Найбільша кількість суб'єктів малого підприємництва здійснює свою діяльність в Івано-Франківській області, місті Київ, Миколаївській, Одеській, Харківській, Запорізькій, Закарпатській та Чернівецькій областях.

Станом на 01.01.2012 р. загальна кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України становить 360 одиниць, що на 22,41% менше ніж за звітний період минулого року. Зазначений показник зменшився у порівнянні з аналогічним показником звітного періоду минулого року у зв'язку із зменшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 394 одиниць до 290 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. Показник кількості малих підприємств протягом 2010-2012 рр. майже залишився незмінним – 70 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. При цьому у 2009 році цей показник становив 82 одиниці [4].

До основних причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні відносять:

- неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;
- недостатня державна фінансово-кредитна і майнова підтримка малих підприємств;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій [3].

Головною ознакою стримування заснування власного підприємства є складність безпосередньо відкриття власної справи. Початківців, які розпочинають власний бізнес і які не мають достатньої кількості необхідної інформації про процес реєстрації нового підприємства, мають змогу отримати її в державних органах реєстрації. Також нині існує значний ряд спеціальних консалтингових фірм, які надають інформацію, поради і зразки необхідних документів. Досвід початківців і підприємців показав, що 75% їх на перше місце серед інших проблем ставлять дефіцит фінансів. Власних капіталів більшість не має, банківські кредити дають на 2-3 місяці з високою процентною ставкою, а інших доступних джерел фінансової підтримки малого бізнесу в Україні не існує.

Таким чином, шляхи вирішення проблем малого бізнесу в Україні можна покращити за рахунок:

- створення раціональної нормативно-правової бази;
- організація фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу;
- організаційне забезпечення малого бізнесу;
- створення забезпеченості інформацією та кадрами;
- забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Отже, малий бізнес виступає основою для ефективного розвитку економіки країни в цілому, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності, соціальний захист суспільства, формування та підтримку середнього класу. Варто зазначити, що малий бізнес також має значний потенціал і перспективи, в умовах ринкової економіки, яка базується на приватному бізнесі та особистій ініціативі. Тому держава повинна здійснювати багатосторонню підтримку його розвитку та побудову соціально орієнтованої економіки, що має стати головним вектором реформ в Україні, а це в свою чергу забезпечить підвищення рівня життя населення.

Список використаних джерел:

1. Гідулян А. Підходи до визначення суб'єктів малого і середнього підприємництва та їх застосування в банківській практиці / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2011. – С. 40–45.
2. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Іванілов О.С. Економіка підприємства: навч. посібник / О.С. Іванілов. – К., 2009. – 728 с.
4. Концепції загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 рр. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>
5. Орлова В.О. Природні переваги малого бізнесу – основа його розвитку / В.О. Орлова // Бізнес інформ. – № 11-2012. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/xXx/Downloads/business-inform-2012-11_0-pages-75_79.pdf

Шукліна В.В.

кандидат економічних наук, доцент;

Герасимова В.А.

студентка,

Херсонський національний технічний університет

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Управління рекреаційним господарством України і курортно-рекреаційним природокористуванням є актуальною проблемою у зв'язку з сприянням збереженню і відновленню здоров'я населення. Перехід України до ринкових відносин, зміна форм власності багатьох суб'єктів санаторно-курортної сфери, збільшення кількості новостворених підприємств приводить до зростання конкуренції. Відповідно постійно зростає рівень складності завдань, які необхідно вирішувати для ефективного управління суб'єктами підприємництва. Однією з умов успішної діяльності санаторно-курортних закладів в умовах ринкової економіки є ефективна система управління, побудована на принципах сервісного менеджменту.

Сутність сервісного менеджменту можна представити, виходячи з таких положень: орієнтація на якість сервісу, яка має вирішальне значення для управління санаторно-курортними підприємствами; орієнтація на споживача, тобто на його сервісні потреби; управління персоналом санаторно-курортних підприємств повинно базуватися на принципово іншій основі – роботі в команді, міжфункціональному співробітництві, міжорганізаційному партнерстві [1-3]. Сервісне управління санаторно-курортними підприємствами – це особливий вид управлінської діяльності, спрямований на вдосконалення процесу надання санаторно – курортних і оздоровчих послуг з метою максимального задоволення персоніфікованих сервісних потреб відпочивальників шляхом поєднання цілей та інтересів усіх задіяних сторін та раціонального використання наукових, трудових, матеріальних, лікувально-оздоровчих та інших ресурсів [1].

Управління операційною діяльністю (сервісом), управління якістю послуг, комунікативний менеджмент, кадровий менеджмент, управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями, клієнтоорієнтоване управління, управління знаннями, які становлять загальне ціле, є основою формування процесу сервісного управління. Єдність і збалансованість планів структурних підрозділів підприємства забезпечують ефективність планування та функціонування санаторно-курортного підприємства в цілому.

Унікальний механізм функціонування санаторно-курортного підприємства є багатоаспектним процесом із сукупності етапів та набором управлінських інструментів системного, процесного та ситуаційного підходів як методологічного базису концепції сервісного управління.

Досягнення максимальної узгодженості власників, управлінського персоналу, співробітників і споживачів послуг може бути забезпечена їх партнерською взаємодією та єдиним корпоративним стилем з урахуванням системи сервісних цінностей. Внаслідок узгодженості та одночасного руху задіяних у взаємодії систем виникає позитивний ефект зворотного зв'язку. Це суттєво прискорює процес еволюції кожної окремої системи, а кооперація і взаємовплив є основою нової системи, що включає всі складові.

Однак процес коеволюції сервісної взаємодії не є постійним, він припиняється у таких випадках, якщо зв'язок між системами стає занадто жорстким, тобто взаємовплив набуває абсолютного характеру; потужність та інтенсивність взаємодії систем нижче певного порогового значення, що знижує їх взаємний вплив до такого рівня, коли процеси їх еволюції перестають корелювати; одна із систем різко підвищує або різко знижує ступінь свого впливу на іншу систему [1].

Враховуючи специфіку надання оздоровчо-лікувальних послуг і попиту на них, пріоритетом для підприємства є якість сервісу, орієнтовано на задоволення потреб відпочивальників. Оцінка якості послуг при аналізі і проектуванні повинна будуватися на критеріях, які використовують споживачі послуг для цих цілей [4]. Коли споживач оцінює якість послуги, він порівнює деякі фактичні значення параметрів оцінки якості з очікуваними ним величинами цих параметрів, і якщо ці очікування співпадають, то якість послуг визнається ним задовільною. Кількість і якість виступають у вигляді взаємопов'язаних цілей діяльності. Якість, віддзеркалюючи корисний ефект від надання послуг для суспільства, стимулює виробництво перспективних їх видів, створення ресурсозберігаючих технологій сервісу.

Стандарти сервісного обслуговування містять вимоги до цілей, організації, технології та забезпечення окремих видів сервісних робіт, виконання яких гарантує високу якість задоволення потреб у сервісному обслуговуванні споживацької аудиторії, яка вимагає, крім іншого, оновлення їх переліку або змісту.

Таким чином, механізм управління санаторно-курортними підприємствами будується на принципах системності, ефективності, холізму, економічного обґрунтування сервісного задоволення, пріоритетності якості, унікальності, інтерпартнерства, процесності, інформаційного контролінгу, коеволюції сервісної взаємодії, основи яких ґрунтуються на концепції сервісного управління.

Список використаних джерел:

1. Мазаракі А. Сервісна концепція управління підприємствами санаторно-курортної сфери / А. Мазаракі. – Режим доступу: http://visnik.knteu.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=139&catid=40&lang=uk
2. Чернышев Б. Менеджмент в сервисной экономике: сущность и содержание / Б. Чернышев. – Режим доступу: http://vasilievaa.narod.ru/16_1_04.htm
3. Моргулець О. Б. Діалектичний зв'язок сервісології та сервіс-менеджменту / О. Б. Моргулець // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 188-192.
4. Лавлок К. Маркетинг послуг / К. Лавлок. – М. : СПб. К.: Вільямс. 2005. – 968 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Товт Т.Й.

*кандидат економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет*

РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ

Сталий розвиток України неможливий без ефективної діяльності транспортного комплексу. Але існує проблема низької якості транспортної інфраструктури України та її прикордонних регіонів. Ситуація ускладнюється недостатньою взаємодією між різними галузями транспортного сектору, низьким припливом інвестицій, застарілою системою регулювання і високим ступенем зносу основних фондів.

В цілому розвиток даного сектору стримується неефективним регулюванням та відсутністю дієвих регуляторів для транспортних галузей, що, врешті-решт, впливає на якість транспортних послуг.

Ефективну реалізацію транзитного потенціалу нашої держави, підвищення конкурентоспроможності усіх видів транспорту на міжнародному ринку транспортних послуг визначено серед цілей та пріоритетів транспортної стратегії України на період до 2020 року [1].

Одним із основних завдань комплексного розвитку регіонів на сучасному етапі трансформаційних перетворень є взаємозв'язок виробництва і ресурсної бази регіону, виробничих та обслуговуючих галузей, виробництва і соціальної сфери, а також території регіону з іншими регіонами й країнами. Формування таких зв'язків здійснюється на основі транспортної системи регіону, а їхнє зміцнення і поглиблення – за умов розвитку її сукупного потенціалу. Отже, однією із важливих умов підвищення рівня комплексного розвитку регіону, ефективності регіонального виробництва є поглиблення територіального поділу праці, складовою частиною якого є транспорт.

Транспортно-географічне положення регіону, рівень розвитку його транспортної системи формують транспортний потенціал – потенційні можливості наявних та додатково створюваних об'єктів і засобів транспортної інфраструктури забезпечувати безперебійне та безпечне надання усіх видів транспортних послуг споживачам [2].

Основними чинниками формування транспортного потенціалу території є: особливості транспортно-географічного положення регіону,

рівень розвитку транспортної системи та окремих видів транспорту, забезпеченість транспортними засобами і якісними шляхами сполучення, їх пропускна спроможність, застосування новітніх засобів і технологій перевезень, технічний сервіс, використання логістики, організація та управління перевезеннями.

У розвитку транспортної галузі України стратегічне місце займає Закарпатська область, яка межує з чотирма країнами Європейського союзу – Польщею (протяжність кордону 33,4 км), Словаччиною (98,5 км), Угорщиною (130,0 км) і Румунією (205,4 км).

Транспортні послуги займають 22,2% експорту послуг області, а в структурі імпорту – 40,0% загальнообласного обсягу, що зумовлено вигідним географічним розташуванням і наявністю автомобільних та залізничних пунктів пропуску через державний кордон. Шляхи сполучення є з'єднуючими ланками транспортної системи Закарпаття, їх експлуатаційна довжина становить: залізничних колій – 604,4 км, автомобільних доріг загального користування – 3347,8 км, у т.ч. з твердим покриттям – 3337,9 км [3].

Загальна регіональна залізнична мережа зв'язує Закарпатську область з Угорщиною, Румунією та Словаччиною і, відповідно, із західноєвропейськими країнами. Область, також, має три виходи на загальнодержавні залізничні мережі через Карпатські перевали.

Важливе географічне розташування Чопсько-Захонського прикордонного переходу як природного транзитного мосту між Європою й Азією визначає ключову роль регіону у забезпеченні євразійських транспортно-торгівельних зв'язків.

Територією прикордонного регіону – Закарпатської області проходить п'ятий міжнародний транспортний коридор: «Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів», який з'єднує західно- і східноєвропейські автодорожні, залізничні та річкові національні мережі й забезпечує інтерконтинентальні транзитні вантажні перевезення в напрямку Європа – Азія [4].

Отже, основними складовими транспортного потенціалу Закарпаття є: по-перше, вигідне гео-економічне розташування на перетині кордонів з Угорщиною, Словаччиною, Польщею та Румунією (облаштовано 16 пунктів пропуску та митних постів, з яких 9 із статусом міжнародних, 6 – міждержавних та 8 пунктів спрощеного переходу; діє міжнародний повітряний пункт перетину кордону – аеропорт «Ужгород»);

по-друге, наявність потужного транспортного вузла Чоп-Мукачєво-Батєво-Ужгород (залізниця, автотранспорт, авіатранспорт, в перспективі водний транспорт);

по-третє, проходження 5-го (Критського) міжнародного транспортного коридору (Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів).

Важливе географічне розташування Чопського транспортного вузла як природного транзитного мосту між Європою й Азією визначає нові цілі розвитку транспортного комплексу регіону. Стратегічною метою є розвиток та становлення прикордонної транспортної інфраструктури шляхом повного та ефективного використання наявних та потенційних транспортних можливостей Закарпатської області.

Україна має досить розгалужену транспортну інфраструктуру, що за своїми кількісними ознаками загалом задовольняє вимоги щодо внутрішніх перевезень і залучення транзиту. Але за системою якісних показників, таких як рівень забезпечення швидкості, вагових норм, інформаційне забезпечення, збереження вантажу, рівень обслуговування на кордоні, сервіс на дорогах тощо ще значно відстає від вимог міжнародних стандартів. Для збереження надійних позицій на міжнародних транспортних ринках транспортний комплекс Закарпатської області повинен відповідати європейським та міжнародним стандартам та забезпечувати належний рівень обслуговування міжнародних перевезень у напрямках міжнародного транспортного коридору.

Збільшення обсягів транзиту потребує розвитку транспортних вузлів та митних переходів, застосування нових високоефективних технологій, які б забезпечили якісне оформлення та здійснення митного контролю із мінімальними затратами.

Таким чином, цілеспрямовані інвестиції в транспортний сектор, у поєднанні з нормативно-правовими реформами, надійною правовою базою та ефективним розподілом повноважень, щодо управління транспортним потенціалом, між державними та регіональними органами влади, дадуть змогу значно підвищити економічне процвітання Закарпаття та України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>.

2. Чернявська Т.А. Теоретико-методологічні засади формування і оцінки сукупного транспортного потенціалу регіону / Т.А. Чернявська // Вісник Сумського національного аграрного університету Серія «Фінанси і кредит», 2010. № 2. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vsnau/2010_2/41Chernyavska.pdf

3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Закарпатській області: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.uz.ua/>.

4. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/>.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Невінська Г.Б.

здобувач,

Львівський національний аграрний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Інвестиційна привабливість області проявляється в здатності області залучати інвестиційні ресурси, формується під дією цілої низки факторів.

Інвестиційна привабливість є однією з найвагоміших характеристик окремих підприємств – з позицій перспективності їх розвитку, розширення параметрів виробництва і збуту продукції, зміцнення позиції на ринку, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості, що в цілому може забезпечити відповідний рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Тому одним із найважливіших завдань, які стоять перед кожним з них зокрема та перед економікою країни в цілому є підвищення рівня інвестиційної привабливості [1, с. 1].

Львівська область – унікальний регіон в Україні, який межує з Європейським Союзом, і завдяки своєму вигідному географічному розташуванню є своєрідними воротами в Україну для європейців. Львівська область – це перехрестя торгівельних шляхів Європи та Азії. На сьогодні Львівщина є одним з найбільш інвестиційно привабливих регіонів України. Існує багато чинників, які впливають на залучення інвестицій у регіон. Найважливішими для зручності роботи інвесторів є розвинута інфраструктура, близькість до кордону, підготовлені території, які можна використовувати під реалізацію інвестиційних проектів.

Згідно оприлюдненої інформації Державної служби статистики України від 14.02.2014 року, обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2013 р. становив 58156,9 млн. дол. США, що на 5,2% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та в розрахунку на одну особу населення України складає 1283,6 дол. З країн ЄС внесено 44423,0 млн. дол. інвестицій (76,4% загального обсягу акціонерного капіталу), із країн СНД – 5043,5 млн. дол. (8,7%), з інших країн світу – 8690,4 млн. дол. (14,9%). У розрізі областей України Львівщина входить у п'ятірку найгірших областей за приростом прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) у 2013 році. Приріст на Львівщині за

2013 р. становить лише 4,2% у порівнянні до рівня станом на 01.01.2013 р. Відставання Львівщини від лідера за приростом інвестицій Кіровоградської області у 10,8 раз. В розрахунку на одну особу населення Львівської області приріст іноземних інвестицій за 2013 рік складає 27,5 дол. (672,1 – 644,6 дол.) Враховуючи те, що впродовж 2013 року населення Львівщини зменшилось на 2,3 тис. осіб то цей показник реально буде ще меншим.

Водночас, на розроблення та впровадження ефективної регіональної політики у сфері інвестиційної діяльності, поліпшення інвестиційного іміджу області, створення сприятливого і стабільного інвестиційного клімату для забезпечення зростання надходжень інвестицій в економіку Львівської області із обласного бюджету у 2013 році передбачалось витрати 800 тис. грн., а це за офіційним курсом НБУ (7,99 грн. / дол.) – 100125 дол. Зокрема, Львівською ОДА кошти були скеровані на проведення Міжнародного форуму інвестицій та інновацій у червні 2013 р. у м. Львові – 255 тис. грн., проведення XIII Міжнародного економічного форуму у жовтні 2013 р. у м. Трускавець – 114 тис. грн. та ін. заходи. З огляду на це, можна поррахувати, що один відсоток приросту іноземних інвестицій у 2013 році коштував для платників податків Львівщини понад 23,8 тис. дол. США, а приріст одного долара іноземних інвестицій на одну особу населення коштує для територіальної громади понад 3,6 тис. дол.

Низька активність іноземних інвесторів щодо вкладення капіталу у Львівську область в першу чергу зумовлена негативним іміджем України на світовому інвестиційно-кредитному ринку, основними причинами якого є:

- недосконала законодавча база, яка регулює дану діяльність;
- нестабільна політична ситуація, спричинена дуже низькою ефективністю державного управління;
- недостатній рівень розвитку фінансового ринку, що полягає у відсутності фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційного попиту;
- невизначеність статусу українських земель, що спричиняє низьку ефективність їхнього використання;
- відсутність системи страхування інвестицій;
- низький рівень ділової і професійної кваліфікації підприємців;
- недостатньо привабливі інвестиційні проекти і разом з тим брак зацікавлених партнерів;
- підвищений рівень інфляції.

За результатами дослідження «Рейтингу інвестиційної привабливості регіонів 2014», презентованого 28 квітня 2014 року Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України, Львівська область посіла перше місце, – про це

поінформував т.в.о. начальника відділу інвестиційної діяльності Львівської ОДА Богдан Антохів. «В основі дослідження використано три компоненти, які мають практичне застосування при прийнятті рішень про інвестування – це визначення інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків, а також оцінка перешкод та можливостей для інвестиційної діяльності окремо в кожному регіоні», – розповів Б.Антохів. За його словами, результати дослідження рейтингу є цінним як для інвесторів, так і для влади, оскільки рейтинг дозволяє чітко зрозуміти, які сфери є найцікавішими і заслуговують особливої уваги з точки зору розвитку регіону загалом [2].

Передумови для підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону:

- близькість регіону до кордону з країнами ЄС;
- наявність сировинної бази для створення спільних підприємств у галузі будівельної індустрії, виробництва міндобриб, деревообробки, харчопереробних підприємств;

- сконцентровані висококваліфіковані кадри, якісні матеріальні та природні ресурси, високий підприємницький потенціал, що в поєднанні із стратегічним розташуванням регіону формують його інвестиційну привабливість;

- виробничі площі з розвиненою інфраструктурою;
- наявність промислових територій, земельних ділянок;
- Львівська область володіє широким спектром мінерально-сировинних ресурсів (розвідано 472 родовища, з яких 186 розробляють). Найбільше значення мають паливно-енергетичні та сировина для хімічної промисловості. Горючі корисні копалини представлені нафтою та природним газом, кам'яним вугіллям, торфом. Значні поклади калійної та кам'яної солі, сірки. Важливе значення мають запаси природних будівельних матеріалів (гіпсу, вапняку, мергелю, пісковиків, глини, у тому числі цементної). Є велика кількість різноманітних джерел мінеральних вод, а також озокериту та лікувальної грязі.

- функціонування технопарку «Яворів» з відповідними пільговими умовами; доступ до реалізації інноваційних та ЕКО проектів, за рахунок коштів ЄС в рамках Програми транскордонного співробітництва «Україна-Польща-Білорусь», через галузеві кластери;

- пільгове оподаткування для окремих пріоритетних галузей (легка промисловість, сільське господарство, енергозбереження, енергоощадне будівництво);

- наявність підприємств, які призупинили виробничу діяльність, але є збережена інфраструктура, виробничі приміщення, трудові ресурси. Ці підприємства готові розглядати пропозиції щодо створення СП, залучення інвестицій, освоєння нових видів продукції (ВО «Полярон», ВАТ «Автоавантажувач», ВАТ «Новороздільський завод «Карпати»,

Бориславський РЕМА, Дрогобицький машинобудівний завод, ВАТ «Сільмаш»);

- наявність економічно активних підприємств, які на договірних умовах готові до залучення інвестицій, та випуску нових видів продукції, за рахунок збільшення відсотку завантаження виробничих потужностей (ВАТ «Іскра», Львівська ізоляторна компанія, ТОВ «Стрий авто»).

Отже, інвестування є явищем багатограним і складним. За інвестиційною привабливістю Україна характеризується як країна з негативним інвестиційним іміджем і в той же час високим інвестиційним потенціалом, що значно впливає на інвестиційний клімат Львівської області. Найпершим кроком щодо покращення інвестиційної привабливості є створення стабільного, послідовного правового середовища функціонування як іноземних, так і вітчизняних суб'єктів інвестиційної діяльності. Львівська область, яка на теренах Західної України є своєрідним економічним лідером і входить в зону високої інвестиційної привабливості. Важливу роль у регулюванні інвестиційної діяльності відіграють органи місцевої влади. Вони повинні нести відповідальність за раціональне використання інвестиційних ресурсів. На рівні місцевих органів влади можуть вирішуватись такі питання: проведення інформаційно-рекламної кампанії для створення іміджу регіону як привабливого місця вкладення інвестицій; надання широкому колу інвесторів достатнього обсягу інформації про інвестиційні можливості, економічне і правове середовище; надання іноземним інвесторам інформації з питань проведення адміністративних дій, необхідних для здійснення інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Вовк М.В. Інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств. : автореф. дис. канд.. екон. наук : 08.00.04 / М.В. Вовк. – Львів, 2010. – 22 с.

2. Офіційні матеріали сайту Львівської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.loda>

3. Офіційні матеріали сайту головного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Офіційні матеріали сайту управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.

Попович Г.В.

студент;

Збродська О.В.

кандидат економічних наук, старший викладач,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ОДНА ІЗ НОВІТНІХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Посилення процесів глобалізації та інформатизації економіки й стрімке завоювання ринків продуктами НТП істотно вплинули на розвиток економіки. Одним з найбільш ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності економіки країни на цьому етапі стає її кластеризація. Поняття «кластер» походить від англійського слова «cluster» та означає об'єднання кількох однорідних елементів, яке може розглядатися як самостійна одиниця, що володіє певними властивостями. В економічну літературу поняття «кластер» було введено Майклом Портером в 1990 році [7, с. 205].

Хоча на сьогодні можна констатувати високу популярність кластерного підходу, особливо в країнах ЄС та Північної Америки, в економічній науці на сьогодні відсутнє чітке визначення поняття «кластер» [3, с. 129]. Аналіз теоретичних підходів показав, що коло визначень даної дефініції надзвичайно широке, тому доцільно розглянути низку визначень цієї категорії, (табл. 1), складену автором на основі джерел: [2, с. 254], [6, с. 57].

Як видно з таблиці 1, наявність різних підходів до трактування сутності кластеру ще раз засвідчує складність і недостатню визначеність цієї економічної категорії.

Варто відмітити, що термін «кластер» використовується для позначення галузевої та географічної концентрації суб'єктів підприємництва, які виробляють та реалізують ряд подібних або взаємодоповнюючих продуктів і, таким чином, об'єднані спільними проблемами та можливостями. Така концентрація дає поштовх для розвитку інших галузей та сприяє створенню спеціалізованих послуг в технічній, адміністративній та фінансовій сферах. Кластери також слугують сприятливою базою для розвитку мережі громадських та приватних організацій, що підтримують розвиток місцевої економіки, пропагуючи колективне навчання та інновації шляхом здійснення прямої чи опосередкованої координації [7, с. 206].

Таблиця 1

Погляди вчених до визначення сутності дефініції «кластер»

№	Автор	Визначення
1.	М. Портер	Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (університетів, агентств зі стандартизації, торгових об'єднань) в певних галузях, які конкурують між собою, але при цьому ведуть спільну роботу
2.	В. Чужиков	Кластер – локально-ієрархічне об'єднання технологічно та географічно пов'язаних компаній, фінансових та інших бізнесових структур, які в межах певних регіонів створили оптимальну організаційну форму поєднання окремих своїх підрозділів з метою мінімізації витрат, а через це підвищення своєї конкурентоспроможності на національних і світових ринках; на вибір місця їх зосередження вплинули переваги якості місцевої інфраструктури, сприяння місцевої влади щодо організації підприємництва, можливість ефективного лобювання своїх інтересів, якість робочої сили, наявність університетів, лабораторій тощо
3.	О. Лугопольський	Кластер – це група локалізованих і взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, ВНЗ та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного для досягнення загальних цілей
4.	Л.С. Маркова	Кластери – це географічні концентрації підприємств однієї або кількох взаємозалежних галузей, які конкурують, але разом з тим кооперуються, і мають вигоди зі специфічних місцевих активів, близького розташування та соціальної адаптації

Роль кластерів полягає в тому, що вони можуть: посилювати процеси спеціалізації і розподілу праці між компаніями; ширше приваблювати клієнтуру, створюючи тісну взаємодію покупців і продавців; підносити інноваційність виробництва; знижувати вартість одиниці технічної послуги та продукції, що виготовлюється на основі спільної діяльності; створювати нові робочі місця; посилювати

міжфірмові потоки ідей та інформації; комбінувати підприємствам малого і середнього бізнесу переваги малих форм підприємництва та великих виробництв [2, с. 255].

За оцінкою експертів, до теперішнього часу кластеризацією охоплено близько 50% економік провідних країн світу, вона виступає як новий вектор розвитку світової економічної системи [1, с. 118].

Починаючи з 90-х рр. XX ст. кластери розглядаються як об'єкт промислової політики нового зразка – «кластерної політики», головною метою якої є покращення конкурентоспроможності країни або окремого регіону [3, 130]. Кластери стають полюсами економічного росту не тільки окремих регіонів, в яких вони локалізовані, але й держави загалом. А завданням держави є створення необхідних умов, привабливого інвестиційного середовища для зародження нових та розвитку існуючих кластерів [2, с. 256].

Як свідчить світовий досвід, велика кількість територіальних одиниць в багатьох країнах обрали кластери основою своєї політики економічного розвитку. Для прикладу, кластерна політика Франції відома як централізована загальнонаціональна політика, що реалізується на регіональному рівні та забезпечує ефективну співпрацю між різними рівнями реалізації політики. Уряд Франції здійснив важливі ініціативи та розпочав реалізацію масштабних програм відновлення французької промисловості. Ці ініціативи стали відомими як «Нова промислова політика Франції» [5, с. 30].

Кластеризація економіки дає такі основні переваги [узагальненого на основі 4-6]:

1. Всі учасники кластера зберігають свою юридичну і господарську самостійність, що не потребує створення ієрархічних органів управління, знижує адміністративні та організаційні витрати.

2. Між учасниками кластера встановлюються не тільки ринкові, конкурентні, а й довірчі відносини співробітництва в досягненні єдиної мети на основі спільних стратегічних планів, договорів та альянсів, спільного використання брендів та інших нематеріальних активів, трансфертних цін, особливих схем розподілу синергетичного ефекту.

