

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

(28-29 листопада 2014 року)

Вінниця
2014

УДК 330.3(063)
ББК 65.011я43
Р 64

Розвиток економічної системи в умовах глобалізації. Матеріали Р 64 міжнародної науково-практичної конференції (м. Вінниця, 28-29 листопада 2014 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – 168 с.
ISBN 978-617-7041-80-7

У збірнику представлені матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток економічної системи в умовах глобалізації». Розглядаються загальні питання економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління підприємствами, 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 330.3(063)
ББК 65.011я43

ISBN 978-6178-7041-80-7

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Діхтяренко М.О., Горшков М.А. ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВИХ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ.....	7
Дунець А.А., Горшков М.А. КОРПОРАТИВНІ ФОРМИ ГОСПОДАРСТВ	9
Косолапова О.В., Горшков М.А. ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ МЕРКАНТИЛІЗМУ	11
Мельничук М.В., Горшков М.А. ДЕРЖАВНО-МОНОПОЛІСТИЧНИЙ КАПІТАЛІЗМ	13
Смішко А.В. МІКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА	15

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Двойних К.Є. ФЕНОМЕН ЕКОНОМІЧНОГО ПОЛЯ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	17
Светлова О.В., Римарева Л.М. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОНТРАКТУ: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ ВИКЛАДУ	20

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бабій П.С., Бабій С.В. РОЗВИТОК НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ДЛЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	23
Вараксіна О.В. ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	25
Зарічнюк І.О., Турчак В.В. ВПЛИВ ІМІДЖУ КРАЇНИ НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	29
Царук В.Б. ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	33

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабарика Я.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	36
Герасименко Ю.В. ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ЛЮДЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ: ПРОЯВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЧИ ОБОВ'ЯЗОК?	38

Дідоренко Т.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ	42
Ищенко Т.И., Жук А.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	44
Іванова І.А. УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	47
Калач Н.О. ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЗЕД	50
Костючик К.О., Богацька Н.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	54
Луцик І.Б. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	57
Москальчук Н.О., Богацька Н.М. ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	59
Саприкіна О.М. АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ АГРОФОРМУВАНЬ РЕГІОНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ТЕХНІКОЮ	62
Шлапак Д.Р., Богацька Н.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ВИЗНАЧАЮТЬ.....	64
Яременко Л.О., Турчак В.В. ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ НА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ	67

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Крутько М.О. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	71
Пострелко М.М. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ	75
Фашевська О.М. СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	79
Хамуда В.І., Олександренко І.В. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	82

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Андрушенко В.Ю. ЗНАЧЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЗАВДЯКИ ТУРИЗМУ	87
--	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Башкатова Т.С., Ткаченко К.Ю. ПРОБЛЕМИ «ТЕНЕЗАЦІЙ» ОПЛАТЫ ТРУДА НА УКРАИНЕ.....	91
Старостина А.Е., Лукьяненко А.К. ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	94

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Моцук К.А., Юркова О.М. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ ПІД КРЕДИТНІ ЗБИТКИ БАНКІВ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ	97
--	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гришко Б.Д. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	101
Долюк Т.С. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	103
Коваль І.Ф. ВАРТІСТЬ КОМПАНІЙ ЯК КРИТЕРІЙ СТІЙКОСТІ ТА ФІНАНСОВИЙ ПОКАЗНИК.....	106
Максимів Н.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ	109
Неізнана О.В., Полохало Д.І. РЕГУЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ГРОШОВОЇ МАСИ ЗА ДОПОМОГОЮ ГРОШОВИХ АГРЕГАТІВ.....	112
Онофрійчук О.В., Польова О.Л. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТАБІЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ	114
Петлінська Ю.О., Мироненко М.Ю. ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ	117
Пугарська Н.Б. ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ В БАНКАХ УКРАЇНИ.....	120
Сушецька А.О. СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ БАНКУ ЯК ОСНОВНОЇ ПЕРЕДУМОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	124
Фатєєва Л.А. ОЦІНКА ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	126

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Крутько М.О. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ НА ПРИКЛАДІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ІТАЛІЙСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ.....	130
---	-----

Райнова Л.Б.

ЩОДО ДИСКУСІЇ ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАХОДІВ
ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ В КРАЇНАХ ЄС 133

Щитнік Ю.О.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ
ПОДАТКОМ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ 136

Яременко В.О., Гнидюк І.В.

НОВИЙ ЕТАП РЕФОРМИ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ:
ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ І ЗАВДАННЯ 140

СТАТИСТИКА

Онофрійчук О.В., Копчикова І.В.

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 144

Петлінська Ю.О., Копчикова І.В.

СТАТИСТИЧНА ДИНАМІКА ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ
В УМОВАХ МІЛІТАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 147

МАРКЕТИНГ

Світлова О.В., Луцяк В.В.

ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ 151

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Коденчук Л.А.

АВТОМАТИЗОВАНЕ РОБОЧЕ МІСЦЕ МЕНЕДЖЕРА 154

Логвінова О.П.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 157

Моцук К.А., Юркова О.М.

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІОНІКИ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ..... 160

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Рабей Н.Р.

МЕТОДОЛОГІЯ ТРАНСПОРТУВАННЯ, ПРИЙМАННЯ
ТА ЗБЕРІГАННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ 164

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Діхтяренко М.О.

студентка;

Горшков М.А.

*асистент кафедри менеджменту та адміністрування,
Вінницький торговельно-економічний інститут*

Київського національного торговельно-економічного університету

ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВИХ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ

Міжнародні валютні відносини є невід'ємною складовою економіки. Функціональні структури валютних відносин втілюються в історично конкретних валютних системах, їх розглядають як форму правової та інституціональної організації валютних відносин.

Вивченню питань розвитку світової валютної системи присвячено праці багатьох видатних науковців. В Україні це питання досліджують А. Гальчинський, Ю. Пахомов, О. Єременко, О. Береславська, М. Савлук, О. Шаров, С. Круглик, Т. Унковська, А. Філіпенко, З. Луцишин, Т. Шемет та інші.

Метою роботи є дослідження тенденцій реформування світової валютної системи.

Світова валютна система в еволюційному розвитку пройшла три основні етапи – золотого, золотовалютного (доларового) і паперово-валютного стандартів.

Еволюція світової валютної системи відображає еволюцію грошового матеріалу від товарних металевих грошей до паперово-кредитних, поступову демонетизацію золота; зміну принципів установлення валютного курсу, ступеня впливу держави на процеси курсоутворення.

Міжнародна валютна система еволюціонує разом з еволюцією міжнародної економіки. Найважливішими тенденціями сучасної валютної системи є глобалізація, посилення регульованого характеру, ускладнення структури, перш за все, за рахунок розвитку регіональних валютних систем.

Система золотого стандарту сформувалась на початку ХХ ст. Характерними ознаками даної системи є фіксація золотого змісту національних валют; безпосередня конвертованість національних валют у золото; існування фіксованих валютних курсів. Поряд з перевагами (стабільність валютних курсів, стабільність внутрішніх цін, незначний і короткостроковий характер інфляції та тенденція до зближення національних економік, формування світового господарства) слід відзначити недоліки системи золотого стандарту, а саме: висока вартість функціонування, недостатня еластичність, жорстка залежність від зовнішніх факторів

(масштаби видобутку золота тощо), певна регіональна та історична обмеженість [1, с. 300].

Система золото-валютного стандарту була оформлена рішеннями Бреттон-Вудської конференції 1944 р. Для країн-учасниць МВФ (Міжнародного валютного фонду) зберігалась роль золота як загального еквівалента, платіжного засобу і розрахункової одиниці у міжнародному обігу. Резервною валютою стає американський долар, визначаються паритети (пропорції обміну) ж у золоті, так і у доларах США відповідно їх золотому вмісту (1 унція = 35 г. золота). Дана система передбачає дотримання принципу фіксованих курсів, перехід до взаємної конвертованості всіх валют країн-учасниць МВФ. Заборонено вільну приватну купівлю та продаж золота [2, с. 112].

Перевагами системи золото-валютного стандарту є більша стабільність валютної системи і стабілізація механізмів міжнародних розрахунків, створення особливого механізму ключових валют і розширення на цій основі обсягу та структури міжнародних ліквідних засобів, формування міждержавної інституційно-правової системи, спрямованої на регламентацію поведінки економічних суб'єктів у фінансовій сфері. Проте залишається висока вартість функціонування та неможливість для членів МВФ проводити незалежну валютну політику.

Система паперово-валютного стандарту (Ямайська угода 1979 р.) характеризується повною демонетизацією золота у валютних відносинах, використанням багатьох національних валют (разом з долларом, а також колективних валют) як міжнародні розрахункові та ліквідні засоби, перетворенням колективної грошової одиниці у головний резервний актив і міжнародний засіб розрахунків і платежів, веденням «плаваючих» валютних курсів.

Визначальні принципи Ямайської валютної системи: відносна гнучкість та демократизм, відповідність принципам відкритої ринкової економіки і тенденціям глобалізації; підривається диктат американського долара; можливість проведення самостійної національної кредитно-грошової політики.

Слабкість системи паперово-валютного стандарту полягала в нестійкому характері функціонування, непередбачуваності валютних курсів та значних масштабах валютних спекуляцій, валютних війнах, зростанні валютних ризиків, хронічному, глобальному характері інфляції, постійній незбалансованості міжнародних розрахунків, необхідності створення спеціальних інститутів та фінансових інструментів для зниження валютних ризиків та збільшення обсягів і диверсифікації міжнародних валютних ліквідних засобів.

Європейська валютна система, започаткована ще в перші повоєнні роки, є результатом і водночас одним з важливих інструментів європейської інтеграції.

Аналіз інтеграційних процесів у сфері валютних відносин країн ЄС свідчить про їх багатоаспектність і тривалість у часі. Встановлення валютного союзу розглядається як завершальна ланка комплексної загальноекономічної інтеграції країн ЄС, започаткованої ще 1957 р. Римською угодою.

Європейський валютний союз означає фундаментальну зміну у світовій валютній системі. Із запровадженням євро зможе утворитися друга провідна міжнародна валюта. За умови її стабільності американський долар, що панує на світовому валютному ринку, матиме серйозного конкурента.

Список використаних джерел:

1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. – 5-е видання, перероблене і доповнене. – К: Знання, 2008. – 582 с.
2. Іванов В. Н., Софіщенко І. Я. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій. – К: МАУП, 2001. – 232 с.

Дунець А.А.

студентка;

Горшков М.А.

асистент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

КОРПОРАТИВНІ ФОРМИ ГОСПОДАРСТВ

Корпорація (акціонерне товариство) є зараз домінуючою формою підприємницької діяльності. Її власниками вважаються акціонери, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал корпорації. Корпорація з'являється тоді, коли є в цьому необхідність, і вмирає, коли ця необхідність відпадає. Вона може володіти власністю, грошима та іншими корпораціями; може навіть «купувати та продавати» талановитих людей. Весь великий бізнес – це корпорації.