3. Державне управління кластером розвиває планомірність розвитку, міжрегіональні зв'язки, дозволяє створити регіональну інноваційну та інфраструктурну систему, систему приватно-державного інвестиційно-інноваційного партнерства.

4. Фірми, що входять до складу кластера, часто виявляються здатними адекватніше і швидше реагувати на потреби покупців.

5. Участь в кластері надає також переваги в доступі до нових технологій, методів роботи або можливостей здійснення поставань.

6. Потенційні переваги кластерів в усвідомленні необхідності і створенні можливостей для інновацій дуже великі, але не менш важливою є гнучкість, що надається ними.

7. Всі учасники кластера одержують додаткові конкурентні переваги під впливом сукупної взаємодії ефектів масштабу і синергії.

Для оптимізації запровадження кластерної моделі в Україні доцільно розробити відповідну законодавчу базу, прискорити розробку національної стратегії кластеризації економіки, визначити головні структури з виконання національних і регіональних кластерних ініціатив та пріоритети формування в Україні регіональних інвестиційно-інноваційних кластерів, сприяти розвитку міжнародної співпраці вітчизняних кластерів з відповідними утвореннями ЄС, внести зміни в освітній процес з метою підготовки фахівців для роботи у кластерних моделях тощо. Також необхідно сформуванати умови для ефективного організаційного розвитку кластерів, включаючи виявлення учасників кластера, розробку стратегії його розвитку, що забезпечує усунення «вузьких місць» і обмежень, які підривають конкурентоспроможність продукції, що випускається в рамках ланцюжка виробництва доданої вартості, а також забезпечує нарощування конкурентних переваг учасників кластера [4, с. 239].

Забезпечити підтримку проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності учасників кластера, за рахунок фокусування і координації з урахуванням пріоритетів розвитку кластерів та заходів економічної політики за напрямками: підтримки розвитку малого та середнього підприємництва, інноваційної та технологічної політики, освітньої політики, політики залучення інвестицій, розвитку експорту, транспортної та енергетичної інфраструктури, галузей економіки [7, с. 207].

У цілому в контексті формування національної стратегії кластеризації України та її регіонів основна увага повинна приділятися створенню венчурної індустрії та технологічних кластерів, сприянню до об'єднання інтелектуальних і підприємницьких можливостей, побудові мережі бізнес-інноваційних структур різних рівнів (консалтингово-інформаційні центри та центри трансферу технологій → бізнес-інкубатори, які працюють з реально існуючими проектами → технологічний парк, що забезпечує умови проведення науково-дослідної роботи малими і середніми інноваційними та інноваційно-активними підприємствами → технологічні території) [3, с. 134].

Україна має значний потенціал для кластеризації як в області високих технологій, так і в традиційних напрямках. Тому необхідне забезпечення фінансової підтримки кластерних ініціатив з боку держави. Завдяки цим зусиллям, ресурсам, політичній волі Україна буде

підніматися сходинками інноваційного розвитку до активного діяча світового економічного простору.

Чому саме інноваційні кластери так необхідні Україні, і в чому їх відмінність від інших форм промислової конгломерації? Саме така, здавалося б, неекономічна категорія, як творчість (як основа усіх інноваційних стратегій и технологій) і визначає в дуже великій мірі економічну ефективність бізнесу в даний час. Традиційна економіка, яку періодично руйнують кризи і стагнації, потребує принципів змін.

Рух зі створення високотехнологічних, інноваційних кластерів «знизу», тобто з ініціативи самих учасників, в Україні є досить значним. Але без консультативної, інформаційної та фінансової підтримки цей рух не може бути швидким і успішним. Саме тому в Україні необхідно уважно вивчити європейський досвід підтримки інноваційно-орієнтованих підприємств, у тому числі й інноваційних кластерів.

Список використаних джерел:

1. Варяниченко О. В. Формування інноваційних кластерів в Україні як інструмент розвитку та конкурентоздатності / О. В. Варяниченко // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 3. – С. 118-121
2. Колодійчук А. В. Кластери – новітня форма організації промисловості / А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – С. 254-257.
3. Кризька Р. Ю. Регіональні інвестиційно-інноваційні кластери : актуальні проблеми запровадження в Україні / Р. Ю. Кризька // Держава та регіони. Серія : державне управління. – 2011. – № 2. – С. 129-135.
4. Папковська О. Е. Формування кластерної політики в регіонах України / О. Е. Папковська // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 1. – С. 239-241.
5. Підвисоцький В. Г. Транскордонні кластери: європейський досвід створення та розвитку / В. Г. Підвисоцький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 28-35.
6. Прощаликіна А. М. Проблеми і перспективи формування інноваційних кластерів в Україні / А. М. Прощаликіна // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2010. – Випуск 2 (8). – С. 55-63.
7. Руснак А. В. Кластерний підхід до розвитку сільських територій / А. В. Руснак // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Серія: Економіка і фінанси. – 2012. – № 130. – С. 205-209.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Ярош С.В.

здобувач,

Житомирський національний агроекологічний університет

ЗАБРУДНЕННЯ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ НА ЖИТОМИРЩИНІ

Сучасне промислове виробництво здійснює значний антропогенний вплив на навколишнє середовище. Переважна більшість підприємств має застарілу систему очищення викидів «брудного виробництва». Це стосується добувної галузі, металургійної, хімічної промисловості та теплової енергетики, що завдають значних екологічних збитків. В результаті, споживачами відходів виробництва стає просте населення, яке проживає на території забруднення. Тому, тема дослідження потребує все більшого удосконалення та є дуже важливою в сьогодення.

Проблеми забруднення атмосферного повітря відображено у працях науковців і фахівців таких як: В.С. Пінгін, М.А. Прокопова, М.Т. Трудова, Б.Г. Глухова, І.М. Данилишина, Б.М. Данилка, О.Ф. Бурдіяна та ін. Але незважаючи на чисельні розробки питання забруднення атмосфери переважно викидами шкідливих речовин та парникових газів від стаціонарних джерел є досить важливими та актуальними для екології світу.

Метою дослідження є дослідження забруднення атмосфери Житомирщини викидами шкідливих речовин та парникових газів від стаціонарних джерел.

Конвенцією про транскордонне забруднення атмосферного повітря на великі відстані 1979 року [1] та протоколами до неї встановлено загальнообов'язкові правила щодо максимальних показників викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря. Україна як сторона Конвенції повинна забезпечити їх дотримання в повному обсязі [2]. Тому, вона має приймати заходи щодо створення системи регулювання скорочення викидів забруднюючих речовин, викликаних антропогенною діяльністю, що призводить до підкислення, евтрофікації та підвищення вмісту приземного озону і може стати причиною негативного впливу на здоров'я людини, природні екологічні системи і сільськогосподарські культури тощо.

У січні–березні 2013 року від підприємств, узятих на державний облік територіальними органами Міністерства екології та природних ресурсів України, у повітряний басейн області надійшло 4,7 тис.т забруднюючих речовин (на 0,1 тис.т, або на 2,3% менше порівняно з відповідним періодом 2012 року). Із загальної кількості викидів речовини, що належать до парникових газів становили: метан – 2,2 тис.т, оксид азоту – 19,6 т. Крім того, в атмосферу надійшло 292,7 тис.т діоксиду вуглецю, що на 4,8 тис.т, або на 1,6% менше проти січня–березня 2012 року (табл. 1).

Таблиця 1

Викиди у повітря небезпечних забрудників

	Обсяги викидів		
	т	у % до січня-березня 2012р.	у % до підсумку
Усього забруднюючих речовин	4744,3	97,7	100,0
у тому числі			
метали та їх сполуки	5,8	123,6	0,1
метан	2201,0	97,5	46,4
неметанові леткі органічні сполуки	180,3	88,0	3,8
стійкі органічні забруднювачі	0,0	24,8	0,0
оксид вуглецю	450,2	107,7	9,5
діоксид та інші сполуки сірки	373,0	120,2	7,9
сполуки азоту	734,4	104,6	15,5
речовини у вигляді твердих суспендованих частинок	795,1	83,2	16,8
хлор та його сполуки	2,7	371,4	0,0
фтор та його сполуки	0,0	71,6	0,0
ціаніди	0,3	46,8	0,0
інші	1,5	2,2	0,0
Крім того, діоксид вуглецю, тис.т	292,7	98,4	х

Джерело: [3]

До найбільших підприємств–забруднювачів атмосфери регіону відносяться: Бердичівська філія управління магістральних газопроводів «Київ-трансгаз» (обсяг викидів склав 1308,2 т, або 27,6% загальнообласного обсягу), Нов.-Волинська виробничо-технічна служба Рівненського лінійно-виробничого управління магістральних газопроводів «Львівтрансгаз» (1167,4т, або 24,6%), ПРАТ

«Коростенський завод МДФ» (206,5 т, або 4,4%), КП «Житомиртеплокомуненерго» (174,0 т, або 3,7%) (табл. 2).

Таблиця 2

**Викиди забруднюючих речовин в атмосферу
від стаціонарних джерел забруднення у січні-березні 2013 року**

	Обсяги викидів			Щільність викидів у розрахунку на 1 км ² , кг	Обсяги викидів у розрахунку на 1 особу, кг
	т	у % до січня-березня 2012р.	у % до підсумку		
Житомирська область	4744,3	97,7	100,0	159,1	3,7
м. Житомир	414,2	98,6	8,7	6789,9	1,5
м. Бердичів	1399,9	102,5	29,5	38887,5	17,8
м. Коростень	350,0	87,7	7,4	10293,3	5,3
м. Малин	73,1	98,9	1,5	4059,2	2,7
м. Нов-Волинський	128,2	96,4	2,7	4748,4	2,3
райони					
Андрушівський	25,9	226,5	0,6	27,1	0,7
Баранівський	33,9	66,6	0,7	33,9	0,8
Бердичівський	14,9	98,6	0,3	17,3	0,5
Брусилівський	2,1	53,4	0,1	3,4	0,1
Вол.-Волинський	167,4	144,2	3,5	192,5	4,7
Ємільчинський	198,6	105,4	4,2	94,1	5,7
Житомирський	237,9	241,7	5,0	165,1	3,4
Коростенський	357,4	70,1	7,5	206,0	12,6
Коростишівський	12,0	90,9	0,3	12,3	0,3
Лугинський	129,2	125,5	2,7	129,9	7,5
Любарський	1,3	181,0	0,0	1,7	0,0
Малинський	44,0	53,3	0,9	30,0	2,2
Народицький	0,3	101,8	0,0	0,2	0,0
Нов.-Волинський	241,3	66,9	5,1	115,0	5,1
Овруцький	483,1	110,7	10,2	150,0	8,2
Олевський	157,8	79,7	3,3	70,2	3,8
Попільнянський	29,8	97,9	0,6	28,8	0,9
Радомишльський	149,4	96,8	3,2	115,2	4,0
Романівський	25,7	158,1	0,6	27,7	0,9
Ружинський	39,2	93,8	0,8	39,2	1,4
Червоноармійський	10,9	171,4	0,2	12,8	0,5
Черняхівський	4,9	51,9	0,1	5,8	0,2
Чуднівський	11,9	86,4	0,3	11,4	0,3

Джерело: [3]

Найбільше викидів діоксиду вуглецю в атмосферу області потрапляє від КП «Житомиртеплокомуненерго» (103,5 тис. т, або 35,4% загальнообласного обсягу), Бердичівської філії управління магістральних газопроводів «Київтрансгаз» (37,3 тис. т, або 12,7%), комунального підприємства теплозабезпечення м. Коростеня (23,4 тис. т, або 8,0%), КП «Бердичівтеплокомуненерго» (19,6 тис. т, або 6,7%), КП «Новоград-Волинської теплокомуненерго» (12,5 тис. т, або 4,3%), ТОВ «Церсаніт-Інвест» (11,6 тис. т, або 4,0%).

Таким чином, дослідивши забруднення атмосфери Житомирщини викидами шкідливих речовин та парникових газів від стаціонарних джерел можна зробити висновок, що області виділяється недостатньо коштів щодо прийняття заходів по охороні атмосферного повітря, а це вказує на зростання фінансування зазначених заходів.

Список використаних джерел:

1. Конвенція про транскордонне забруднення повітря на великі відстані ООН; Конвенція, Міжнародний документ від 13.11.1979 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_223

2. Аналіз наслідків впровадження актів у законодавство України в сфері промислового забруднення / О.Л. Омельченко, В.В. Войтенко, І.М. Колядюк, Ю.Л. Шлегель. Державний департамент з питань адаптації законодавства. Європейська правова група. – Київ 2009.

3. Експрес-випуск Держстат Головне управління статистики у Житомирській області від 02.12.2013р. № 794.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Рибчак Д.М.

студентка,

Науковий керівник: Кубік В.Д.

старший викладач,

Одеський національний економічний університет

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової і статистичної звітності на кожному підприємстві здійснюється на підставі нормативно-правових документів, що розробляються органами, на які покладено обов'язки регулювання у країні питань обліку і звітності. Це дає змогу вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність за єдиними принципами й формою і таким чином забезпечувати порівнянність облікової інформації. Однак це не означає, що підприємство, виходячи з конкретних умов господарювання, не може обирати найбільш прийнятні для нього форми ведення обліку.

Термін «облікова політика», визначений Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1], означає сукупність принципів, методів і процедур, що використовується підприємством для складання та подання фінансової звітності. Згідно МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» облікова політика – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів [2]. Однак облікова політика визначає також способи організації й ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, з урахуванням конкретних умов його діяльності.

Облікова політика як інструмент організації обліку і складання звітності на підприємстві, має на меті забезпечення його успішного функціонування в майбутньому через вплив на фінансовий результат. Адже фінансовий результат – це виражений в грошовій формі економічний підсумок господарської діяльності суб'єкта господарювання, що дає можливість узагальнити усі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначити її ефективність [3, с. 233].

Основною метою облікової політики є задоволення інформаційних потреб власників підприємства й зовнішніх користувачів стосовно

інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, на шляху до прийняття відповідних управлінських рішень.