Метою дослідження є аналіз корпоративних форм господарства, їх переваг та недоліків.

Корпорація – це система організації бізнесу, ґрунтована на пайовій участі в капіталі об'єднання, в якому власники є відособленими від оперативного управління економічними процесами, переданого в руки професійних менеджерів. Корпоративна форма організації підприємництва сформувалася наприкінці ХІХ ст. і була зумовлена якісними зрушеннями у продуктивних силах суспільства. З інституціональної точки зору в корпорації (фірмі) першочергове значення має не її виробнича діяльність, а так званий «пучок контрактів». Те нове, що привносить корпоративна форма підприємства, полягає у виникненні особливої групи учасників контрактних відносин – акціонерів.

Корпорації були відомі вже в римському праві, але тільки в кінці ХVІ – початку ХVІІ ст. вони в економічній сфері стали наділятися привілеями для здійснення господарської діяльності [1].

У другій половині ХХ ст. проходять етап видозміни і структуризації різні типи корпоративних об'єднань. Найпоширенішими з них залишаються

акціонерні товариства, що мобілізують капітал випуском цінних паперів: акцій та облігацій.

Упродовж ХХ ст. в межах світової цивілізації було сформовано три основні моделі корпорації: американська, європейська (континентальна) та японська. Багатонаціональні та міжнародні корпорації є інтернаціональними за принципом утворення капіталу та сферами діяльності. Вони являють собою особливий випадок міжнародної корпорації, оскільки створювалися переважно у західноєвропейському регіоні.

Переваги корпорації (акціонерного товариства) є достатньо відомими. По-перше, корпорація є найефективнішою формою організації підприємницької діяльності з огляду на реальну можливість залучення необхідних інвестицій. Саме через ринок цінних паперів (фондову біржу) вона може об'єднувати різні за розмірами капітали великої кількості фізичних і юридичних осіб для фінансування сучасних напрямків науково-технічного й організаційного прогресу, нарощування виробничого потенціалу.

По-друге, потужній корпорації значно простіше постійно збільшувати обсяги виробництва або послуг. Це дає добру можливість отримувати постійно зростаючий прибуток.

По-третє, кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежену відповідальність (за банкрутства фірми він втрачає тільки вартість своїх акцій). Важливо й те, що окрема особа може зменшити свій власний фінансовий ризик, якщо купуватиме акції кількох корпорацій. Кредитори можуть пред'явити претензії лише корпорації як юридичній особі, а не окремим акціонерам як фізичним особам.

По-четверте, корпорація – це організаційно-правовий утвір, який може функціонувати дуже тривалий період (постійно), що створює необмежені можливості для перспективного розвитку.

Корпоративна форма організації підприємницької діяльності, як і всі інші, має відповідні недоліки:

1. Мають місце певні розбіжності між функціями власності і контролю, що негативно впливає на необхідну гнучкість оперативного управління корпорацією. Розподіл функцій власності та контролю може призвести до виникнення соціальних суперечностей (конфліктів) між менеджерами і акціонерами корпорації.

2. Корпорація сплачує більші податки в розрахунку на одиницю отриманого прибутку, ніж інші організаційні форми бізнесу. Адже оподаткуванню підлягає спочатку отриманий корпорацією прибуток, а потім – дивіденди акціонерів, тобто фактично існує проблема подвійного оподаткування.

3. У корпоративній формі бізнесу існують потенційні можливості для зловживань з боку посадових осіб. Наприклад, керівництво корпорації може організувати емісію акцій для покриття збитків, спричинених безгосподарністю певних структурних ланок.

Акціонерні товариства поділяються на два види:

- акціонерне товариство відкритого типу, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої передплати, купівлі-продажу на біржах;

- акціонерне товариство закритого типу, акції якого поширюються лише серед його засновників.

У ході приватизації в Україні на базі державних підприємств переважно створюються відкриті акціонерні товариства [2].

Список використаних джерел:

1. Лузіна І. А., Малих О. Е. Економічна теорія В. Ойкена [Електронний ресурс]/ Лузіна І.А., Малих О. Е., Стебунова Є. С. // Історія економіки та економічних вчень. – Частина 2 – Режим доступу до підручника: http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_182.html

2. Чухно А. А. / Основи економічної теорії / частина 1 // А. А. Чухно – К. – 1994 р. – 456 с.

Косолапова О.В.

студентка;

Горшков М.А.

асистент кафедри менеджменту і адміністрування,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ МЕРКАНТИЛІЗМУ

Меркантилізм як перша теоретична спроба пояснити суть капіталістичного способу виробництва виник на підставі узагальнення досвіду первісного нагромадження капіталу й вирішував практичні питання прискорення цього процесу. Намагаючись подолати гострі економічні суперечності, що їх породжував розклад феодальної системи, дворянський абсолютизм у Франції, Росії та інших країнах Західної Європи спробував форсувати торгівлю і промисловість меркантилістськими методами, щоб усунути економічну обмеженість феодалізму з допомогою розвитку мануфактурної промисловості. Тому вивчення передумов виникнення меркантилізму є досить актуальним питанням і на сьогодні.

Історично-економічні передумови виникнення меркантилізму висвітлювались у працях багатьох відомих зарубіжних економістів – А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Б. Оліна, П. Самуельсона, В. Леонтєва, М. Портера, Б. Баласси, Р. Вернона, М. Познера та іншими. Також ці питання вивчалися вітчизняними науковцями, зокрема І. Бураківським, В. Сіденком, Д. Лук'яненком, А. Філіпенком, Ю. Макагоном, Л. Антонюк, Т. Циганковою та ін.

Метою даного дослідження є визначення основних передумов виникнення меркантилізму.

Меркантилізм як перша теоретична спроба пояснити суть капіталістичного способу виробництва виник на підставі узагальнення досвіду первісного нагромадження капіталу й вирішував практичні питання прискорення цього процесу. Намагаючись подолати гострі економічні

суперечності, що їх породжував розклад феодальної системи, дворянський абсолютизм у Франції, Росії та інших країнах Західної Європи спробував форсувати торгівлю і промисловість меркантилістськими методами, щоб усунути економічну обмеженість феодалізму з допомогою розвитку мануфактурної промисловості [1, с. 162].

Мислення меркантилістів значно відрізняється від економічних поглядів античного світу. Керівним принципом останнього був аристотелівський поділ господарства на економіку і хрематистику із засудженням останньої як «неморальної». У центрі уваги меркантилістів опиняється саме хрематистика – «породження» грошей грошима. Меркантилісти шукають зв'язку між господарськими явищами ми, але шукають його на поверхні явищ, у сфері обігу. І це бути зумовлено особливістю епохи, коли домінував торговий капітал.

Головні передумови генезису меркантилізму:

- поступове витіснення натурального господарства товарним, виробництвом, розвиток товарообігу, поглиблення товарно-грошових відносин і розширення торговельних зв'язків;

- інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі, виникнення світового ринку, започатковане великими географічними відкриттями XV-XVI ст.;

- ліквідація політичної роздробленості у західноєвропейських країнах, бурхливий процес становлення централізованих національних держав, їх утвердження у системі світогосподарських зв'язків, утворення перших колоніальних імперій Нового світу;

- поглиблення суспільного поділу праці, виникнення мануфактурного виробництва, створення великих підприємств, зорієнтованих на зростаючий ринковий попит та задоволення експортних потреб;

- розширення сфери діяльності та кардинальна зміна ролі торговельного капіталу, безпосередня участь купців у національній промисловості, поява перших монополістичних об'єднань торговців;

- розвиток наукового знання, започаткований першою науковою революцією XVI-XVII ст.; посилення прикладного значення наукової діяльності;

- ліквідація ідеологічної монополії релігійного мислення [2, с. 231].

Тому і виникає меркантилізм, з одного боку, як економічна політика феодальних держав, а з іншого боку – як система поглядів купецької буржуазії, що зароджується. Предметом дослідження представників школи стало багатство, що виникає в сфері торгівлі, і способи його нагромадження. Головна форма багатства для меркантилістів – гроші.

Таким чином, головними передумовами виникнення меркантилізму були розпад феодалізму і зародження капіталізму. Зародження і розвиток капіталістичного виробництва привели до виникнення світового ринку. Початок формуванню світового ринку поклали Великі географічні відкриття XV-XVII ст. З розвитком світового ринку почали зростати перш за все обсяги зовнішньої торгівлі. Велику роль у розвитку капіталістичного виробництва відіграв торговельний капітал. Світова торгівля привела до зосередження багатства як у окремих осіб, так і в окремих держав. Разом із капіталістичними відносинами розвивалась і економічна думка. Розпад

феодалного устрою, розвиток товарно-грошових відносин, зародження капіталістичного ладу – все це привело до появи і розвитку течії економічної думки – меркантилізм.

Список використаних джерел:

1. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії: підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. Леоненко. – К.: Знання, 2007. – 514 с.
2. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: Навч. посіб. / О. О. Шевченко – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.

Мельничук М.В.

студентка;

Горшков М.А.

асистент кафедри менеджменту і адміністрування,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕРЖАВНО-МОНОПОЛІСТИЧНИЙ КАПІТАЛІЗМ

Становлення державно-монополістичного капіталізму почалося в розвинутих країнах світу ще до Першої світової війни, завершилося на початку 50-х ХХ ст. Персоніфікаторами його є вищі чиновники державного апарату й вищі менеджери державних підприємств, установ і а організацій, з одного боку, представники фінансової олігархії – з іншого. Державно-монополістичний капіталізм є важливим етапом в становленні сучасної ринкової економіки, тому дослідники приділяють йому значну увагу.

Вивченням основних аспектів становлення державно-монополістичного капіталізму займалися такі вчені як Л. Бальцеревич, С. Глазьев, Я. Корнаї, А. Ослунд, М. Кастельс та інші.

Метою даного дослідження є визначення основних закономірностей розвитку державно-монополістичного капіталізму.

Економічна система ринкового господарства еволюціонувала від капіталізму вільної конкуренції до монополістичного капіталізму, від панування монополій до державно-монополістичної стадії розвитку. Стихійно-ринкове регулювання доповнювалося монополістичним у вигляді внутрішньофірмової та міжфірмової координації й державним макроекономічним регулюванням.

Державно-монополістичний капіталізм, нова, розвиненіша форма монополістичного капіталізму, для якої характерне з'єднання сили капіталістичних монополій з силою держави в цілях збереження і зміцнення капіталістичних буд, збагачення монополій, придушення робочого і національно-визвольного руху, розв'язування агресивних воєн. Переростання монополістичного капіталізму в державно-монополістичний – результат дії внутрішніх закономірностей капіталізму. Елементи державно-

монополістичного капіталізму з'явилися на рубежі XIX-XX ст. в результаті перетворення монополій на пануючу силу.