Формування облікової політики відбувається на трьох рівнях:

1) державному – це сукупність процедур по встановленню загальних принципів ведення бухгалтерського обліку в країні через розробку стандартів, норм і правил;

2) регіональному (міждержавному) – це сукупність норм, правил та стандартів, що використовуються для організації бухгалтерського обліку в межах об'єднань країн;

3) локальному (на рівні підприємства) – це сукупність правил і процедур по формуванню методичних прийомів та способів організації бухгалтерського обліку в підприємстві [4, с. 78].

Таким чином, усі три рівні, наведені вище, мають однакову важливість у виборі відповідних елементів облікової політики підприємства.

Зміст і напрямок облікової політики підприємства повинні сприяти такій організації облікової системи, при якій облік максимально сприяє вирішенню проблем контролю та управління при взаємодії з зовнішніми суб'єктами. Облікова політика підприємства повинна забезпечувати достовірність та інформативність звітних даних, баланс інтересів різних груп користувачів звітності, своєчасне формування управлінської інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, мінімізуючи при цьому рівень оподаткування. Іншими словами, облікова політика є одним з основних інструментів контролю та управління господарюючим суб'єктом [5, с. 129].

В основі раціональної побудови бухгалтерського обліку, а також контролю на підприємствах знаходиться врахування специфіки їх діяльності, організаційно-технологічних характеристик. Необхідність повного відображення останніх визначає найбільш оптимальний варіант облікової політики [7, с. 385].

Підприємство самостійно визначає свою облікову політику і обирає форму ведення бухгалтерського обліку з дотриманням принципів, встановлених законодавством.

Облікова політика підприємства висвітлюється в Наказі про облікову політику. Він містить перелік всіх пунктів прийнятої на звітний рік облікової політики, висвітлених в окремих розділах, які детально розкривають зміст окремих ділянок обліку на підприємстві.

Важливість такого документу як «Наказ про облікову політику» дуже велика, але як показує практика на багатьох підприємствах такого внутрішнього документу або не має або він не знаходить свого застосування. Також часто підприємствами не приділяється належної уваги його формуванню, що негативно впливає на процес ведення

бухгалтерського обліку та функціонування підприємства в умовах ринку. Надання підприємствам більшої самостійності і свободи при виборі способів і методів облікового процесу сприяє більш швидкому вирішенню проблеми відносин між господарюючим суб'єктом і зовнішніми користувачами інформації.

Загалом елементи облікової політики затверджені в більшості наказів, не відповідають умовам господарювання господарських підприємств, що свідчить, в першу чергу, про не усвідомлення керівництвом стратегічного значення облікової політики для підприємства, для його прибуткової та ефективної роботи. Деякі питання організації обліку окремих об'єктів не висвітлені в повному обсязі або зовсім не висвітлені, що в свою чергу, призводить трактування спірних питань у визначенні витрат підприємства, особливо з метою оподаткування.

У формуванні облікової політики визначальна роль належить керівнику і головному бухгалтеру. Від їх компетенції та взаємостосунків залежить успішне здійснення (провадження) облікової політики підприємства.

При розробці облікової політики управлінський персонал має обов'язково дотримуватись вимог облікового законодавства щодо забезпечення якісних характеристик всіх форм фінансової звітності та принципів її формування [6, с. 37]. Облікову політику слід формувати таким чином, щоб вона сприяла ефективному функціонуванню господарюючого суб'єкта у довгостроковому періоді.

Проте ретельно підібрані і затверджені в обліковій політиці методичні способи ведення бухгалтерського, податкового, управлінського та статистичного обліку можуть не давати очікуваного ефекту, якщо організація обліку на підприємстві не буде адекватна вимогам [5, с. 134].

Отже, облікова політика підприємства – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей).

Послідовне проведення підприємством прийнятої облікової політики є одним з найважливіших завдань організації бухгалтерського обліку [8].

Виходячи з викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки:

1. Формування облікової політики на підприємствах України визначає низку проблем, системний аналіз яких може сприяти обґрунтованій розробці і оптимізації управлінської стратегії підприємства.

2. Своєчасний вибір ефективної облікової політики з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на діяльність підприємства дозволить попередити можливість прийняття невірних управлінських рішень, що базуються на не достовірній обліковій інформації.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, Закон України від 15.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020

3. Будько О. Облікова політика як інструмент впливу на фінансові результати діяльності підприємства / О. Будько // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 232-235.

4. Греськів Т.С. Формування та вдосконалення облікової податкової політики підприємства / Т.С. Греськів // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2008. – № 6. – С. 76-79.

5. Кубік В. Д. Облікова політика як інструмент контролю і управління фінансовими результатами // Інноваційний потенціал економіки: сучасні концепції формування та управління: матеріали науково-практичної конференції (м. Херсон, 11-12 жовтня 2013.), – м. Херсон / ред. кол.: К. С. Шапошников [та ін.]. – Херсон.: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – 204 с.

6. Рузмайкіна І. Облікова політика як складова загальної стратегії управління підприємством / І. Рузмайкіна // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 36-41.

7. Черній М.Я. Формування облікової політики підприємств на основі організаційно-технологічних особливостей діяльності // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу, – ISSN 1994-1749, 2012. Вип. 2 (23) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4182/1/381.pdf>

8. Карасевич І. Облікова політика як механізм ефективного управління підприємством, ПВНЗ «Хмельницький економічний університет» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/65-conferencia-17-10-2013/888-888.html>

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Кузьменко О.Г.

аспірант,

Українська академія банківської справи Національного банку України

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сьогодні рівень фінансової безпеки страхового ринку є важливим індикатором розвитку страхового ринку, фінансової системи та в цілому держави. Від безпечного розвитку страхового ринку та фінансового забезпечення страхових компаній залежить розвиток усіх секторів вітчизняної економіки. Фінансова безпека страхового ринку сприяє створенню дієвої системи захисту громадян, суб'єктів господарювання та держави. Страховий ринок є важливим джерелом довгострокових інвестицій в економіку держави. Підвищення рівня фінансової безпеки страхового ринку сприяє акумулюванню коштів, які стають джерелом фінансування державного бюджету країни.

На сьогодні страховий ринок України має значний потенціал росту та цікавий міжнародним інвесторам. При цьому відсутність ефективних та необхідних законодавчих реформ стримує процес його розвитку.

В першому півріччі 2014 року сукупна кількість страховиків скоротилося в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 4% – до 400 страхових компаній. Із них 58 СК «life» і 342 СК «non-life». Однією із причин зменшення кількості учасників ринку стало посилення жорсткої політики державного регулятора до недобросовісних компаній [1].

Вітчизняні науковці виділяють такі позитивні риси страхового ринку України: великий потенціал для розвитку страхування (вітчизняний страховий ринок займає 0,07% світового страхового ринку; рівень страхових премій у ВВП за 2013 рік склав лише 2% тоді як у розвинутих країнах близько 9%), високу конкурентоспроможність на ринку майнового страхування. Однак виділяють також негативні риси такі як низький рівень ємності страхових послуг, недостатній рівень капіталізації страховиків, значну кількість ліцензійних вимог, недобросовісна конкуренція, використання деяких видів страхування в якості корупційних схем.

При розгляді фінансової безпеки страхового ринку також необхідно враховувати й фінансову безпеку інших його учасників, окрім страхових компаній, а це і страхові посередники, і страхувальники і навіть органи державного нагляду. Страхові компанії не зможуть стати фінансово

захищеними і безпечними ізолювано від цих учасників страхового ринку і тільки комплексно у взаємозв'язку і взаємодії між собою страховий ринок України зможе досягнути фінансово безпечного рівня свого розвитку.

Сутність фінансової безпеки страховика полягає в здатності останнього:

- нейтралізувати вплив зовнішніх кризових ситуацій і навмисних дій агресивних чинників (держав, компаній, угруповань та ін.), тіньових структур на фінансову стійкість страхової компанії;

- забезпечувати стійкий економічний розвиток страхової компанії, а також стійкість платіжно-розрахункових відносин і основних фінансово-економічних параметрів;

- найбільш оптимально залучати і використовувати засоби іноземних і вітчизняних партнерів;

- запобігати витоку капіталів за межі впливу страховика, конфліктам між акціонерами різних рівнів із приводу розподілу і використання ресурсів страхової компанії;

- запобігати злочинам й адміністративним правопорушенням у фінансових правовідносинах між страховиками, страхувальниками, а також страховими посередниками.

Забезпечення фінансової безпеки страховика потребує виконання наступних рекомендацій:

- розробка загальної стратегії діяльності страхової організації та встановлення пріоритетів фінансового менеджменту, направлених на досягнення безпечного рівня її діяльності;

- постійне прогнозування ймовірних загроз діяльності страхової компанії;

- забезпечення збалансованості страхового портфеля, тарифної, інвестиційної та перестраховальної політики страховика;

- забезпечення безперервного контролю та управління фінансовою безпекою;

- дотримання відповідного рівня підготовки співробітників страхової компанії з дотримання ними всіх встановлених правил, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки [2].

Загрози фінансової безпеки страхового ринку зазвичай поділяють на внутрішні та зовнішні. Внутрішні загрози породжуються в основному неадекватною фінансово-економічною політикою учасників страхового ринку; помилками, зловживаннями структурних підрозділів та окремих спеціалістів; відсутністю контролю за збереженням фінансової інформації; помилками в управлінні фінансами.

Основними причинами виникнення зовнішніх загроз для сучасного страхового ринку є: стрімкий розвиток інтеграційних та глобалізаційних процесів, інтернаціоналізація світового ринку страхових послуг; високий

рівень мобільності, взаємозв'язку та взаємозалежності страхового і фінансового ринків, заснованого на новітніх технологіях; різноманіття і динамізм існуючих фінансових інструментів; нездатність фінансових інститутів та наглядових органів в належній мірі контролювати кризові явища; високий рівень залежності від зовнішнього перестраховування; шахрайство у страхуванні; недосконалість національного законодавства у страховій сфері; нерозвиненість фондового ринку країни; зростання залежності національного страхового ринку від іноземного капіталу; збереження тенденцій затягування виходу із економічної (фінансової), політичної кризи [3].

На сьогодні для України характерні такі негативні фактори впливу на страховий ринок: економічний спад – втрата Автономної Республіки Крим, який в регіональній структурі страхового портфеля займав в середньому 10% страхових виплат; бойові дії на сході України; відтік російського капіталу.

Страхування в Україні зможе активно розвиватися при умові наявності нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/stat>.
2. Єрмошенко А. М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій / А. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 46-52.
3. Нікіфоров П. О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфоров, С. С. Кучерівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 86-94.

Пугарська Н.Б.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

РОЗВИТОК КОНТРОЛІНГУ В ІНОЗЕМНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКАХ

Сучасна світова економіка набула глобального характеру. Все це обумовлює необхідність впровадження в практику нових управлінських інструментів, що відповідають зміненим потребам розвитку світового господарства, яке швидко трансформується, набуваючи нових якостей.

Джерелом таких змін став активний розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій, що призвів до шаленого росту виробництва та споживання інформації та появи нових галузей.

Стрімкий розвиток інформаційних комунікацій, що перетворилися на потужний економічний ресурс, виникнення нових форм електронного бізнесу потребують застосування нових інструментів управління, що відповідають суспільству інформатики та знань. Найбільш ефективним, на мій погляд, є контролінг.

Контролінг здатний оптимізувати модель управління організацією з урахуванням її специфіки, оскільки дозволяє чітко дотримуватися цільового принципу, принципу відповідності повноважень видам управлінських впливів, а також принципу відповідності форм та методів діяльності завданням і мотивації як через пряме адміністративне, так і через господарське індикативне управління.

В сучасному значенні вперше поняття «контролінг» з'явилося в США, звідки потім проникло в теорію та практику європейських країн. Термін контролінг походить від англійського дієслова «to control» – керувати, управляти, регулювати, контролювати.

На перших етапах свого розвитку контролінг був орієнтований, перш за все, на контроль господарської діяльності та грошових потоків спочатку на рівні держави, а потім на рівні окремих підприємств. Подальший розвиток контролінгу на підприємствах пішов по шляху розширення функцій та сфер відповідальності контролінгу, який на даний час пронизує всю систему управління підприємством, забезпечуючи його довгострокове успішне функціонування на ринку.

На відміну від промислових підприємств, де контролінг з'явився в кінці XIX століття, в кредитних установах контролінг почав впроваджуватися значно пізніше – з другої половини XX століття. Розвиток фінансової сфери у всіх країнах у більшості випадків обумовлюється розвитком промисловості, оскільки банки – це в першу чергу фінансові посередники, які виконують функції по обслуговування реального сектору економіки. Тому є безумовна залежність рівня розвитку банківської діяльності в країні від загального рівня економічного розвитку. Так, в період бурхливого економічного зростання США в кінці XIX – початку XX століть, укрупнення промислових підприємств створювало необхідні передумови і для збільшення розмірів кредитних організацій, оскільки для обслуговування великих клієнтів були необхідні значні ресурси [1]. Укрупнення банків, створення широкої філійної мережі, а, відповідно, ускладнення внутрішньої організаційної структури призводило до ускладнення системи управління банком. Необхідність підтримувати високий рівень конкурентоспроможності спонукало банки здійснювати інвестиції в найновіші інформаційні технології. Всі ці фактори обумовили поступове

усвідомлення менеджментом банку в необхідності впровадження більш сучасних систем управління банківським бізнесом, таких, як контролінг.

Отже, в банківську практику контролінг прийшов зі сфери управління промисловими підприємствами. Першими впровадженням контролінгу почали займатися банки Швейцарії, Нідерландів та Німеччини [2].