Державно-монополістичний капіталізм – це імперіалістичний капіталізм епохи його загальної кризи, існування і боротьби двох систем – соціалістичною і капіталістичною, зростаючої дії сил світового соціалізму на хід історії, невідповідності рівня продуктивних сил, що посилюється, капіталістичними виробничим стосункам, несумісності високого рівня усупільнення виробництва і праці і привласнення, епохи прискореного створення матеріальних передумов соціалізму, підйому робітника і визвольного руху. Розширене відтворення монополістичного капіталу і здобуття монополістичних надприбутків в цю епоху вимагають зрощення, злиття монополії (фінансового капіталу) з державою. Характер сучасного капіталістичного відтворення в умовах науково-технічної революції, загострення міжімперіалістичних протиріч, посилення класових протиріч обумовлює необхідність державного втручання в економіку.

Державно-монополістичний капітал – найважливіша підсистема соціально-економічної форми розвитку державно-корпоративного капіталізму – поєднання і зрощування державного капіталу з монополістичним, у процесі якого на монополістичному ступені вищої стадії капіталізму відбувається їх діалектична взаємодія (взаємообумовленість, взаємопроникнення, взаємозаперечення) і формується та розвивається якісно нова форма капіталу в інтересах насамперед державно-фінансової олігархії.

Основний зміст державно-монополістичних заходів полягає у забезпеченні більшої планомірності регулювання суспільного виробництва і розподілу ресурсів. Створення великомасштабних об'єднань, експансія транснаціональних корпорацій, розвиток акціонерної форми власності звичайно сприяють вирішенню суперечності між подальшим усупільненням виробництва й індивідуалістичною формою привласнення. Однак навіть найбільші монополістичні корпорації, найпотужніші фінансові групи та міжнародні картелі не в змозі охопити своїм контролем весь ринок, внести необхідні елементи планомірності у процеси виробництва та обігу на загальнонаціональному рівні. Без участі держави неможливо забезпечити хоча б відносну пропорційність і планомірність розвитку економіки загалом та її окремих сфер, сформувати пріоритети соціально-економічного розвитку.

Існує глибока якісна відмінність державно-монополістичного регулювання і державного втручання в економіку, властивого домонополістичній стадії розвитку. В епоху капіталізму вільної конкуренції змістом такого втручання було прискорення процесу капіталістичного нагромадження, ініціювання колоніальних пограбувань, створення й підтримка державних мануфактур, надання державних субсидій і кредитів промисловцям, протекціонізм, але участь держави в економічному житті мала епізодичний характер. З виникненням монополій з'явилась необхідність активнішого втручання держави в економічне життя. Нагальною потребою стала не лише господарська координація на рівні окремих економічних суб'єктів у межах внутрішньо- та міжфірмових відносин (мікрорівень), а й

здійснення узгодженої загальнонаціональної економічної політики (макрорівень економічної системи).

Таким чином, становлення державно-монополістичного капіталізму почалося в розвинутих країнах світу ще до Першої світової війни, завершилося на початку 50-х ХХ ст. Персоніфікаторами його є вищі чиновники державного апарату й вищі менеджери державних підприємств, установ і а організацій, з одного боку, представники фінансової олігархії – з іншого.

Список використаних джерел:

1. Корнійчук Л. Я. Історія економічних вчень: підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Тараненко, А. М. Поручник та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 320 с.
2. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: навч. посіб. / О. О. Шевченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.

Смішко А.В.

студент,

Національний університет державної податкової служби України

МІКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА

Невід'ємною частиною будь-якої ринкової економічної системи є підприємство.

Його функції полягають у забезпеченні виробництва благ та послуг, необхідних для задоволення потреб споживачів. В реальному житті підприємства можуть мати різну організаційно-правову форму, різний розмір та обсяг наявного капіталу, поєднувати на одному підприємстві випуск різних товарів. В мікроекономіці використовується дещо спрощена модель підприємства, яка практично не враховує його розмір та зовсім не бере до уваги організаційно-правову форму. Дана модель розглядає підприємство, як ринково-виробничу систему, яка використовуючи певні фактори виробництва випускає товари та послуги. Вивчення такої моделі підприємства має дуже важливе значення для розуміння економічної сутності підприємства, як суб'єкта ринкових відносин, його основної мети діяльності та механізму формування доходів та витрат підприємства. Особливо розуміння даних процесів важливе в країнах, де ринкова економіка знаходиться в процесі свого становлення, оскільки тільки глибоке розуміння сутності і механізму функціонування підприємства дозволяє приймати в реальному житті ефективні господарські рішення.

На даний час в умовах кризової ситуації підприємство та його функціонування набуває все більшого значення. Джерело вирішення багатьох проблем сучасного бізнесу так чи інакше пов'язано з визначенням того, для чого існує підприємство як основна ланка народного господарства, як економічна організація.

Необхідно відмітити, що проблемам функціонування підприємства як ринково-виробничої системи присвячено багато досліджень в економічній

теорій. Зокрема необхідно відмітити таких вчених, як В. Леонт'єв, який ввів в обіг поняття «ресурси», Саймон, який отримав нобелівську премію за теорію поведінки фірми, А. Маршалл та Й. Шумпетер, які виділили фактор виробництва – «організація». Серед сучасних авторів заслуговують на увагу праці Р. Нуреева, А.О.Задої, Долана, Задорожної та інших вчених та практиків.

Під теорією (моделлю) підприємства в економічній літературі розуміють цілісну систему поглядів на сутність, поведінку і еволюцію підприємств тієї чи іншої групи; остання може бути сформована за географічною, часовою, галузевою ознаками, за розміром, за належністю до певної організаційно-правової форми, наявністю певної структури власності тощо. Оскільки кожне конкретне підприємство відноситься до різних груп, можна говорити про різні теорії навіть одного-єдиного підприємства [1].

Існує кілька основних концепцій підприємства, що описують причини його виникнення, діяльність, ліквідацію, а саме: еволюційна, підприємницька, контрактна, інституціональна, стратегічна, технологічна та інші. Їх особливістю є те, що, по-перше, кожна з них в основу основ ставить різні аспекти діяльності підприємства, і, по-друге, ці теоретичні «образи» у реальній дійсності мирно співіснують і виявляють себе на будь-якому підприємстві незалежно від його форми власності, галузевої приналежності, розмірів, організаційно-правової форми, ринкової орієнтації та інших класифікаційних ознак.

У мікроекономічній теорії головною метою діяльності підприємства вважається максимізація прибутку. Однак реально різні підприємства можуть ставити перед собою різні цілі залежно від інтересів економічних агентів: власників підприємства, менеджерів, власників акцій тощо. Так, для індивідуального власника невеликого підприємства за вибору між доходом і часом дозвілля метою може виступати максимізація корисності. Менеджери великих підприємств, що піклуються, насамперед, про зміцнення власного становища, можуть мати інші цілі, зокрема максимізацію продажу або максимізацію зростання підприємства, оскільки саме за цими показниками власники підприємства судять про ефективність діяльності менеджерів. Широко відома японська модель, за якої головною метою фірми є максимізація доданої вартості. Додана вартість обчислюється як різниця між витратами за визначений період і витратами на ресурси, придбані у зовнішніх постачальників. Вихідна філософія цієї моделі полягає у тому, що основна мета компанії – належна винагорода управлінців і рядових працівників [2].

Таким чином, концепції розглядають підприємство в певному аспекті. Деякі з них на сьогоднішній день є більш актуальними, а деякі вже пережили свій час. Натомість кожна із даних концепцій відіграють велику роль у функціонуванні підприємства та отриманні прибутку.

Список використаної літератури:

1. Глушук О.М. Формування теорії неплатоспроможності кризь призму теорії підприємств / Вісник ЖДТУ № 1(55) – 2011 – С. 46-49.
2. Горняк О.В. Інституціональна теорія фірми / О.В. Горняк // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2005. – Вип. 9. – С. 105-115.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Двойних К.Є.

кандидат економічних наук,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ФЕНОМЕН ЕКОНОМІЧНОГО ПОЛЯ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Методологія осмислення процесів, що відбуваються у сучасній світовій економіці, трендів, які характеризують її перспективний розвиток, вимагає відмови від вульгаризованого, примітивно-соціологічного підходу. Однак така відмова має не тягти збіднення інструментарію пізнання економічної реальності, а, навпаки, надавати можливості приросту методологічних можливостей за рахунок використання методів, притаманних іншим галузям.

В цьому контексті пропонуємо звернутися до феномену економічних полів суперетносів – енергетичного виміру дискретних областей світового економічного простору. Цей феномен стосується сприйняття в різних суперетносах особливостей передачі та застосування економічного досвіду, набутого в загальній системі світового господарювання. Варто відзначити, що у різноманітних формах цей феномен проявляється практично в усіх сьгоднішніх економічних дискусіях, як на науковому, так і на господарсько-політичному рівнях. Причому, слід відразу обмовитися, що йдеться далеко не тільки про поради та рекомендації Міжнародного валютного фонду чи Світового банку, політику яких сьогодні не критикує хіба що ледачий (хоча складно навести приклади більш вдалих за ці інституції комерційних проектів). Найбільш цікавим є саме психологічне сприйняття в суперетносах результатів застосування чужого економічного досвіду на практиці. Той факт, що в одній локальній області господарювання різні економічні проекти можуть мати відмінні результати нікого не здивує і вважатиметься цілком природним.

А якщо в тому самому середовищі здійснюються економічні заходи формально зовсім однакові? Адже і в такому випадку економічні результати не будуть повністю ідентичними. Вони обов'язково відрізнятимуться. Однак головне те, що психологічно учасниками економічної діяльності це також сприйматиметься як закономірне явище. Зрозумілим і логічним поясненням таких розбіжностей в результатах виступатимуть особливості конкретних маркетингових стратегій та менеджерських дій при реалізації відповідних проектів. При цьому, коли мова заходить про реалізацію економічних проектів в різних суперетносах, то численними економічними доктринами та концепціями підтримується той погляд, що при ідентичних господарських діях і результати мають бути подібними. В більш конкретизованому для

сьогодення випадку мова йде про представників економічно найбільш розвиненого західного суперетносу, який наполегливо поширює і, напевно, поширюватиме надалі свої власні економічні підходи, переконання та принципи на усю решту населеного світу («чужі» суперетноси). Практично проявляється це в постійній критиці тієї чи іншої економічної політики країн, кредитованих міжнародними фінансовими установами, з боку держав-кредиторів, які представляють, як правило, лише західний суперетнос. При цьому слід підкреслити, що прибічниками універсальних економічних концепцій психологічно не сприймаються навіть найбільш очевидні результати господарської діяльності як емпіричний підтверджуючий матеріал. Тобто, проблема економічного порозуміння переходить із сфери раціонального діалогу та логічного переконання до сфери взаємодії підсвідомих відчуттів, які трансформуються в психологічне уявлення типу «правильно – неправильно» щодо економічної поведінки представників конкретних етнокультурних просторів.

Однак подібна жорстка позиція прихильників етнокультурної універсальності економічних концепцій дозволяє зробити висновки стосовно того, що системи економічних знань (інтелектуальні досягнення) також мають чітку культурну приналежність. Тільки внаслідок цього все, що відбувається в межах одного етнокультурного простору, сприйматиметься як нормальне та цілком логічне, тоді як при поширенні такого досвіду на інші суперетноси їх природні особливості (незважаючи на те, що для них цей досвід все ж таки є «чужим») всіляко ігноруватимуться. Таке психологічне сприйняття та ставлення до економічної дійсності зберігається навіть в тих випадках, коли повністю відсутні будь-які раціональні пояснення та підґрунтя для дотримання подібної позиції. Навіть можна сказати, що сама економічна практика перестає бути об'єктивним критерієм для прийняття виважених господарських рішень. А причина цього полягає у факторі перетинання міжсуперетнічних кордонів, які мають не тільки соціально-економічний та географічний, але й психологічний вимір.

Така ситуацій свідчить, що має місце прояв економічних полів, які відповідають певним суперетносам. Оскільки кожний суперетнос являє собою спрямований потік енергії, що з часом трансформується у результати праці людей, а системі матеріально-технічних цінностей та інтелектуальних надбань завжди притаманна визначена культурна приналежність, яка проявляється у психологічному відчутті «свій – чужий», то економіку та ринок як системи господарських відносин також можна визначити як об'єктивну реальність, надану людям у відчутті. Відповідно, вони можуть бути описані в категоріях поля як простору, в різних точках якого ідентичні економічні дії матимуть різні соціально-господарські наслідки. У сприйнятті цих наслідків та ставленні до них проявляється людське відчуття.

Оскільки результати людської праці мають чітку культурну диференціацію, а кожний суперетнос як система, що складається із розподіленого у часі та просторі енергетичного потенціалу та техносфери (інтелекту), має власне значення енергетичної щільності, то логічно припустити, що й економічному просторові (економічному полю) також

притаманні відповідні енергетичні характеристики. Тобто, кожній точці господарського простору може бути поставлене у відповідність своє власне значення енергетичної щільності. Оскільки утворюване етнічним потоком енергії економічне поле також є енергетичною сутністю, то слід підкреслити, що роль та функції своєрідного об'єму для розподілу енергії (тобто утворення енергетичної щільності як такої) в економіці виконує техносфера. Причому, мова йде про матеріально-технічні цінності та інтелектуальні досягнення в самому безпосередньому їх матеріалістичному розумінні, тобто про ті, що об'єктивно існують і при цьому відчуються людьми як «свої» або «чужі». Тепер можна сформулювати основні положення, які зв'язують етнічний феномен з економічним полем:

простором існування етнічного поля є безпосередньо люди з їх оригінальними стереотипами поведінки та колективною психологією;

простором прояву етнічного поля є техносфера та інтелектуальні здобутки певної культурної приналежності;

простором існування економічного поля є інфраструктура (під цим узагальнюючим терміном надалі будемо розуміти техносферу та інтелектуальні досягнення як мотиваційні фактори);

простором прояву економічного поля є люди, які змінюють свої стереотипи поведінки та психологічні домінанти під впливом ринкових відносин.

Очевидно, що економічні поля суперетносів, як і самі етнокультурні простори, є дискретними областями. Психологічний феномен сприйняття результатів економічних дій в різних середовищах досить наглядно це підтверджує.

Таким чином, економічне поле відповідає певному етнокультурному простору. Утворюється воно потоком енергії в системі мотиваційних факторів (інфраструктурі). В соціально-економічному сенсі економічне (ринкове) поле є направленим на протидію таким цілком природним процесам, як руйнування техносфери та зниження інтелектуального рівня. Оскільки економічне поле проявляється у зміні стереотипів поведінки людей і колективній психології, то така протидія процесам руйнування означатиме: ринок потребує опанування професій та видів діяльності, направлених на адаптування (в самому широкому розумінні цього) до процесу постійної руйнації техносфери та інтелекту. В міру збільшення об'єму техносфери та зниження інтелектуального рівня людей такі вимоги з боку системи ринкових відносин всередині конкретного суперетносу зростатимуть все більше і швидше. Отже, ті види діяльності, що потребує ринок, в перспективі не збігатимуться з тими, що обумовлені етнічними домінантами (етнічним потоком), які направлені на створення нової якості через формування мотиваційних факторів власної культурної приналежності. А це означає, що економічному полю завжди будуть притаманні певні ступені свободи, які роблять його незалежним від етнічного поля, під первинним впливом якого таке економічне поле було утворене.

Етнос та економіка – це два взаємодоповнюючих і одночасно антагоністичних процеси. Створюючи техносферу та інтелектуальний базис, етнічні поля утворюють економічні (ринкові) поля, позичаючи їм свою

енергію. У свою чергу, економічні поля спрямовують свою енергію на протидію невідворотному розпаду техносфери та руйнації інтелекту, додатково вичерпуючи необхідну енергію із потоків енергії етнічної. При цьому, звичайно, зменшується спроможність етнічних полів створювати нову техносферу (адже енергія через економічну діяльність витрачатиметься на адаптацію під процеси руйнування всього штучно створеного раніше). Тобто, розряджаючись, етнічні поля породжують поля економічні, прояви яких спостерігаються в соціальному аспекті.

Світлова О.В.

студент;

Римарева Л.М.

старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОНТРАКТУ: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ ВИКЛАДУ

Контрактні відносини відіграють важливу роль у сучасній ринковій економіці, забезпечуючи оптимальну господарську взаємодію суб'єктів. Сучасна економіка характеризується домінуванням процесів інтеграції та трансформації державних та недержавних інституцій та ринків, що спричинює до ускладнення форм контрактних відносин. Успішному здійсненню міжнародної торгівлі будь-якого підприємства можуть перешкоджати не лише зовнішні, але і внутрішні фактори. Так, центральною ланкою в зовнішньоекономічній діяльності підприємства є підготовка, укладання і виконання договору (контракту) між двома і більше сторонами, які знаходяться в різних країнах. Договір (контракт) служить головним комерційним документом, що визначає взаємини учасників, і основним засобом регулювання ділових стосунків у сфері зовнішньоторгового обігу. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності у світовій практиці передбачені різні види зовнішньоторговельних угод, регламентовані в кожній країні цивільним законодавством та виробленими звичаями ділових відносин [1, с. 44].

Згідно з даними Державної служби статистики України про зовнішньоекономічну діяльність України, за січень-серпень 2014 року обсяг експорту становив 37679438,7 тис дол. США, імпорту – 36513638 тис дол. США [5]. Без укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснення цих операцій неможливе. На сьогоднішній день існує безліч проблем та нюансів підготовки, укладання та виконання договору. Зазвичай проблеми виникають через недостатньо правильне складання контракту, неправильне формулювання основних умов договору або через мовні розбіжності при перекладі. Це спричиняє значні збитки для підприємства чи

порушення договору. Тому, щоб уникнути в майбутньому цих проблем, необхідно визначити основні особливості зовнішньоекономічного контракту.

Істотний внесок у дослідження категорії «контракт», з урахуванням її соціально-економічної значущості, вніс американський правознавець Я. Макнейл. За Я. Макнейлом, контракт:

– «це домовленість або набір домовленостей, за порушення яких право накладає відшкодування або ж виконання яких право в деяких випадках визнає як обов'язок».

Я. Макнейл виділяє три необхідні умови для виникнення контракту, котрі містять домовленості (promissory contract):

1. Спеціалізація праці та обмін.
2. Існування проблеми вибору та альтернативних варіантів.
3. Усвідомлення минулого, сьогодення і майбутнього [2, с. 244].

Укладення договору (зокрема, зовнішньоекономічного контракту) здійснюється за певною процедурою, що складається з низки врегульованих цивільним законодавством юридично значимих дій. Відповідно до частини 2 статті 641 ЦК України «договір укладається шляхом пропозиції укласти договір (оферти) однієї сторони і прийняття пропозиції (акцепту) іншою стороною» [3]. Шляхом оферти і акцепту саме й здійснюється погодження волі сторін договору на його укладення: одна сторона (оферент) пропонує іншій укласти договір на певних умовах, інша ж – акцептант – може погодитися чи не погодитися з пропозицією оферента. Цілком закономірно, що в силу різної ролі, яку виконують оферент і акцептант при укладенні договору, прояв принципу свободи укладення договору для кожного з них має свої особливості.

У торговій практиці існують найрізноманітніші контракти. В основі кожного з них лежать положення класичного типового контракту купівлі-продажу. Типові контракти розробляють, в основному, великі експортери даного виду продукції. Створенням типових контрактів займаються також торгові палати та федерації експортерів, біржі. Умови типових контрактів з часом змінюються. Юридичне формулювання окремих статей контракту постійно уточнюється, щоб уникнути зайвих суперечок і неузгоджень.

Однією з необхідних умов зовнішньоекономічного контракту є додержання письмової форми, якщо інше не встановлено законодавством.

Найпоширенішою формою є виклад контракту друкарським способом, причому там, де статті потребують додаткового узгодження, ставляться крапки або рисочки. Достатньо тільки сісти за стіл переговорів, обговорити ці статті, досягти згоди і вставити все в текст, як контракт готовий до підписання. Друга форма передбачає наступний варіант: всі узгоджені статті, віддруковані друкарським способом, вміщуються на зворотному боці контракту, а неузгоджені – на лицьовому. Третя форма відносить усі узгоджені статті контракту до заздалегідь обговорених загальних умов поставок, а залишається тільки обговорити три-чотири неузгоджені статті.

У світовій практиці існують наступні напрямки розвитку типових контрактів:

1. Використання у звичайних зовнішньоторговельних контрактах стандартних умов та застережень (наприклад, базисних умов поставки, які побудовані на міжнародних комерційних термінах INCOTERMS.

Такі умови зазначаються у контракті з аббревіатурою терміна, який у розширеному тлумаченні викладений в основному документі, що не входить у контракт та його додатки.

2. Використання формулярів, проформ та бланків. Існують контракти, які оформлені у вигляді формулярів або бланків. Якщо такі форми містять необхідний мінімальний набір атрибутів, вони можуть замінювати текст контракту [4, с. 161].

Вихід на зовнішні ринки як в якості продавця, так і в якості покупця товарів, зумовлює різного роду контакти з сторонами, які є заінтересованими у роботі з підприємством. А це в свою чергу породжує інститут контракту, тобто основного документу, що регулює взаємовідносини контрагентів тієї чи іншої угоди на міжнародному ринку. Це потребує від підприємств створення на своїй базі потужної системи управління контрактною діяльністю. Адже правильно складений контракт – це надійна гарантія від збитків. Це, навіть, фактор, здатний принести підприємству прибуток. Справжній контракт – це свого роду витвір мистецтва. Його укладання потребує як знань законодавства та практики, так і творчих здібностей, вміння чітко та лаконічно формулювати основні умови договору та виділяти в життєвих ситуаціях юридично-значимі аспекти.

Список використаних джерел:

1. Шумик М. Мовно-правничі аспекти зовнішньоекономічних договорів (на матеріалах українсько-польських контрактів) / М. Шумик // Україна та Польща: минуле, сьогодення, перспективи. – 2012. – Т. 1. – С. 44-48. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/UPmcp_2012_1_14.pdf

2. Юхимець Р. С. Еволюція формування контрактних відносин / Р. С. Юхимець // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 242-246. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_8_53.pdf

3. Цивільний кодекс України: за станом на 6 листопада 2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

4. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 608 с.