Проте найбільш активне впровадження контролінгу в банківській сфері почалося в 1970-1980-ті роки та було пов'язане, в першу чергу, з суцільним дерегулюванням банківської діяльності та лібералізацією фінансових ринків. У зв'язку з послабленням жорстких регламентаційних заходів банки отримали значну свободу діяльності. Причини впровадження контролінгу в банках можна зазначити наступні:

- значне посилення конкуренції на ринку банківських послуг, в першу чергу, з боку небанківських кредитних організацій;
- значне збільшення спектру операцій та послуг (з метою підвищення конкурентоздатності банку, задоволення потреб клієнтів);
- збільшення банків, створення розгалуженої філійної мережі, в тому числі зарубіжної, веде до ускладнення внутрішньої організаційної структури;
- активне впровадження найновіших інформаційних технологій, які на даний час є основною рушійною силою радикальних структурних змін у банківському бізнесі;
- банки постійно борються за скорочення витрат для підтримки конкурентних цін на свої послуги;
- в умовах ринкової ситуації, що постійно змінюється, необхідно відслідковувати показники ефективності діяльності банку, а також здійснювати врегулювання протиріч, які виникають між довгостроковими стратегічними цілями розвитку банку (доля ринку, збільшення капіталу) та короткостроковими оперативними завданнями (максимізація прибутку при достатньому рівні ліквідності).

Еволюцію контролінгу в Україні можна розділити на наступні умовні етапи:

- 1990-1992 рр. – знайомство з контролінгом по публікаціях в журналах. Про контролінг поки що ніхто не знає;
- 1993-1997 рр. – випуск декількох перекладів книг, які дають деяке уявлення про контролінг. Багато хто вже чув про контролінг, але поки що більшість інтерпретує його дуже вузько;
- 1998-2000 рр. – більш активне вивчення контролінгу та зарубіжного досвіду, публікації українських та російських авторів. Підприємства та банки поступово приходять до усвідомлення корисності, і навіть, необхідності контролінгу, деякі з них намагаються впровадити окремі елементи системи контролінгу;

- 2001 р. – створення «Об'єднання контролерів» – спроба об'єднання зусиль наукових та практичних структур з метою створення методологічної бази розвитку та впровадження контролінгу на російських підприємствах та організаціях [6].

Контролінг в Україні це відносно нове явище як в теорії так і в практиці сучасного управління, що виникло на базі економічного аналізу, планування, управлінського обліку, контролю та менеджменту [3; 4]. На сьогоднішній день контролінг не знайшов застосування навіть у підприємств – монополістів. Деякі автори стверджують, що в Україні за останні 15 років не має жодного підприємства де можна ознайомитися з конкретними елементами контролінгу в його діяльності, хоча є досить суттєві результати підвищення ефективності його діяльності при запровадженні контролінгу [5].

Що стосується банківської системи, то тут ситуація не краща. Банківський контролінг в повному змісті цього поняття не запроваджений на даний час в жодному з вітчизняних банків. Проте не варто говорити, що він повністю відсутній – елементи контролінгу знайшли своє застосування в українських банках. Це відбулося завдяки присутності на ринку банків з іноземним капіталом, таких як Коммерцбанк АГ (Німеччина), Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ (Австрія), Credit Agricole Group (Франція) та інші.

Сучасний стан банківського контролінгу в Україні характеризується переважанням оперативного контролінгу, який в методичному та інструментальному плані добре розроблений. В оперативному контролінгу достатньо розвинутими складовими є контролінг витрат та результатів. Практично всі сучасні програмні засоби інформаційної підтримки систем управління включають в себе блоки: «Контролінг витрат», «Контролінг фінансів», «Контролінг показників ефективності».

Як за кордоном, так і в Україні в роботі служб контролінгу багато уваги приділяється плануванню і контролю оперативних бюджетів. У цій частині резерви зростання ефективності роботи банку, особливо в довгостроковій перспективі, обмежені. Для умов України мова йде про потенціальне зростання інтегральних показників ефективності діяльності банківської системи.

На сьогодні контролери в Україні недостатньо володіють основами оперативного контролінгу, які Захід освоїв ще 15-20 років тому. Контролерам необхідно вивчати і впроваджувати на практиці сучасні методи та інструменти, які були використані в найбільш досконалих зарубіжних, спільних і вітчизняних банках і фінансових групах.

Контролінг найближчого майбутнього повинен змінити напрям своєї діяльності у бік основних джерел ефективності: розробки нових продуктів, технологій і методів організації праці та виробництва в усіх функціональних сферах діяльності банків.

Отже, на даному етапі розвитку банківської системи контролінг як система управління банком недостатньо розвинута в Україні. Незначна кількість наукових досліджень з даної проблеми, відсутність методик побудови системи контролінгу у банках, адаптованої до реалій української економіки, відсутність фахівців з контролінгу, а також виняткова практична значимість комплексного використання інструментарію контролінгу іноземними банками підтверджують особливу потребу у впровадженні банківського контролінгу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Экономическая история зарубежных стран: Курс лекций / Под ред. В.И. Голубовича. – Минск: НКФ «Экоперспектива», 1996. – С. 188.
2. Потоцкая Е.Г. Организация и функционирование банковского контроллинга в системе внутреннего контроля // Бухгалтерия и банки. – 2001. – № 5. – С. 14.
3. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н.Г. Данилочкиной // Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – С. 6.
4. Лучко М.Р. Контролінг: теоретичні основи організації: [опорний конспект лекцій] / М.Р. Лучко, О.М. Десятнюк. – Тернопіль: «Тер Аудит», 2000. – С. 3.
5. Чумаченко М.Г. Контролінг перспективи не має / М.Г. Чумаченко // Фінансовий контроль. – 2005. – № 3. – С. 38.
6. Матеріали офіційного сайту ОК: www.controlling.ru.

Царенков О.О.

студент,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Питання, пов'язані з фінансуванням вищої освіти в Україні, на жаль, були і залишаються досить складними, що передусім обумовлено недостатніми обсягами державного фінансування (сума видатків на вищу освіту не відповідає нормативним значенням, прийнятим в цивілізованих європейських країнах, і не забезпечує безплатну вищу освіту – табл. 1) та чітко не визначеними механізмами залучення фінансових ресурсів з інших джерел. І це призводить до подальшого загострення й без того складної ситуації, поширення корупції та зниження якості освітніх послуг.

Таблиця 1

Динаміка фінансування вищої освіти в Україні у 2006-2012 рр.

Найменування показника	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	140199,4	174631,5	253207,9	274156,4	235556,2	342690,3	404298,4
з них на освіту – усього	9034,5	11263,9	15612,5	18612,3	20324,3	18524,6	27309,2
у т.ч. на вищу освіту	5184,0	6742,4	8060,9	12266,0	12796,0	14048,5	22021,5
Частка видатків на вищу освіту в загальних видатках зведеного бюджету, %	3,7	3,9	3,2	4,5	4,0	4,1	5,4

Джерело: дані Державної служби статистики [3]

Слід зазначити, що в сучасних умовах, освіта є одним із ключових факторів економічного зростання та сталого розвитку держави. За даними експертів Світового банку, однією з чотирьох основних умов формування економіки знань є освіта та навчання, які характеризують наявність освіченого та професійно підготовленого населення, здатного до продукування, розподілу та використання знань. Для вирішення завдань, які сьогодні ставить перед системою вищої освіти, необхідним є суттєве зростання обсягу фінансування освіти [4].

Недостатні обсяги державного фінансування обумовлюють зростаючу роль приватних інвестицій у вищу освіту. На жаль, домогосподарства України формують попит на вищу освіту, не маючи ні знань, ні досвіду діагностики і прогнозування ринків праці хоча б на 4-6 років (період навчання у ВНЗ). У результаті за інноваційними напрямками, які знадобляться найближчим часом, навчається лише 0,6% студентів [1, с. 284].

Крім того, варто відзначити, що нинішній рівень доходів домогосподарств є недостатнім для значних інвестицій в освіту: у стані гострого соціального відторгнення (дохід домогосподарства в розрахунку на умовного дорослого є нижчим за національну межу бідності) знаходяться близько 37,7% домогосподарств. Сам же рівень оплати за навчання у вищій школі зріс настільки, що дешевше, ніж в Україні, вищу освіту можна здобути у Німеччині, Швеції, Франції і Чехії.

Зіставним по вартості з Україною є навчання у ВНЗ Польщі і Швейцарії. В Україні відсутні і доступні фінансові компенсатори видатків домогосподарств на освіту: надання грантів, освітніх позик та виплати стипендій [5].

Суттєвою проблемою також є те, що державні ВНЗ поки що не можуть розпоряджатись власними коштами. В контексті довгоочікуваних змін, пов'язаних з прийняттям Закону України «Про Вищу освіту» [2], варто відзначити, що в новому законі представлені положення щодо забезпечення автономії ВНЗ та щодо можливості самостійного розпорядження коштами. Так, зокрема, у статті 71 «Фінансування вищих навчальних закладів» зазначається, що фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень. А фінансування приватних вищих навчальних закладів здійснюється їх засновниками та з інших джерел, не заборонених законодавством. При цьому залучені кошти спрямовуються на провадження статутної діяльності вищого навчального закладу в порядку і на умовах, визначених законодавством та статутом вищого навчального закладу. До фінансового плану (кошторису) вищого навчального закладу обов'язково включаються витрати, пов'язані з розвитком матеріально-технічної і лабораторної бази, із забезпеченням ліцензованими програмними продуктами для провадження освітньої і наукової діяльності, а також з проходженням виробничих і переддипломних практик здобувачами вищої освіти. І, нарешті, ключовим положенням цієї статті є те, що *кошти*, отримані вищим навчальним закладом як плата за навчання, підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації кадрів або за надання освітніх послуг, *не можуть бути вилучені в дохід державного або місцевих бюджетів*. Однак невідомо, чи будуть ці положення успішно реалізовані на практиці. Поки що ВНЗ фактично мають «автономію» тільки у тому як заробити кошти, а питання їх використання досить часто є складними та непрозорими.

Список використаних джерел:

1. Дарнопих Г. Ю. Проблеми формування нової моделі розвитку людини / Г. Ю. Дарнопих // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 1. – С. 283-285.

2. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page5>

3. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Тарасенко І.О., Нефедова Т.М. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vknutd_2013_4_33.pdf

5. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.jur-academy.kharkov.ua/download/e1_zbirnik/2.2013/31.pdf

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Мошенська А.В.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ СПОЖИВАЧІВ ПРО ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вимірювання ефективності рекламних звернень підприємства являється актуальною проблемою, бо необхідно знати наскільки ефективно витрачається рекламний бюджет і в свою чергу наскільки впливові рекламні звернення на збут підприємства.

Вимірювання ефектів від рекламних звернень на телебаченні, радіо пов'язано зі складнощами оцінювання того, як споживач звертає увагу і реагує на звернення. Разом з тим, оцінити реальний ефект і рентабельність проведених звернень в інтернет-рекламі цілком реально. Каналами інтернет-реклами являється: банери, SEO-просування, контекстна реклама, партнерські програми, соціальні медіа, e-mail, та ін. Актуальною проблемою є визначення рентабельності бюджетування багатоканальних рекламних звернень. Задача зводиться до того, щоб визначити, який з каналів впливав на відвідувача і в якій мірі, т. б. який з каналів приніс найбільший внесок у конверсію відвідувача.

Для вирішення цього завдання визначається модель атрибуції трафіку, т.б. математична модель, що регламентує внесок кожного рекламного каналу в кінцеву конверсію відвідувача.

Веб-аналітика розглядає кілька моделей атрибуції:

1. Last-click – коли 100% ефект в конверсії належить останньому джерелу трафіку в ланцюжку (наприклад, e-mail) і йому зараховується конверсія;

2. First-click – коли 100% ефект в конверсії належить першому джерелу трафіку в ланцюжку (наприклад, банер або контекстна реклама) і йому зараховується конверсія;

3. Even-click – коли ефект в конверсії розподіляється між усіма рекламними джерелами рівномірно;

4. Custom-click – коли ефект в конверсії розподіляється між рекламними джерелами виходячи з коефіцієнтів, які аналітик підбирає

самостійно (наприклад, – 40% банер, 20% контекстна реклама і 40% e-mail).

Класифікація способів визначення ефективності рекламних звернень підприємства представлена на рисунку 1.



Рис. 1. Класифікація способів визначення ефективності рекламних звернень підприємства

Усі розглянуті способи визначення ефективності рекламних звернень підприємства взагалі ґрунтуються як правило на реальних відгуках на рекламні звернення. Однак, для підприємства важливим завданням на стадіях створення нового рекламного звернення або перед початком реалізації нової стратегії є завчасна оцінка ефективності від зміни рекламного звернення. Тому всі способи представлені на рис. 2 повинні виявляти потенційно можливу аудиторію, цільову аудиторію, а також частку відгуків цільової аудиторії на рекламні звернення підприємства.

На нашу думку необхідно працювати над створенням custom-click моделі атрибуції для аналізу рекламних звернень, заснованої на принципі тестування для отримання зворотного зв'язку з урахуванням геотаргетинга (можливість видачі відвідувачу вмісту, відповідного до його географічного положення). Також проводять експеримент зі

збільшенням кількості рекламних звернень з паралельним проведенням тестування каналів.

Підкреслимо, що в Google Analytics є функція Multichannel funnels , що дозволяє прослідкувати взаємодію різних каналів трафіку для створення конверсій на сайті. З Multichannel funnels можна прослідкувати загальну картину переходів відвідувача на сайт і впливу кожного джерела переходу на кінцеве дію відвідувача, що дає можливість відбирати ті ресурси для розміщення трафіку, які є найбільш ефективними.

Зауважимо, що останнім часом поширені технології умовної оптимізації для моделювання процесу рекламних звернень підприємства, що, наприклад, включають в собі використання SAS Marketing Optimization [7].

Використання цієї системи надає середовище для розрахунку ймовірних змін наявної інформації про переваги , схильностях і прибутковості клієнтів, а також дані по собівартості пропозицій. Система SAS Marketing Optimization прогнозує очікувану віддачу від кожного клієнта по окремих пропозиціях. Потім ця інформація аналізується з метою вибору оптимальної комбінації пропозицій і каналів для окремих клієнтів, що визначає:

1. Більш ефективне використання маркетингового бюджету.
2. Підвищення ефективності каналів.
3. Виключення неузгоджених і конфліктуючих комунікацій.