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бабій П.С.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій;*

Бабій С.В.

*старший викладач кафедри економічної кібернетики та інформатики,
Тернопільський національний економічний університет*

РОЗВИТОК НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ДЛЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Україна – держава, яка має багатовікову історію і сьогодні переживає ще одну історичну мить переходу суспільства до інтелектуальної моделі розвитку, що дасть змогу стрімкого економічного зростання сучасного соціально-відповідального бізнесу базованого на знаннях. Модель дозволить кожному індивідууму повною мірою реалізувати свій розумовий потенціал, що сприятиме підвищенню якості життя.

Вже існує ряд нормативно-правових документів, які регулюють відносини щодо створення інформаційних електронних ресурсів, захисту прав інтелектуальної власності на ці ресурси, впровадження електронного документообігу, захисту інформації [1; 2]. Все ж таки українські навчальні заклади готують висококваліфікованих фахівців різних спеціальностей, використовуючи класичні та інноваційні (європейські) методи навчання. А вітчизняний ринок перебуває у стані перебудови та за певних умов може стати підґрунтям розвитку інтелектуального суспільства. Поряд з тим, рівень інтелекту індивідуумів, порівняно із світовим розвитком, вважається недостатнім, хоча зовсім не відповідає можливостям нашого суспільства.

Вказані факти створюють підстави стверджувати, що в Україні формується новий вид бізнесу – інтелектуальний, який потребує нормативно-правового регулювання. Адже, зараз відсутня координація діяльності державного та приватного секторів економіки, низька ефективність використання фінансових та матеріальних ресурсів спрямованих на розвиток науково-технічних знань, недостатній рівень інформатизації окремих галузей економіки [1]. Для вирішення проблем у сфері інтелектуального бізнесу, державі необхідно налагодити партнерські зв'язки між суспільством та компаніями, враховуючи інтереси всіх сторін [3]. Значним поштовхом буде прийняття ряду законів.

Ми вважаємо, що у процесі інвестування у статутному капіталі компанії обов'язково має бути державна частка в обсязі 10–40% від загального розміру. Такий крок на сьогодні не передбачено чинним законодавством України. Але дозволить запобігти корупції з боку компаній, посилить контроль над

певними галузями, перешкодить незаконному пересіканню об'єктами інтелектуальної власності кордонів, що збільшить надходження до державного бюджету та не ігноруватиме інтереси винахідників й покращить рівень життя суспільства.

Держава свою частку у статут компанії може вкладати не лише у грошовій та майновій формі, але й у нематеріальній. Слід зазначити, що перед заснуванням компанії необхідно залучити представників державного сектору – спеціалістів-науковців, які схваллять або заперечать необхідність діяльності суб'єкту інтелектуального бізнесу та подалі займатимуться його стратегічним розвитком. Вищі навчальні заклади навчатимуть необхідних фахівців у потрібній кількості. Суспільство підтримуватиме національного виробника, який у свою чергу отримуватиме ефект у вигляді прибутку. Таким чином, це дасть змогу отримати ефект державі, бізнесу, суспільству. Цей процес зобразимо на рис. 1.

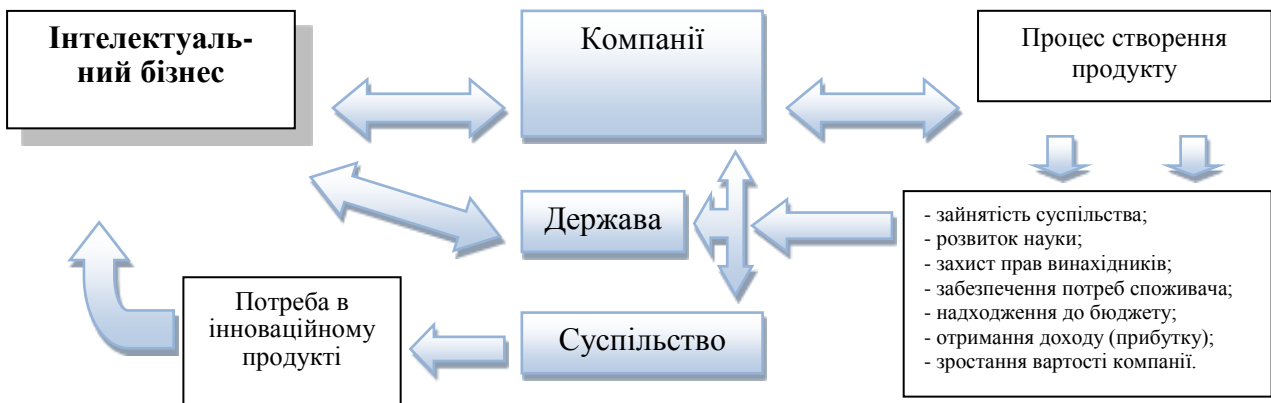


Рис. 1. Взаємодія суб'єктів інтелектуального бізнесу

Джерело: розроблено авторами

Розробка ефективного правового механізму для інтелектуального бізнесу, що сьогодні має пріоритетний характер, впливатиме на різні сфери державного розвитку. Збереження та примноження інтелектуального потенціалу України направлені на поширення міжнародних та європейських норм і стандартів. Ключовою базою для побудови і формування корпоративної культури в інтелектуальному бізнесі повинні бути заходи проведені відповідними органами на державному та міжнародному рівні.

Для створення та розвитку ефективної інноваційної системи, здатної забезпечити модернізацію національної економіки, потрібно удосконалити ринок інтелектуальної діяльності, вітчизняну систему правової охорони інтелектуальної власності та трансформувати інтелектуальний потенціал держави у стратегічний ресурс економічного розвитку. Розвиток усіх сфер виробничо-господарської діяльності зумовлює потребу концентрації та централізації наявних матеріальних ресурсів на розвиток інтелектуальної діяльності.

Важливим кроком у розвитку України та наближенням її до форми «європейської держави» є формування творчої діяльності суспільства, що визначатиме на міжнародному рівні його престиж та добробут, авторитет й безпеку, цілісність і єдність. Вихід із занепаду виробничо-господарської

діяльності можливий у випадку проведення ефективної політики в сфері використання інтелектуального потенціалу, спрямованого на розвиток інтелектуальної власності як ядра економічних відносин у сучасних умовах. Держава має зосереджувати свою увагу та підтримувати стратегічні галузі виробництва, які забезпечать максимальну вигоду. Законодавство має робити акцент на економічних та моральних правах розробників, стимулювати інтелектуальну активність і дбати про справедливу комерціалізацію результатів розумової діяльності, що спостерігається у всіх розвинених країнах світу.

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – URL.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/537-16>
2. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства» від 9 січня 2007 року № 537-V.
3. Бабій П.С. Соціальна відповідальність інтелектуального бізнесу / П. Бабій, С. Бабій // Збірник статей учасників двадцять четвертої Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційний потенціал світової науки – XXI сторіччя». – Том 2. – Видавництво ПГА. – Запоріжжя, 2014. – С. 14-16.

Вараксіна О.В.

старший викладач,

Аграрно-економічний коледж

Полтавської державної аграрної академії

ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Продовольче забезпечення нерозривно пов'язано з існуючою політичною та економічною системою, а також з особливостями господарювання та національними традиціями. Проблема забезпечення продовольчої безпеки на сьогодні набула загальносвітового масштабу. Збільшення виробництва продуктів харчування, а також підвищення їх якості та безпечності є одним з найважливіших завдань світової економіки [1].

Слід зазначити, що наявний потенціал виробництва сільсько-господарської продукції України використовується недостатньо та неефективно. Звідси виникає підвищена увага науковців до світового досвіду.

У розвинених країнах в аграрному секторі йдуть процеси кооперації та інтеграції виробництва. Концепція пріоритету великих господарств над дрібними ні у кого не викликає сумніву. Науково-технічний прогрес, індустріалізація сільського господарства об'єктивно вимагають концентрації капіталу на великих підприємствах, де більш ефективно використовуються всі фактори виробництва на основі трудо-, ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

У цьому випадку показовий досвід США, де швидкими темпами відбувалося «вимивання» дрібних ферм, нездатних перебудуватися на індустріальні технології, набувати нові комплекси машин, устаткування, засоби хімізації, сортове насіння і племінну худобу. Так, з 1950 р. по 1995 р. кількість фермерських господарств скоротилося майже в 3 рази, а розміри земельних ділянок середніх ферм зросли з 90 до 190 га, тобто більш ніж в 2 рази. Це можна пояснити тим, що на великих підприємствах на 100 га земель потрібно в 5 разів менше техніки і трудових ресурсів, ніж на дрібних. У 1990 р. 43 тис. великих ферм США (менше 2% загальної їх кількості) поставили на ринок 42% все товарної продукції країни. Вони і будуть основою продовольчої безпеки країни [2].

Жорстку протекціоністську політику в питаннях забезпечення продовольчої безпеки проводить Японія. Так, у цій країні існує політика обмеження на ввіз продовольства (через встановлення високих імпорتنих бар'єрів) за тими продуктами, імпорт яких може конкурувати з внутрішнім виробництвом. Наприклад, майже повністю заборонено імпорт рису (незважаючи на те, що держава закуповує його на внутрішньому ринку за цінами, значно вищими за світові). Основними напрямками регулювання продовольчої безпеки в країні є державне регулювання цін, зовнішньоторговельне регулювання, регулювання продовольчого ринку, а також структурні програми [6].

Безумовно, досвід Японії може бути використаний і в Україні, але низька купівельна спроможність населення виступає певним гальмом у підвищенні цін на продукти харчування.

Реформи в Китаї почалися з сільського господарства. Було відмінено комуни, замість яких ввели сімейний підряд. Уряд дозволив здійснювати вільний продаж надлишків виробленої сільськогосподарської продукції після здачі державі плану держзаготівель. Земельні наділи були закріплені в довгостроковій оренді. Вказані заходи створили умови для підвищення платоспроможного попиту, привели до стрімкого росту сільського господарства та його модернізації. Китай володіє лише 7% світових аграрних земель, при цьому кількість працюючих в сільгоспсекторі КНР досягає 40% від загальної кількості фермерів в світовій економіці. [3].

Продумане використання світового досвіду, надасть змогу нашій державі можливість раціонального управління аграрним сектором та забезпечення продовольчої безпеки держави (табл. 1).

Всі країни прагнуть досягти продовольчої безпеки, але розвиненим країнам це обходиться швидше і дешевше.

Стратегія розвитку продовольчого господарства повинно враховувати наступне: збереження в міру можливості широкого поняття продовольчої безпеки на основних ринках; пошуки напрямів раціоналізації структури сільського господарства, у тому числі шляхом елімінації неефективних виробників, що може призвести до зниження продуктивних витрат і поліпшення конкурентоспроможності на ринку; насичення виробництва продуктів харчування сучасними знаряддями і предметами праці, що підвищують ефективність господарювання; розвиток ефективного експорту

продовольчих товарів, що буде покращувати платіжну ситуацію і здатне через додатковий імпорт збагатити внутрішній ринок [1].

Таблиця 1

Світовий досвід управління продовольчою безпекою [5, 9]

Країни (спільноти)	Механізми управління продовольчої безпеки	Економічний та соціальний ефект запровадження даних заходів
США	Програма підтримки фермерів «Стабілізація доходів», до якої входять програми «Державна підтримка цін», «Страхування врожаю», «Сільськогосподарський кредит». Закупівля надлишків сільськогосподарської продукції. Продовольча допомога незахищеним верствам населення. Суворий контроль якості на основі законодавства	Утримання закупівельних цін і гарантування дохідності сільськогосподарського виробництва. Забезпечення доступу до харчування пенсіонерів, безробітних. Підтримання стабільності цін на сільськогосподарську продукцію
ЄС	Біла Книга Продовольчої безпеки (White Paper on Food Safety). Фінансова підтримка сільгоспвиробників, виплачується з урахуванням площі сільгоспугідь та поголів'я худоби	Системні заходи щодо поліпшення продовольчої безпеки, контроль за оборотом продовольства на основі принципу «від ферми до обіднього столу»
Японія	Державне регулювання цін, зовнішньоторговельне регулювання, регулювання продовольчого ринку, структурні програми	Захист національного товаровиробника, незалежність від імпортової продукції
Китай	Регулювання цін. Система страхових запасів продовольства	Підтримка сталого рівня цін на продовольство, доступність продовольства для населення

У цілому, узагальнюючи зарубіжний досвід державної аграрної політики, можна виділити наступні п'ять основних векторів державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції (рис. 1).



Рис. 1. Вектори державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції

Складено на підставі [8]

Основним завданням аграрної політики України на сучасному етапі розвитку ринкових відносин є забезпечення соціально-економічного захисту вітчизняного сільськогосподарського виробника, формування внутрішнього ринку продовольства, матеріально-технічної бази та трудового потенціалу, удосконалення механізмів ціноутворення, які спрямовані на стимулювання агропромислового виробництва. Необхідно мінімізувати вплив диспаритету цін між вартістю сільськогосподарської продукції та вартістю ресурсів, необхідних для виробництва цієї продукції; зміцнити господарські зв'язки між сільгоспвиробниками та переробниками сільськогосподарської сировини; ефективно використовувати бюджетні кошти; збільшити підтримку малих та середніх товаровиробників; покращувати соціальні умови життя на селі; державне регулювання продовольчого імпорту [8].

Список використаних джерел:

1. Global Education. [Електронний ресурс] – режим доступу: // www.globaleducation.edna.edu.

2. Актуальні проблеми правового забезпечення продовольчої безпеки України: монографія / О.М. Батигіна, В.М. Жушман, В.М. Корнієнко та ін. / за ред. В.Ю. Уркевича та М.В. Шульги. – Х., 2013. – 326 с.

3. Гордеев Ю. Продовольче забезпечення Росії (питання теорії і практики). – М.: Колос, 1999, – 176 с., с. 7.

4. Ифань У. Социально-экономические основы обеспечения продовольственной безопасности (на примере России и Китая). [Электронный ресурс] <http://www.socio.msu.ru/documents/science/theses/D.501.001.03/th.2010-03-29-1.doc>

5. Козловський С.В. Інструменти продовольчої безпеки та соціального захисту населення в умовах кризових явищ економік світу/ С.В.Козловський, Е.А. Кіреєва // Кримський економічний вісник. – 2012. – 1(01) грудень. – Частина 1 – С. 266-269.

6. Майовець Є.Й. Теорія аграрних відносин: навч. посіб. / Є.Й. Майовець. – К.: Центр навч. літ-ри. 2005. – 276 с.

7. Надвиничний С.А. Зарубіжний досвід державної підтримки сільського господарства / С.А. Надвиничний // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2011. – № 10. – С. 22-28.

8. Олійник В. Державне регулювання у сфері забезпечення продовольчої безпеки: зарубіжний досвід/ В. Олійник // Збірник наукових праць Державне управління та місцеве самоврядування. – 2012. – Вип. 1(12).

9. Сучасна земельна політика України / Юрченко А.Д., Греков Л.Д., Мірошніченко А.М., Кузьмін А.В. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 260 с.

Зарічнюк І.О.

студентка;

Турчак В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ВПЛИВ ІМІДЖУ КРАЇНИ НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для України вихід на шлях економічного зростання після багаторічної кризи є не просто бажаним, а необхідним з точки зору існування незалежної суверенної держави. На цьому шляху Україна має подолати величезні труднощі, пов'язані із стратегічними помилками, що мали місце в ході проведення економічних реформ, недостатністю фінансових ресурсів та відсутністю загальнонаціональної ідеї економічного відродження держави.

Обговорення фахівцями проблем економічного розвитку на найближчі роки показало, що в Україні немає єдності щодо можливих шляхів їх розв'язання, відсутнє уявлення про те, якою повинна бути країна і як досягти бажаних результатів. Єдине, що об'єднує різні думки – це бажання бачити Україну економічно сильною, конкурентоспроможною країною, займаючи вагоме місце в світі. Однак, конкурентоспроможність української економіки в міжнародних рейтингових агентствах з кожним роком знижується,

погіршуються інші показники: рівень життя, умови ведення бізнесу та інвестування.

Своєчасне рішення цієї проблеми здатне понизити соціальну напругу у суспільстві в умовах економічних реформ, сприяти зміцненню економічних позицій України в світі, залучити необхідні ресурси для розвитку нашої економіки. Дана проблема є досить актуальною для молодих демократичних держав, що виникли на пострадянському і постсоціалістичному просторі (у тому числі й для України), для яких завдання інтеграції до світового співтовариства, створення позитивного іміджу своїх країн ускладнюються проблемами внутрішніх суспільних перетворень.

Різні аспекти розвитку та забезпечення конкурентоспроможності країни на міжнародному ринку виявлені в центрі досліджень таких закордонних вчених: М. Портера, Р. Левіна, Дж. Доніельса та інших. Дослідженням окремих факторів конкурентоспроможності економіки України присвятили свою діяльність вітчизняні науковці як: Жаліло Я., Захарченко Л.А., Крючкова І.В., Пасхавер Б.Н. та інші.

Метою даної статті є розгляд шляхів підвищення конкурентоспроможності країни як поєднання об'єктивних та суб'єктивних факторів оцінки; визначення ролі, значення та суттєвості впливу іміджу на конкурентоспроможність.

Забезпечення розвитку конкуренції є одним із найголовніших завдань економічної політики держави. Головними перешкодами на шляху забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному середовищі є вузькість внутрішнього ринку, фіскальна спрямованість грошової політики, поширення корупції, тонізація економіки, відсутність достатнього фінансування науки, стимулів інвестиційно-інноваційної діяльності, недостатнє забезпечення та захист конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників [1, с. 70].

Виходячи з цього, стан конкурентоспроможності країни визначається як її конкурентна позиція у певній сукупності країн, тобто визначається як її конкурентоспроможність порівняно з конкурентоспроможностями формуючих сукупність країн [2, с. 29].

Імідж країни в соціально-економічному аспекті являє собою нематеріальний актив, який створюється і розвивається під впливом цілого ряду факторів (рис. 1).

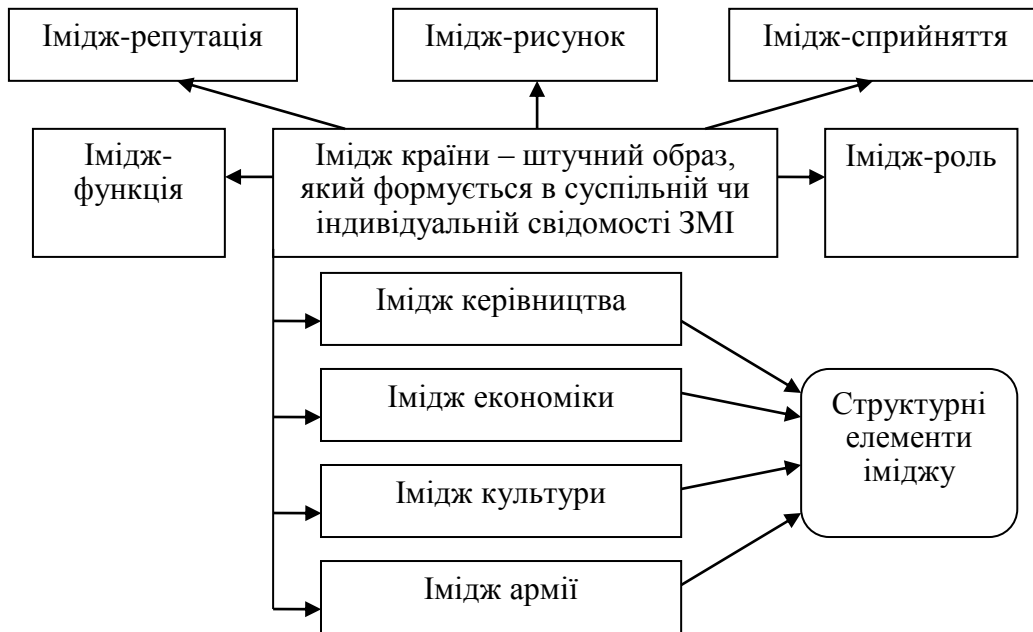


Рис. 1. Структурні елементи іміджу країни

Існує певна різниця між тим, що роблять в Україні в галузі створення іміджу, і як вибудовується сприйняття нашої країни ззовні. Основні елементи іміджу України, на жаль, ніяк не пов'язані з спеціальними державними програмами і спеціалізованою активністю в цій сфері.

Представляється, що імідж країни складається з внутрішнього та зовнішнього іміджу, які доповнюють і взаємно впливають один на одного.

Внутрішній імідж – сприйняття образу країни, економічних і соціальних відносин всередині країни через призму суб'єктивної думки. Взаємодія суб'єктивних образів створює суспільну думку – імідж. Зовнішній імідж – погляд на країну, її населення, економіку, її престиж з-за кордону.

Підвищення внутрішнього іміджу країни призведе до привабливості, впевненості в успіху трудової діяльності, кар'єрі, науці. Наслідком цього стане зменшення еміграції кваліфікованих працівників, проток робочої сили з-за кордону. Механізм впливу іміджу країни на конкурентоспроможність економіки представлений на рис. 2.