Зазначимо ключові можливості системи SAS Marketing Optimization:

1. Засоби звітності та графічного представлення результатів оптимізації.
2. Зведені звіти, графіки, гістограми, що відображають загальні витрати, реальну вартість реалізованих продуктів, кількість пропозицій і реальну вартість кожної пропозиції, каналу.
3. Візуальне подання аналізу чутливості по всім обмеженням.
4. OLAP – куби, що дозволяє проводити більш детальний аналіз результатів у різних розрізах.
5. Розширені звіти, в яких порівняння проводиться не тільки за різними параметрами одного сценарію, а й між сценаріями.

Можна означити наступні програмні забезпечення для врахування рекламних витрат підприємства: Галактика-Маркетинг (Автоматизація обліку); Стратегія (інструмент консультантів та експертів), FinExpert-Маркетинг (автоматизація продажу і маркетингу підприємств), Clientele (обслуговування і підтримка клієнтів).

Список використаних джерел:

1. Компьютерные технологии в дизайне. Эффективная реклама., О. Яцюк, Э. Романычева, Санкт-Петербург: ВHV, – 2001, – с. 432

2. Обрителько Б. А. Реклама і рекламна діяльність: Курс лекцій. – К.: МАУП, 2002. – 240 с.

3. Лисицкий Д. Побеждаем стереотипы. Подходы к покупке рекламного времени на телевидении // Маркетинг и реклама. – 2001. – № 12.

4. Блудова Т.В., Джаладова І.А., Макаренко О.І., Шуклін Г.В. Математична економіка. Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2009 – 464 с.

5. Дем'яненко В.В. Оптимізація розподілу бюджету рекламної кампанії для поширення рекламних повідомлень / В.В. Дем'яненко, С.Д. Потапенко // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 3. – С. 10-13.

6. Потапенко С.Д. Моделювання процесу рекламної діяльності: Автореферат дис. канд. екон. наук: 08.03.02 / С.Д. Потапенко // Київський національний економічний університет. – К., 2004. – 19 с.

СТАТИСТИКА

Берідзе Т.М.

*кандидат технічних наук, доцент,
Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету*

СТАТИСТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Орієнтація сучасних підприємств на успіх передбачає використання організаційних методів та інструментів стратегічного управління. Як зазначають ряд дослідників, стратегічне управління оперує конструкціями, котрі можуть бути охарактеризовані як концептуальне представлення проблеми, що вирішується з опором на теорію. Стратегічне управління орієнтовано, перш за все, на розробку практичних рекомендацій, використовуючи при цьому не лише власні моделі і інструментальні розробки, а і досягнення інших наук [1, с. 207; 2, с. 110-115; 3, с. 182].

Комплексний моніторинг економічного стану підприємства у системі стратегічного управління розглядається як регулярні, що виконуються за заданою програмою, спостереження оточуючого підприємство ринкового середовища, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів в середині підприємства, його виробничих, інформаційних та управлінських процесів, що дозволяє визначити їх стан, а також зміни, які відбуваються у об'єктах спостереження під впливом підприємницької діяльності конкретної структури.

Системи моніторингу, в якості найважливішої складової управління економічними об'єктами, недостатньо висвітлені у науковій літературі. Можна виділити окремі праці В. Галіцина, А. Когути, В. Комарова, Н. Кравченко, В. Маркова, М. Пугачової, В. Савчук, Г. Черкашина, А. Шевякова в яких вирішуються питання концептуальних засад та організації моніторингу [4-7].

Процес створення системи моніторингу у стратегічному управлінні має наступні взаємопов'язані етапи: побудова діагностичної моделі, вибір способу діагностики, визначення класу недоліків, котрі потрібно знайти; вибір методів контролю, аналіз результатів контролю.

В ряді практичних випадків проектування складних систем стратегічного управління виконується без розробки питань організаційних процедур моніторингу. Це викликано наступними

причинами: нечітка регламентація вимог поставленого завдання до розробки засобів моніторингу, недостатність фінансування, стислість строків проектування, і одна з головних причин – недостатня професійна підготовка розробників в питаннях теорії і практики моніторингу.

Спеціалісти з проектування систем стратегічного управління повинні мати уявлення про загальні підходи системного аналізу при визначенні і побудові моделей моніторингу.

Моніторинг є одним із найважливіших атрибутів процесів стратегічного управління, пов'язаний із вирішенням питань дослідження деякої проблеми, спостереженням за ситуацією плинно і розвитку деякого процесу тощо. Коли задача моніторингу зрозуміла, його організація не зазнає принципів складностей: виділяються внутрішня і зовнішня сфери, сприятливі і негативні чинники, визначаються джерела інформації і вимоги до неї і організується спостереження за ситуацією.

Структура системи моніторингу визначається її функціональним призначенням, особливостями об'єкту дослідження, переліком завдань тощо.

Зміна умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства тягне за собою перегляд цільових параметрів: необхідно перевірити наскільки оптимальні поставлені цілі в нових умовах, чи спроможне підприємство, зважаючи на зміни, що виникли, досягти поставлених цілей. На підставі зміни цільових параметрів, а також прогнозу змін сильних і слабких сторін самого підприємства корегується план дії щодо досягнення цілей, скорегований план втілюється у життя.

За допомогою запровадження таких організаційних заходів можна отримати інформацію для ефективного стратегічного управління діяльністю підприємства та прийняти корегуючі рішення щодо досягнення поставлених цілей.

Таким чином, стратегічне управління діяльністю підприємства передбачає організацію системи комплексного моніторингу, яка являється синтезом організації інформаційних потоків, аналізу, контролю, прогнозування.

Збільшення інформаційного простору при побудові системи комплексного моніторингу діяльності підприємства пропонується здійснювати за допомогою організаційних заходів, розширення кадрового потенціалу та більш повного ведення обліку основних показників.

Список використаних джерел:

1. Гагаринська Г.П. «Менеджмент: стратегія виживання», Самара: Самарський будинок друку, 1996. – 207 с.
2. Закс С. «Стратегія і економіка: проблеми теорії і практики управління», 1996. – 110-115 с.

3. Отварухіна І.С. «Стратегія економічного росту в умовах ринку», Владивосток: Видавництво Далекосхідного університету, 1996. – 182 с.
4. Галіцин В.К. «Системи моніторингу в управлінні економікою: моделювання та інформаційні системи в економіці». – К., 2001.
5. Галіцин В.К. «Дискретність спостереження в системі моніторингу: моделювання та інформаційні системи в економіці». – К., 2001.
6. Пугачова М.В. «Концептуальні основи статистичного моніторингу», – К., 2003.
7. Савчук В. «Моніторинг стану підприємства». – 2004.

Затулівітер Ю.С.

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ В НАЦІОНАЛЬНОМУ РАХІВНИЦТВІ

Ідеї та практичні методи переходу до сталого розвитку підтримані більшістю країн світу, роблять необхідним врахування екологічного фактору в системі основних соціально-економічних показників розвитку. Слід зазначити, що традиційні макроекономічні показники не можуть дати повну картину економічного розвитку та зростання добробуту населення, а за їх формальним зростанням може бути прихована екологічна деградація. У світі активно йде розробка критеріїв та індикаторів сталого розвитку. Цим займаються провідні міжнародні організації: Організація об'єднаних націй (ООН), Світовий Банк, Європейське співтовариство та ін.

Важливим етапом розвитку національного рахівництва є розробка та впровадження нової концепції системи рахівництва СНР-2008. Варто підкреслити, що перехід на «СНР-2008» передбачає екологічний чинник як на внутрішній параметр функціонування «зеленої» економіки. Екологічно скориговані показники доходів забезпечують вірогідну статистичну інформацію про економічне зростання та позитивний чи негативний вплив екологічного чинника. Наприклад, у Нідерландах традиційно розрахований ВВП у період з 1980-2000 рр., становив 164, а за обчисленнями екологічної політики 127. У Шотландії різниця між екологічним і традиційним ЧВП в середньому становить 4%, а у Франції – у межах близько 3-5%, залежно від методу оцінки [1; 2; 3].

Поступово «зелена економіка стає механізмом забезпечення сталого розвитку, а зміни набувають незворотного характеру. Зростає цінність природного капіталу, трансформуються методики розрахунків

економічних індексів країн, секторів економіки, підприємств з врахуванням соціальних та екологічних параметрів.

Існуюча в Україні система обліку економічної діяльності не реагує на екологічні виклики, будучи зосередженою на економічному зростанні та використанні лише традиційних макроекономічних показників як ключових індикаторів прогресу. Така обмежена її цільова спрямованість разом з нерозвиненістю інструментів обліку впливу господарської діяльності на стан довкілля та виснаження природного капіталу може стати причиною помилкових і необґрунтованих рішень, зниження контролю над реалізацією екологічної політики, спричиняючи її низьку результативність, а відтак – недостатню збалансованість еколого-економічного розвитку.

Особливий інтерес становлять опрацювання напрямів запровадження еколого-економічного рахівництва з використанням міжнародного досвіду та результатів сучасних наукових досліджень, а також практичних рекомендацій щодо введення екологічних факторів у традиційні макроекономічні показники та систему національного рахівництва (СНР) загалом.

В СНР тільки частково відображається роль навколишнього середовища в економіці. Нагально постає питання корегування традиційних показників економічного розвитку за допомогою певних методів.

Таблиця 1

Існуючі методи ведення національних екологічних рахунків

№	Назва методу	Зміст
1	Модифікація національних економічних рахунків (в рамках СНР)	Введення до національних рахунків екологічних наслідків господарської діяльності (вартісна оцінка екологічного збитку, екологічні послуги, запаси природного капіталу, природоохоронні витрати);
2	Розробка окремих (сателітних) рахунків	Рахунки поза основного компонента СНР, але доповнює його;
3	Створення окремої природно-ресурсної та екологічної системи обліку	Рахунки пов'язані з антропогенною експлуатацією природних ресурсів;

Джерело: розроблено авторами за даними:[3]

Врахування екологічних чинників в національному рахівництві починається з 1993 року. Нова система розроблялася Керівництвом для інтегрованих еколого-економічних розрахунків, що підтвердило

важливість введення екологічної складової в національне рахівництво [1]. Перші редакції екологічних рахунків використовували різні методи та підходи.

У таблиці 1 наведені існуючі методи національних екологічних рахунків, але кожна країна удосконалює свої національні рахунки виходячи із своїх потреб та необхідності.

Природоохоронна направленість системи еколого-економічного обліку передбачає її специфічні особливості, у порівнянні з традиційними макроекономічними показниками і інструментами. До таких особливостей слід віднести:

- використання даних в натуральному вигляді;
- самостійний, хоча і взаємопов'язаний характер відносно до традиційної системи національного рахівництва;
- застосування поряд з ринковими, неринкових оцінок.

Крім цього, еколого-економічний облік дозволяє оцінити екологічні витрати (виснаження і вплив на якість природних ресурсів), а також піднімає питання про включення в національне багатство природного капіталу.

Імплементация екологічних рахунків відповідає основним цілям державної екологічної політики, особливо в частині вдосконалення інформування населення з питань охорони навколишнього середовища, ліквідації залежності між економічним зростанням та погіршенням його стану, створення системи екологічно збалансованого використання природних ресурсів та забезпечення переходу до системи інтегрованого екологічного-економічного управління.

Список використаних джерел:

1. Directions for the EU on Environmental indicators and Greened National Accounting. The integration of environmental and economic information systems. COM (94) 670 final, 21 December 1994 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://aei.pitt.edu/5827/1/5827.pdf>.
2. Handbook of National Accounting: Integrated Environmental and Economic Accounting 2003 // Studies in Methods. – 2003. – № 61, Rev.1. – 598p. – (Series F).
3. United Nations, Integrated Environmental and Economic Accounting, Interim Version // Studies of Methods. Handbook of National Accounting, 1992 [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF_78E.pdf.

Осьмак М.Р.

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ НАРОДЖУВАНOSTІ В УКРАЇНІ

У кінці XIX століття Україна належала до числа Європейських країн з високою народжуваністю. Зокрема, як зазначав німецький демограф Р. Кучинський, що у 1896-1897 рр. сумарний показник народжуваності в Україні становив 7,5 дитини, що відповідає сучасному рівню таких африканських країн, як Уганда [1, с. 61-64]. Проте вже в 1890 року відбувалося поступове зниження народжуваності. Якщо в 1891-1900 рр. загальний рівень народжуваності в Україні дорівнював 49,1‰, то в 1901-1910 рр. – 44,6‰, в 1911-1913 рр. – 42,9 ‰, а в післяреволюційний період, після короткочасного підвищення народжуваності, в середині 1920-х років почалося її швидке зниження [2, с. 23].

В Україні спостерігається зниження народжуваності практично упродовж усього XX століття. А на початку XXI століття рівень сумарного коефіцієнта народжуваності знизився до мінімального рівня 1,1 дитини в розрахунку на 1 жінку. Різке падіння народжуваності в Україні 90-х років, яке відбувалося у руслі глобальної тенденції зниження народжуваності, спричинило цілу низку серйозних соціально-економічних загроз:

- надмірне старіння населення і пов'язане з ним значне зростання демографічного навантаження на його працездатну частину населення обумовлюють загострення проблем фінансового забезпечення пенсійної системи. Надмірне навантаження на працюючу частину населення може провокувати конфлікт інтересів різних вікових груп – працюючих економічно активного віку (платників пенсійних внесків) и людей похилого віку – отримувачів пенсійних виплат.

- дисбаланс чисельності контингентів може викликати тимчасову нестачу або надлишки інфраструктурної мережі: дошкільних закладів, шкіл, а також педагогічних кадрів.

Протягом 1990-2013 рр. чисельність народжених в Україні знизилася на 153,5 тис., у тому числі на 112,6 тис. у міських поселеннях та на 41 тис. у селах відповідно.

Зниження кількості народжених в Україні в 90-ті роки було пов'язане з такими причинами як: перехід до нового типу відтворення населення (цей процес є закономірним для другого демографічного переходу, він характеризується зменшенням народжуваності та дітності сім'ї); загальне погіршення соматичного та репродуктивного здоров'я, поширення безплідності.

Останніми роками в Україні намітилися нові тенденції: починаючи з 2002 року абсолютне число народжених зростає. Винятком є абсолютний приріст 2009-2010 рр., який був від'ємний. Часткове зростання показників народжуваності ніби то дає надію на зміну негативних тенденцій у динаміці народжуваності в Україні, певну стабілізацію народжуваності та припинення її подальшого зниження. Але незважаючи на позитивні зрушення, сучасний рівень народжуваності все ж є недостатнім для простого відтворення населення. Як відомо, для збереження чисельності населення внаслідок заміщення покоління батьків поколінням дітей потрібно, аби на кожні десять жінок припадало 22 народжені дитини. В Україні народжується лише половина із необхідної кількості (11 дітей) і вона продовжує посідати одне з останніх місць серед країн з найнижчим рівнем народжуваності.

Найбільший внесок у сумарну народжуваність і найвища інтенсивність дітонороджень спостерігається серед жінок віком 25-29 років (див. рис. 1). 30-34-літні жінки народжують удвічі частіше, ніж жінки віком до 20 років. Рівень народжуваності серед наймолодших жінок продовжує неухильно знижуватись. Спад народжуваності серед жінок наймолодшого дітородного віку заслуговує на особливу увагу, якщо зважити на ту обставину, що скорочення народжуваності у цій віковій групі жінок порівняно з рештою розпочалося найпізніше (у 1993 р.) і набуло швидких темпів. Водночас рівень народжуваності серед жінок віком до 25 років продовжує залишатись все ще досить високим, особливо в областях, де переважає сільське населення, якому традиційно притаманні підвищені дітородні установки та більш ранній початок дітородної діяльності.

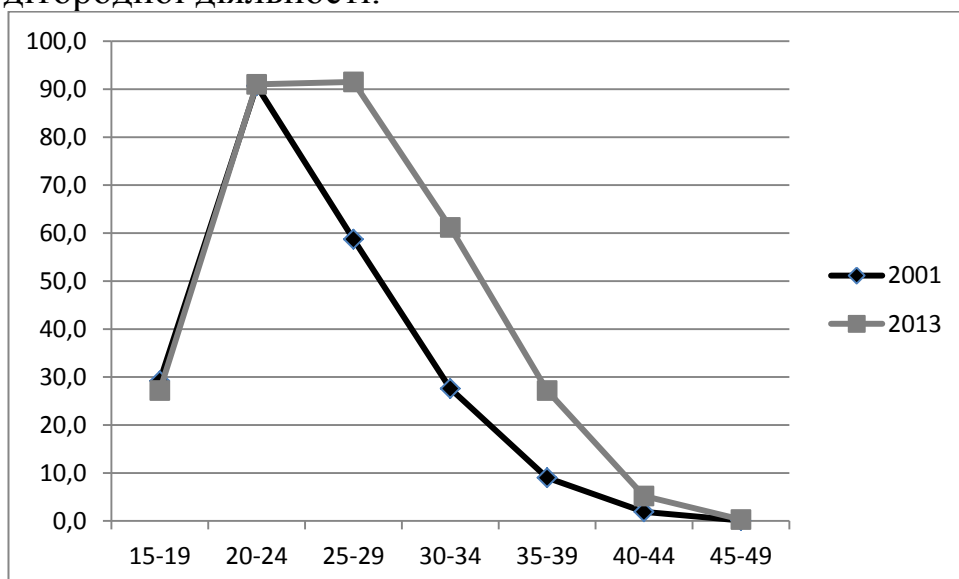


Рис. 1. Повікові коефіцієнти народжуваності в Україні за 2001 та 2013 роки

Джерело: дані Демографічного паспорту території [3]

В зв'язку із такою закономірністю змінилися і репродуктивні установки населення. Нині люди орієнтовані здебільшого на одно, рідше – дводітну сім'ю. Тобто все більше сімей планують народжувати меншу кількість дітей, бажали би мати на протязі свого дітородного періоду. Відмова від народження бажаних дітей стало масовим явищем, пояснюючи це своїм бажанням протидіяти зниженню рівня благоустрою сім'ї. Підвищення благоустрою населення в поєднанні зі спеціальними мірами демографічної політики сприяли би збільшенню народжуваності.

Частка молодих городян у загальній чисельності молодіжних контингентів наразі становить 71%, при тому, що питома вага усього міського населення в Україні лише дещо перевищує 68%. Необхідною умовою реалізації молоддю певних демографічних функцій (створення сімей, народження і виховання дітей тощо) є баланси чисельності населення відповідних вікових груп за ознакою статі. За останні десятиріччя ситуація з балансуванням чисельності статей у населенні України, зокрема молодому, помітно змінилася: певна нестача молодих чоловіків, що фіксувалась в Україні пару десятиріч тому, поступилася місцем більш природному для цього віку деякому надлишку осіб чоловічої статі [4, с. 10].

Як підтверджує досвід більшості країн світу, в яких намагались швидко вирішити проблему низької народжуваності, разові міри не дають стабільного ефекту. Тільки постійна увага до проблем сім'ї і швидке їх вирішення можуть дати стабільну ефективність. Найбільш успішна демографічна політика проводиться у Франції і країнах Скандинавії, де здійснюється довготривала ефективна демографічна політика.

Зниження народжуваності і перехід до одностатевості стали характерною рисою новітніх демографічних процесів в Україні. Вони пов'язані із змінами у дітородній поведінці населення. Адже, скорочення дітності сімей, з одного боку, надає жінкам більші потенційні освітні та професійно-кваліфікаційні можливості, а з іншого, зменшення розміру сім'ї призводить до головних чинників депопуляції населення.

Список використаних джерел:

1. Kuczynsky R. Robert. The Balance of Births and Deaths. Volume II. Eastern and Southern Europe // Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1931. – P. 61-64.
2. Наслідки репродукції людності УСРР за роки 1926-1931 // Управління народногосподарського обліку УСРР за роки 1926-1931. – С. 23.
3. Сайт Демографічний паспорт території. Демографічні процеси і відтворення населення [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.database.ukrcensus.gov.ua. – Назва з титул. екрана.
4. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти // Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Гришко М.Г.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ЦІЛІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ

Торговельні підприємства зазнали вагомого впливу інформаційної епохи. Керівництво торговельних мереж зіштовхується з величезною кількістю інформації, яку неможливо продуктивно опрацювати. Тому необхідна система інформаційного забезпечення, яка повинна надавати саме ту інформацію, яка потрібна на відповідному рівні управління. Для досягнення успіху в новому інформаційному середовищі необхідні і нові можливості. Ціллю розробки інформаційного забезпечення є підвищення якості управління торговельною мережею на основі підвищення достовірності та своєчасності даних, необхідних для прийняття управлінських рішень. Основне призначення інформаційного забезпечення полягає у забезпеченні такої організації і надання інформації, які відповідали б будь-яким вимогам користувачів, а також умовам автоматизованих технологій.

Інформаційне забезпечення посідає особливе місце в системі управління торговельними мережами. Більш повно усвідомити місце та роль інформаційного забезпечення в управлінні торговельними мережами дозволяє виділення його основних завдань та цілей.

Як і будь-які системи інформаційного забезпечення інших підприємств сектору реальної економіки, система інформаційного забезпечення торговельної мережі повинна мати чітко сформульовану ціль свого існування, завдання і функції. Все це виявляється шляхом побудови так званого “дерева цілей”, де нижчий рівень цілей є засобом досягнення цілей вищого рівня. Таким чином виявляються всі без винятку напрями діяльності інформаційного забезпечення в управлінні торговельними мережами.

Інформаційне забезпечення забезпечує проінформованість на всіх ланках управлінської діяльності для досягнення системи цілей торговельної мережі. Можна вважати, що цілі інформаційного забезпечення безпосередньо походять від цілей підприємства.

З одного боку, місія інформаційного забезпечення управління торговельними мережами виражає його головне призначення та є

основою системи інших цілей. З іншого, – система цілей інформаційного забезпечення нижчих рівнів розвиває та робить більш зрозумілою його місію в управлінні торговельними мережами.

Під місією розуміють бачення того, якою повинна бути певна організація [1], у тому числі й її інформаційне забезпечення, та за що вона повинна боротися. Даний підхід дозволяє зробити висновок, що зазвичай формулювання місії містить інтереси всіх груп впливу або різноманітних груп працівників, які певним чином відносяться до функціонування системи інформаційного забезпечення в управлінні суб'єктом господарювання.

Призначення інформаційного забезпечення у менеджменті полягає у своєчасному формуванні і видачі достовірної релевантної інформації для прийняття управлінських рішень.

Місією інформаційного забезпечення є незалежна, всеохоплююча та самоудосконалююча підтримка управління з метою задоволення інформаційних потреб менеджменту у вигляді своєчасної та релевантної інформації, що спрямована на досягнення системи цілей торговельної мережі.

Зазвичай в управлінні виділяють три рівні: стратегічний, тактичний і оперативний [2]. На кожному з цих рівнів управління є завдання, вирішуючи які виникає потреба у певних даних, отримати які можна завдяки сформованому інформаційному забезпеченню на підприємстві. Якщо інформаційне забезпечення відповідає всім нормативним і внутрішнім вимогам, то на кожному рівні управління з'являється інформація, яка слугує основою для прийняття відповідних рішень.

Останнім часом одним із основних інструментів управління підприємством і досягнення ним стратегічних цілей стала збалансована система показників [3]. Застосування рахункових карт збалансованих показників дозволяє створити основу для системи управління торговельної мережі та оцінки її ефективності шляхом органічного переведення місії та загальної стратегії мережі у взаємозалежну систему показників, які характеризують всі аспекти її діяльності. Сформована рахункова карта збалансованих показників дозволяє отримати відповіді на такі питання, як: Чи виконано планове завдання? Чи є відхилення від нього? Які причини відхилення? та надає можливість запропонувати варіанти вирішення.

Система збалансованих показників також дозволяє конкретизувати необхідний внесок кожного працівника на всіх рівнях управління відповідно до місії торговельної мережі, для того, щоб загальна місія була сформована не у словесній формі, а за допомогою конкретних показників діяльності.

Розроблена система збалансованих показників повинна забезпечувати зв'язок між системою менеджменту та системою

інформаційного забезпечення, надавати цілісну картину стратегії управління торговельної мережі і чітко визначати послідовність причинно-наслідкових зв'язків між критеріям результатів та факторами їх досягнення. Кожен показник, що враховується системою, повинен бути перехідною ланкою в причинно-наслідкових зв'язках, яка дозволяє зрозуміти та довести сенс і цілі торговельної мережі кожному її менеджеру в залежності від конкретного рівня управління.

Побудова системи інформаційного забезпечення повинна відбуватись з урахуванням інформаційних потреб менеджерів, які формуються з урахуванням системи збалансованих показників управління торговельною мережею. Це дозволить забезпечувати менеджерів всіх рівнів управління своєчасною та релевантною інформацією для ефективного управління торговельними мережами.

Список використаних джерел:

1. Большая экономическая энциклопедия / авт. и сост. Т.П. Варламова и др. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.
2. Орлов А.И. Менеджмент. Учебник. М. : Издательство «Изумруд», 2003. – 298 с.
3. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance // Harvard Business Review, – 1992. – V. 70. – N 1. – P. 71-79.

Зарічнюк І.О.

студентка,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Проблема ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств сьогодні є однією із найбільш актуальних. Економічна ситуація, що склалася в Україні, вимагає від підприємця особливо зважених рішень і постійного, цілеспрямованого управління у сфері фінансів. З одного боку, ринкові відносини надають достатні можливості для ефективного управління, але з другого боку, спад промислового виробництва, криза неплатежів та великий ризик роботи з банківською системою знижують ефективність управління підприємством. Відтак сучасне функціонування підприємств пов'язано із необхідністю постійного пошуку і впровадження прогресивних форм фінансового управління.

У країнах із розвинутою ринковою економікою принципи та методи управління фінансами підприємства як спеціалізована сфера – «фінансовий менеджмент» – виділилися ще на рубежі XIX-XX ст. В Україні фінансовий менеджмент набуває все більшої актуальності, оскільки з формуванням ринкових засад в економіці суттєво змінюється роль управління фінансами підприємств.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі питання вдосконалення фінансового менеджменту підприємств перебувають у центрі уваги науковців і практиків. Зокрема проблемам дослідження й удосконалення фінансового менеджменту присвячено роботи таких науковців: Балабанова І.Т., Бланка І.О., Кірейцева Г.Г., Ковальова В.В., Поддєрьогіна А.М., Ременьової Л.М., Стоянової О.С., Шеремета А.Д. та інших.

Метою даної статті є дослідження фінансового менеджменту як складової системи ефективного управління підприємством, а також удосконалення фінансового менеджменту підприємства у сучасних умовах.

Фінансовий менеджмент, базуючись на новітніх досягненнях у сфері управління, усіх прогресивних перетворень у практиці господарювання зарубіжних та вітчизняних підприємств, спроможний змінювати систему цінностей, пріоритети і тенденції розвитку економічних суб'єктів. Із ним пов'язують упровадження принципово нових форм і методів організації фінансової роботи, використання сучасних механізмів фінансового ринку [2].

Сучасні тенденції в фінансовому менеджменті найвищою метою діяльності визначають зростання вартості підприємства та доходів його власників. З цієї точки зору фінансового менеджера слід розглядати як посередника між підприємством та інвесторами, а суб'єкт господарювання виступає як «клієнт» інвесторів. Світові лідери у сфері управлінського консалтингу серед найважливіших критеріїв ефективного фінансового менеджменту виділяють досягнення якомога більшої ринкової доданої вартості. Даний підхід отримав назву менеджменту, що базується на управлінні вартістю або VBM-менеджмент (VBM – Value Based Management) [3].