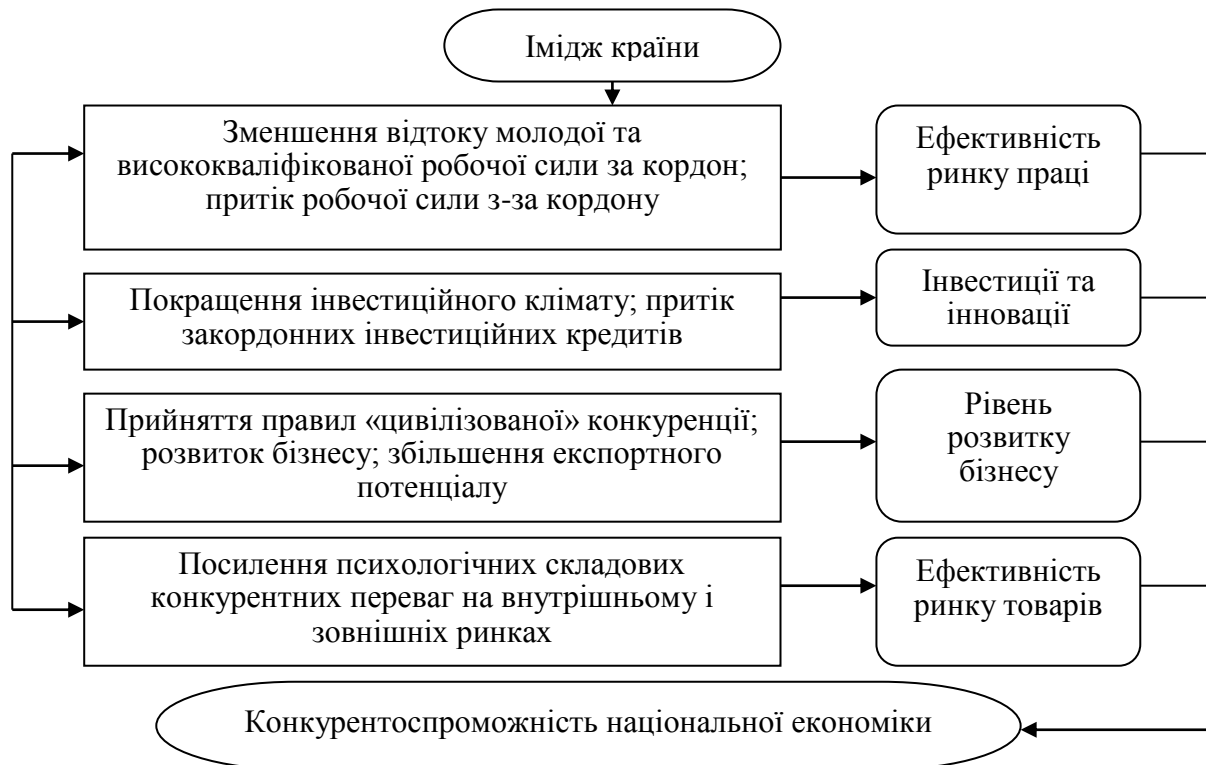


Рис. 2. Вплив іміджу країни на конкурентоспроможність національної економіки [3]

Досить важливим в процесі створення іміджу будь-якої країни є оцінка цього іміджу ззовні, тобто, так би мовити, особливості зовнішнього іміджу. Адже саме враховуючи зауваження та побажання представників неукраїнської спільноти, можна визначити, над чим саме потрібно працювати в процесі імідж-білдингу країни [4].

Для створення, зміни та поширення ефективного іміджу країни необхідно витратити 15-20 років на цілеспрямовану та скоординовану діяльність у зазначеному напрямку:

- налагодити співробітництво та залучення представників урядових структур, бізнесових кіл, представників культури, освіти та засобів масової комунікації;
- дослідити сприйняття країни власним населенням та міжнародною спільнотою (яка виступає основним об'єктом іміджу), використовуючи кількісні та якісні методи дослідження;
- проконсультуватися з лідерами думок (opinion leaders) щодо слабких та сильних національних рис країни та порівняти з результатами дослідження;
- створити систему, яка б пов'язувала організації та відділи, що можуть бути частиною іміджу [5].

Отже, для того, щоб задіяти весь іміджевий потенціал нашої держави, необхідні продумана державна інформаційна політика й чітко сплановані іміджеві кампанії. Вдале поєднання внутрішньої та зовнішньої складової іміджу дасть можливість скорегувати негативний імідж України та створити підстави для формування позитивного іміджу.

Таким чином, імідж країни має конкретний економічний склад, який виражається в його безпосередньому впливі на конкурентоспроможність

національної економіки. На жаль, показник іміджу нашої країни має тенденцію до зниження. Для подолання цієї тенденції необхідна не тільки пропаганда країни, її культури, природної краси, музики, туристичних можливостей, але й науково-технічних досягнень.

Список використаних джерел:

1. Сергеева О.Р. Конкурентоспроможність українських підприємств в сучасних умовах глобалізації / О.Р. Сергеева // Економіка&держава. – 2014. – № 8. – С. 69-71.
2. Радзівська С.О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України / С.О. Радзівська. – К.: Знання України, 2012. – 344 с.
3. Крючкова В.І. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. д-ра екон. наук І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2009. – 488 с.
4. Петрушенко Ю.М. Культурний імідж як елемент ефективного експортного маркетингу / Ю.М. Петрушенко, Т.А. Голець // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 114-121.
5. Дунська А.Р. Управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств на інноваційній основі / А.Р. Дунська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 104-109.

Царук В.Б.

студентка,

Науковий керівник: **Корж М.А.**

старший викладач кафедри економічної теорії,

Національний університет державної податкової служби України

ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Важливу роль в розвитку національної економіки відіграють іноземні інвестиції. Залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу територій та ін.

Проблема залучення інвестицій до економіки України на даний момент вирішується в умовах кризи, коли попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію, а при практично повній відсутності власних засобів дедалі гостріше постає питання нестачі інвестиційних ресурсів для розвитку провідних ланок економіки.

На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки досить вагому роль відіграють прямі іноземні інвестиції.

В науковій літературі вивченням проблем іноземних інвестицій займалися наступні вчені: Р. Вернона Дж. Даннінга, Г. Клодта, П. Каймбаха, Й. Пензеля, Н. Пайна, А. Рагмена, Г. Райтера, С. Томсона, Х. Шермана,

Д. Шнайдера, та інших. В українській науковій літературі багато зробили в цьому напрямку такі вчені, як В. Бодров, І. Бураковський, А. Гальчинський, Б. Губський, Г. Климко, В. Краківський, І. Луніна, О.Рога, В. Сіденко та інші.

Іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Дослідивши статистичні дані можна проаналізувати останні показники прямих інвестицій [1].

Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2013 році становив 2,86 млрд доларів, що удвічі менше від показника 2012 року в 6,013 млрд доларів. Про це йдеться у статистичних даних Держкомстату [2].

Згідно із даними, станом на 1 січня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України з початку інвестування, становив 58,157 млрд доларів.

Зокрема, у четвертому кварталі 2013 року порівняно з третім кварталом чистий приплив інвестицій становив 1,592 млрд доларів, а кількість країн-інвесторів знизилася на 2 – до 136 країн.

На кінець року основними інвесторами України залишаються такі країни, як Кіпр – 19,036 млрд доларів, Німеччина – 6,292 млрд доларів, Нідерланди – 5,562 млрд доларів, РФ – 4,287 млрд доларів, Австрія – 3,258 млрд доларів, Велика Британія – 2,714 млрд доларів, Британські Віргінські острови – 2,494 млрд доларів, Франція – 1,826 млрд доларів, Швейцарія -1,325 млрд доларів, Італія – 1,268 млрд доларів.

На ці країни припадає майже 83% від загального обсягу прямих інвестицій.

Крім того, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, направлених в українську промисловість, становить 18,013 млрд доларів, або 31% від їх загального обсягу, в установи фінансової і страхової діяльності – 15,349 млрд доларів, або 26,4%, на підприємства торгівлі і ремонту автотранспорту – 7,56 млрд доларів, або 13%, у ринок нерухомості – 4,371 млрд доларів, або 7,5%, у наукову і технічну діяльність – 3,448 млрд доларів, або 5,9%.

Заборгованість українських підприємств за кредитами і позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями перед прямими іноземними інвесторами на 1 січня 2014 року становила 10,155 млрд доларів.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку країни, включаючи акціонерний капітал і боргові інструменти, на 1 січня 2014 року становив 68,312 млрд доларів.

Обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу на 1 січня 2014 року становив 6,575 млрд доларів, зокрема до країн ЄС – 6,061 млрд доларів, або 92,2% від їх загального обсягу, до країн СНД – 412,5 млн доларів, або 6,3%, до інших країн світу – 102,1 млн доларів, або 1,5%.

Прямі інвестиції з України надходили до 46 країн світу, переважна частка – до Кіпру (88,5%). [3]

У вересні 2014 року четвертий місяць поспіль спостерігається чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну – 235 млн. дол. США, 61,9% яких було спрямовано в реальний сектор, повідомляє НБУ.

За даними центробанку, сальдо капітального та фінансового рахунку в минулому місяці було додатним (254 млн. дол.).

Приріст готівкової валюти поза банками залишився на рівні попередніх місяців і становив 225 млн. дол.

Додатне сальдо за кредитами та облігаціями (260 млн. дол.) сформувалося завдяки залученням державного сектору – 792 млн. дол., у тому числі від Світового банку, Канади та Японії.

Приватний сектор переважно погашав свою зовнішню заборгованість, чисті виплати банківського сектору становили 244 млн. дол., реального сектору – 254 млн. дол. Роловер за зовнішніми зобов'язаннями приватного сектору знизився до 87%, у тому числі реального сектору – до 43%, та банківського – до 93%. [4]

У результаті проведеного аналізу, ми бачимо, що в Україні знизилися показники обсягів іноземних інвестицій в країну, адже існують як політичні так і економічні проблеми, які потребують уваги. Проте вирішення економічної кризи, на даному етапі, дасть змогу підвищити рівень інвестиційної привабливості України серед інших країн світу.

На основі вище викладеного матеріалу, можна зробити наступні висновки, що Україна має досить негативний інвестиційний імідж, обумовлений політичними факторами, тому непомітним залишається те, що держава за останні роки зробила відчутні кроки в напрямку підписання угоди з Євросоюзом. За висновками експертів, уповільнення світової економіки, нестабільна ситуація на фінансових ринках, девальвація гривні та проголошення великої кількості реформ у 2010 році, але не впровадження їх на практиці, зумовили особливо різке падіння індексу інвестиційної привабливості України.

Основними проблемами залучення іноземних інвестицій є:

- нестабільна політична ситуація;
- недоліки у нормативно-правовому забезпеченні здійснення інвестиційної діяльності;
- низький рівень захисту комерційних інтересів інвесторів;
- загальний незадовільний рівень соціально-економічного розвитку національної економіки;
- неефективна галузева структура залучення іноземних інвестицій та інші.

Список використаних джерел:

1. Волк О. М., Червяцова О. В. – Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України, Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3. – 2013 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VSU_ekon_2013_3_5.pdf

2. Державний комітет статистики України – Режим доступу – <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Приплив прямих інвестицій в Україну скоротився удвічі – Економічна правда (Українська правда), від 14 лютого 2014р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.epravda.com.ua/news/2014/02/14/420036/>

4. Національний Банк України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабарика Я.В.