Багато підприємств і в сучасних умовах намагаються максимізувати прибуток. Але треба враховувати, що ефективність діяльності підприємства не завжди досягається шляхом максимізації його прибутку. Наприклад, отриманий високий за обсягами та рівнем прибуток може бути цілковито витрачений на потреби поточного споживання, внаслідок чого підприємство позбавляється основного джерела формування власних фінансових ресурсів для свого майбутнього розвитку. А підприємство, яке не розвивається, втрачає в перспективі досягнуту конкурентну позицію на ринку, скорочує потенціал власних фінансових

ресурсів, сформованих за рахунок внутрішніх джерел, що в остаточному підсумку призводить до зниження його ринкової вартості [4].

Фінансовий менеджмент як складова системи ефективного управління підприємством передбачає дотримання наступних принципів:

- 1) інтегрованість із загальною системою управління;
- 2) комплексний характер формування управлінських рішень;
- 3) високий динамізм управління;
- 4) варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- 5) орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Зазначені вище принципи можна доповнити також такими:

- адаптивність, тобто здатність системи фінансового менеджменту активно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі (принцип динамічності) і адаптувати власну діяльність відповідно до цих змін;

- керованість, тобто підпорядкованість рішенням, які приймаються на вищому рівні управління;

- узгодженість, тобто детермінованість усіх процесів фінансового менеджменту на всіх рівнях;

- оптимальність, що передбачає таку побудову інформаційних потоків, організаційного забезпечення фінансового менеджменту, яка б забезпечувала оптимальний процес прийняття рішень (витрати часу на прийняття рішень не повинні дисонувати з їх якістю) [4].

До визначальних положень концепції фінансового менеджменту вважається за доцільне віднести: досягнення максимального суспільного, особистого та колективного ефекту; застосування синтезу підходів до побудови системи фінансового менеджменту; виділення підсистем фінансового менеджменту на основі фінансових методів управління; виділення функцій фінансового менеджменту з позиції управління фінансовими ресурсами; забезпечення механізму тісної взаємодії підсистем і функцій фінансового менеджменту; управління на основі регулювання системи збалансованих показників, які характеризують роботу підсистем та виконання ними функцій фінансового менеджменту підприємства [5].

Будь-яке управління обумовлює наявність суб'єкта (органа) управління, об'єкта управління та каналів зв'язку. У сукупності вони утворюють систему управління. Орган управління є керуючою частиною системи управління, яка виробляє методи, способи, прийоми впливу на керовану частину (об'єкт) за допомогою каналів прямого й зворотного зв'язку.

Організаційно фінансовий менеджмент на будь-якому підприємстві можна представити як систему (рис. 1).



Рис. 1. Система фінансового менеджменту підприємства

Джерело: [1]

З рисунку 1 можна виявити взаємозв'язок усіх елементів системи фінансового менеджменту підприємства між собою. Кожний із цих елементів займає певне місце в системі та процесі фінансового управління і тільки в оптимальному їх поєднанні досягається максимальний ефект [1].

Таким чином, головною метою фінансового менеджменту як складової системи ефективного управління підприємством є забезпечення ефективної фінансової діяльності підприємства, зростання його ринкової вартості, добробуту всіх учасників ринкових, корпоративних і соціально-трудова відносин у поточному та перспективному періодах.

Отже, фінансовий менеджмент є складовою системи ефективного управління підприємством та розглядається як цілеспрямований процес впливу органу управління на формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, організацію грошового обороту підприємства, що базується на існуючій фінансовій політиці, використовує відповідний управлінський інструментарій і забезпечує реалізацію кінцевої мети фінансового управління підприємства.

Список використаних джерел:

1. Адаменко М.В. Застосування системного підходу при удосконаленні фінансового менеджменту підприємства / М.В. Адаменко // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 7. – С. 27-31.
2. Оцінка вартості банку: навч. посібник / Н.П. Шульга, А.М. Арістова, Л.В. Недеряга та ін. – К.: КНТЕУ, 2012 – 196 с.
3. Паранчук С.В. Трансформація систем фінансового менеджменту в умовах переходу до постіндустріальної економіки / С.В. Паранчук // Проблеми науки. – 2011. – № 7. – С. 34-40.
4. Тельнова Г.В. Визначення загальних засад концепції фінансового менеджменту інтегрованої корпоративної структури / Г.В. Тельнова // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – № 3-4. – С. 57-60.
5. Тельнова Г.В. Організація підсистеми гнучкого планування в системі фінансового менеджменту підприємства / Г.В. Тельнова // Економіка & держава. – 2012. – № 6. – С. 51-53.

Іванов Л.Б.

студент,

Національний авіаційний університет

**ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Національний досвід сучасного менеджменту заснований на творчій переробці і синтезі зарубіжного досвіду з урахуванням особливостей української ментальності та структури економіки. В даний час важливо не «сліпе» копіювання зарубіжного досвіду, а творча переробка та врахування специфіки позицій сучасної України, а також врахування історичних особливостей управління. На сучасному етапі управлінці стикаються з низкою проблем, організаційного і функціонального характеру, нерозв'язаність яких призводить до низької ефективності діяльності організаційно-правового формування та неможливості подальшого розвитку і вдосконалення діяльності підприємства.

Світовий досвід показує, що сталий розвиток виробництва залежить не стільки від ресурсних можливостей, скільки від інноваційного характеру підприємництва в різних сферах економіки.

Інноваційна діяльність – це складний і багатогранний процес, якому притаманні не тільки специфічні методи дослідження, фінансування, кредитування, але і особлива форма менеджменту.

Питанням інноваційного менеджменту присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених економістів таких, як Василенко В.О.,

Голубкова Є.П., Гончарової Н.П., Домарадзької Г.С., Друкера П., Ковальова Г.Д., Мединського В.Г., Портера М., Фатхутдінова Р.А., Шматько В.Г., Якобсона А.Я. та ін.

Мета дослідження полягає у виявленні особливостей формування та функціонування інноваційного менеджменту підприємств України в сучасних умовах.

Для успішної діяльності підприємства на міжнародних ринках необхідна глобалізація діяльності і висока інноваційна активність. Ціленаправлено проводити зміни в усіх сферах господарської діяльності підприємства для адаптації до зовнішнього середовища з метою досягнення довгострокової ефективності функціонування. Таке розуміння «інновацій» дає можливість виділення «інноваційного менеджменту» як процесу управління нововведеннями, заснованого на застосуванні властивих менеджменту принципів і функцій.

Інноваційний менеджмент підприємств в Україні, нерозривно пов'язаний з інноваційним процесом, який представляється, як [4]:

- процес перетворення наукового знання в інновацію, тобто забезпечення взаємозв'язку фундаментальних і прикладних досліджень з практичною реалізацією нового знання, ідеї, відкриття;
- сукупність науково-технологічних, інституційних та організаційно-економічних змін, викликаних реалізацією інновацій;
- цикл послідовних етапів, функціонально диференційованих видів діяльності, опосередкованих тимчасовими лагами;
- сукупність методів, заходів та процедур, що забезпечують перетворення нового знання в інновацію, що підлягає практичному використанню;
- соціальне, культурно-психологічне і економічне явище на всіх рівнях.

В цілому інноваційний процес являє собою комплексне і динамічне явище з високим ступенем невпорядкованості складових. Управління інноваційним процесом здійснюється за допомогою виділення із загальної сукупності найбільш стійких складових елементів, що відіграють системо- і структуроутворюючу роль в НТП [3, с. 56].

Аналіз літературних джерел, присвячених методологічним принципам управління інноваційною діяльністю в Україні, дозволив встановити, що поняття «інноваційний менеджмент» можна розглядати в таких аспектах:

- різновид функціонального менеджменту, що представляє собою вид діяльності та процес прийняття рішень;
- сукупність теоретико-методологічних інструментів для управління інноваційним процесом (організацій) або інноваційною діяльністю (організацій та національної економіки);
- система управління інноваційною діяльністю [4].

Сукупність процедур, складових загальної технологічної системи управління інноваціями, і являє собою інноваційний менеджмент як вид діяльності. Послідовність процесу прийняття рішень інноваційного менеджменту в узагальненому вигляді представлено на рис. 1.

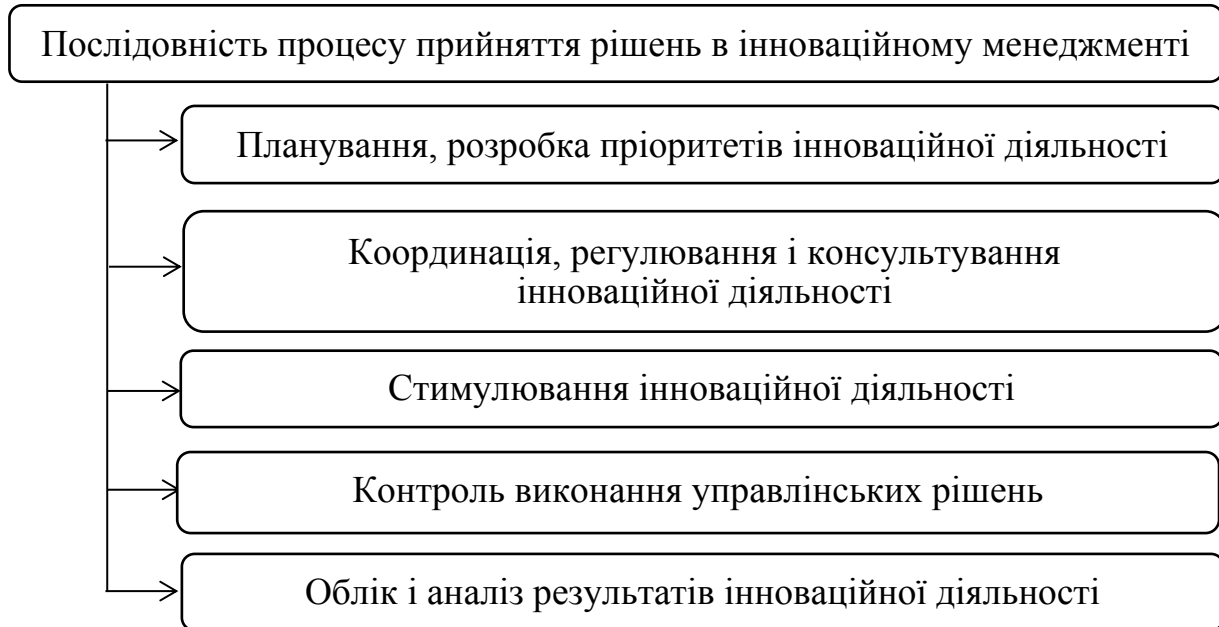


Рис. 1. Послідовність процесу прийняття рішень в інноваційному менеджменті

Інноваційний менеджмент – один з напрямків стратегічного менеджменту, здійснюваного на вищому рівні керівництва підприємства. Метою інноваційного менеджменту є встановлення основних векторів науково-технічної і виробничої діяльності підприємства в наступних сферах його діяльності [5, с. 37]:

- розробка, вдосконалення та впровадження нової продукції (власне інноваційна діяльність);
- подальша модернізація та розвиток старих рентабельних виробництв;
- закриття старих виробництв.

На нашу думку, структура інноваційного менеджменту може бути представлена евристичним, креативним, акмеологічним, когнітивним і програмно-проектним видами менеджменту.

Евристичний і креативний менеджмент, відштовхуючись від теорії творчості, виконують функцію генерації інновацій та творчої самореалізації керівника і колективу підприємства.

Програмно-проектний менеджмент відображає прикладний аспект інноваційного менеджменту і забезпечує функцію реалізації інноваційних продуктів підприємства.

Сполучними ланками теоретико-прикладного характеру виступають акмеменеджмент, що забезпечує високопрофесійний сервісний супровід

інноваційних процесів, і менеджмент знаннями, супроводжуючи в інноваційному менеджменті процес пізнання і формування знань, необхідних для розвитку організаційних систем підприємства на основі інновацій.

Основними причинами неефективного інноваційного менеджменту підприємства, на нашу думку, є:

- гальмуючий активізацію інноваційної діяльності рівень організаційної культури і слабо розвинена інфраструктура інноваційної сфери;
- високий ступінь ризику інноваційних проектів;
- обумовлена специфікою трансформаційних процесів на підприємстві і слабка інноваційна мотивація працівників;
- рівень кваліфікації менеджерів;
- невідповідні реальним вимогам, які пред'являються, трансформаційні процеси.

Для розвитку інноваційного менеджменту необхідно розвивати прикладну і фундаментальну науку, промислові, інформаційні, управлінські та інші технології, що вимагає певного рівня розвитку національної економіки та освіти. Необхідно відпрацювати механізми венчурного фінансування підприємництва, так як без цієї підтримки неможливий подальший розвиток інноваційних процесів і, відповідно, інноваційного менеджменту підприємств в Україні.

Розглядаючи вищенаведене, можна з упевненістю сказати, що розвиток інноваційного менеджменту можливий лише за умови активного і ефективного використання інновацій – основи підприємницької діяльності, а також створення сприятливого середовища для їх ініціювання. У цьому зв'язку необхідно говорити тільки про потенційну здатність нових ідей, продуктів і технологій створювати нові цінності, що проявляється в конкретних бізнес-процесах лише під впливом зацікавленості керівників і грамотного управління працівниками підприємства.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України [прийнятий Верховною Радою від 04.07.2002 р. № 40-IV]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4015?test=4/UMfPEGznhhXhR.ZivwATiVHdIKYsFggkRbI1c>
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]: Закон України: [від 16 січ. 2003 р. № 433-IV]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
3. Голубков Е.П. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Е.П. Голубков. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 184 с.

4. Домарадзька Г.С. Проблеми і напрями удосконалення інноваційного менеджменту на макрорівні / Г.С. Домарадзька, М.В. Чмелик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/76_1.pdf

5. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник / В.Г. Медынский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 295 с.

6. Яковсон А.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / А.Я. Яковсон. – М.: Омега-Л, 2014. – 176 с.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСИ:
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

МАТЕРІАЛИ ІІ 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 22.10.2014. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 8,84. Тираж 100. Замовлення № 1014-62.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

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.