*здобувач кафедри виробничого менеджменту та агробізнесу,
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва*

Науковий керівник: Ульяновченко О.В.

*доктор економічних наук, професор, член-кореспондент,
Національна академія аграрних наук України*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку України актуальним є питання розвитку продовольчого ринку, одним з яких є ринок молока та молочної продукції. За останні роки незалежності України у молочної промисловості спостерігаються негативні результати. Це: зменшення обсягів виробництва молочної продукції, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зниження рівня споживання молока і молочних продуктів.

У наукових працях учених: В. Бойко, О. Шпичак, П. Саблука, В. Савицької, М. Ільчука, М. Пархомця, А. Мелюхін, А. Омеляненко, В. Островського, Г. Ткаченко, К. Ряполов та інших, знайшли відображення основні аспекти розвитку молочної галузі в Україні, Разом з цим постійна зміна організаційно-правових умов ведення господарства потребує подальших аналітичних та практичних досліджень.

За останні 20 років діяльність молокопереробних підприємств визначається рядом кризових тенденцій, пов'язаних, насамперед, із наростаючим дефіцитом сировини, зростанням цін на молочну продукцію при одночасному зниженні платоспроможного попиту населення, формуванням несприятливої кон'юнктури світового ринку молокопродуктів. Ефективний розвиток молокопереробної галузі безпосередньо залежить від стану молочного скотарства, у якому, на жаль, за останні роки спостерігаються негативні тенденції. Як свідчить світовий досвід, розвиток молочної галузі безпосередньо пов'язаний з виробництвом молока в крупних фермерських господарствах (крупнотоварне виробництво). В Україні на сьогоднішній день спостерігається протилежна ситуація: зростає виробництво молока в дрібних господарствах, приватному секторі та зменшується кількість молока, що вироблено сільськогосподарськими підприємствами. Існуючий перерозподіл виробництва молока між різними категоріями господарств створив передумови до незначного загострення конкуренції між виробниками молока з низьким рівнем інтенсивності. Так, на ринку молочної сировини фактичними монополістами впродовж останніх 10 років виступають невеликі господарства та приватні подвір'я.

У I півріччі 2013 року в Україні вироблено 5539,9 тис. т молока. Обсяги виробництва при цьому зросли на 0,6% порівняно з аналогічним періодом минулого року, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 1,5%, в господарствах населення – на 0,4% [2].

Найбільший приріст виробництва молока у січні-червні 2013 року проти I півріччя 2012 зафіксовано в Запорізькій (+6,1%), Тернопільській (+5,6%), Харківській (+3,2%), Рівненській (+3,0%), Полтавській (+2,6%) і Київській (+2,4%) областях. Господарства населення залишаються основними товаровиробниками, які формують пропозицію молока. Їх частка на ринку становить 76,6%.

Серед регіонів, де господарства населення у I півріччі 2013 року мали найбільшу питому вагу, окремо виділяються Закарпатська (98,5%), Івано-Франківська (96,9%) та Львівська (95,7%) області [2].

На нинішньому етапі розвитку сільського господарства в умовах СОТ дрібнотоварний сектор скотарської галузі вже не спроможний самостійно задовольнити потреби переробної промисловості у високоякісній сировині. Виробничі можливості господарств населення не дозволяють також сформувати потужний обсяг сировинної бази, а санітарно-гігієнічні умови отримання в них молока не забезпечують його належну якість та відповідність прийнятим державним стандартам.

Із загального обсягу проданого у I півріччі 2013 року господарствами населення переробним підприємствам незбираного молока у натуральному виразі за ДСТУ 3662–97 лише 41,4% його закуплено охолодженим до 10 °С [2].

Окрім цього, сільськогосподарські підприємства забезпечили перший та вищий ґатунок у загальній структурі закупленого молока, тоді як від господарств населення сировина надходила здебільшого II ґатунком.

На сьогодні однією з основних проблем молочного виробництва в країні є призупинення тенденції скорочення поголів'я корів, що відбивається на обсягах пропозиції продукції та якості продукції, яка виробляється на переробних підприємствах. Останні внаслідок дефіциту на ринку молочної сировини змушені її імпортувати та використовувати заміники рослинного походження.

Станом на 1 липня 2013 року в усіх категоріях господарств України нараховувалося 2607 тис. корів, в т. ч. 579,5 тис. голів у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм та 2027,5 тис. голів в господарствах населення [1].

Дослідження показало, що молочне виробництво в Україні має великі перспективи, насамперед – за рахунок стимулювання та нарощування внутрішнього попиту, а також при зваженій державній аграрній політиці підтримки галузі в усіх категоріях господарств та розвитку великотоварного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

2. Рентабельність виробництва молока [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/2012-07-07-14-39-23/1896-2013-11-25-08-38-43.html>

3. Чагаровский В.В. Европе наших молочных продуктов не будет / В Чагаровский // Бизнес. – 2012. – № 13 (1000). – С. 46-47.

Герасименко Ю.В.

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

**ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ЛЮДЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ:
ПРОЯВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЧИ ОБОВ'ЯЗОК?**

*Всі різні – але всі рівні
(гасло Конвенції ООН про права інвалідів)*

Відповідно до Конвенції ООН про права інвалідів, яка була ратифікована в Україні 16 грудня 2009 року, особи з інвалідністю мають користуватися тими самими правами, що і всі інші люди [7]. Крім того, Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» гарантує забезпечення працевлаштування інвалідів на підприємствах [6], і встановлено норматив таких робочих місць: у розмірі 4% середньооблікової чисельності штатних працівників за рік, а якщо працюють від 8 до 25 осіб, – у кількості одного робочого місця [6, стаття 19]. За незабезпечення працевлаштування інвалідів за вищезгаданими нормативами застосовуються штрафні санкції [6, стаття 20]:

– для підприємств з нормативом робочих місць 4% – за кожне робоче місце, призначене для працевлаштування інвалідів і не зайняте інвалідом, сума в розмірі середньої річної заробітної плати;

– для підприємств, на яких працює від 8 до 25 осіб – сума в розмірі половини середньої річної заробітної плати.

Підприємства, установи і організації за рахунок коштів Фонду соціального захисту інвалідів або за рішенням місцевої ради за рахунок власних коштів, у разі необхідності, створюють спеціальні робочі місця для працевлаштування інвалідів, здійснюючи для цього адаптацію основного і додаткового обладнання, технічного оснащення і пристосування з урахуванням обмежених можливостей інваліда [8].

Відмова в укладенні трудового договору або в просуванні по службі, звільнення за ініціативою адміністрації, переведення інваліда на іншу роботу без його згоди з мотивів інвалідності не допускається, за винятком випадків, коли за висновком медико-соціальної експертизи стан його здоров'я перешкоджає виконанню професійних обов'язків, загрожує здоров'ю і безпеці праці інших осіб, або продовження трудової діяльності чи зміна її характеру та обсягу загрожує погіршенню здоров'я інвалідів [6, стаття 17].

Працевлаштовуючи людей з інвалідністю, роботодавець отримує певні вигоди:

- уникає штрафних санкцій за невиконання нормативу робочих місць, призначених для працевлаштування інвалідів;
- отримує дотації на створення робочого місця для працівника з інвалідністю, на заробітну плату людини з інвалідністю тощо;
- отримує можливість навчити працівника з інвалідністю за рахунок соціальних фондів;
- отримує пільги щодо сплати зборів на соціальне страхування: для підприємств, установ і організацій, де працюють інваліди, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування визначається окремо за ставкою 4% від об'єкта оподаткування для працюючих інвалідів та за ставкою 33,2% від об'єкта оподаткування для інших працівників такого підприємства;
- отримує відповідальних працівників, що цінують свою роботу;
- формує імідж свого підприємства як соціально відповідального бізнесу.

Поряд з цим, країни-члени Європейського Союзу, як правило, притримуються політики соціального захисту інвалідів, яка базується на системі квотування робочих місць для працевлаштування інвалідів, або анти-дискримінаційній політиці держави.

Система квотування базується на процедурі сплати платежів (штрафів) роботодавцями до цільових фондів (наприклад, реабілітаційного фонду) за недотримання квоти по працевлаштуванню інвалідів. Такий платіж юридично не вважається штрафом; його дозволяється робити і після того, як були вичерпані усі можливості безпосереднього працевлаштування, і в порядку законного вибору. Отримані відповідним фондом кошти перерозподіляються між роботодавцями, що працевлаштували інвалідів, робітниками-інвалідами або тими, хто надає соціальні послуги. Така система має місце у багатьох європейських країнах – Німеччині, Австрії, Польщі, Італії, Іспанії, Франції та інших (табл. 1).

Таблиця 1

Квотування робочих місць для інвалідів [1]

<i>Країна</i>	<i>Кількість працівників суб'єкта господарювання, осіб</i>	<i>Відсоток працівників-інвалідів, %</i>	<i>Країна</i>	<i>Кількість працівників суб'єкта господарювання, осіб</i>	<i>Відсоток працівників-інвалідів, %</i>
Чехія	25+	4	Мальта	20+	2
Болгарія	50+	4-10	Австрія	25+	4
Німеччина	20+	5	Польща	25+	6
Іспанія	50+	2	Румунія	50+	4
Франція	20+	до 6	Словаччина	20+	3,2
Литва	50+	2-5	Угорщина	20+	5

Анти-дискримінаційна політика держави базується на трактуванні працівника-інваліда аналогічно до інших працівників, працевлаштовуючи їх на основі трудових здібностей, і забезпеченні відповідного облаштування робочого місця, що сприятиме кращому виробітку працівника-інваліда. Компаніям, що наймають на роботу інвалідів, надається широка інформаційно-консультативна та матеріальна підтримка [2]. Так у Данії, Естонії запроваджена система субсидіювання роботодавців, які приймають на роботу інвалідів. А у Словенії та Ісландії, якщо серед претендентів на робоче місце є інвалід, який цілком задовольняє вимоги роботодавця щодо професійних якостей, він має перевагу над не інвалідами (першочергове працевлаштування) [1].

Взагалі не існує системи квот і заохочування для роботодавців у Бельгії, Швейцарії, Кіпрі, Латвії, Ліхтенштейні, Нідерландах, Норвегії, Фінляндії, Швеції та Великій Британії [1].

Звичайно, найбільш соціально-відповідальними можна вважати тих суб'єктів господарювання, які навіть при відсутності системи квот і заохочування, зорієнтовані на підтримку працездатних інвалідів через надання їм робочих місць відповідно до їхніх кваліфікаційних здібностей; але навіть при наявності субсидіювання таких роботодавців – це соціально-відповідальний крок, оскільки такого роду працівники майже завжди вимагають певного особливого ставлення, наприклад, щодо їхнього графіку роботи, перерв, умов робочого місця та інше. Але найголовніше, в даному випадку, бачити у працівника-інваліда цілеспрямованість, бажання вдосконалювати свої кваліфікаційні здібності, оскільки лише за таких умов можливе здійснення їхньої професійної реабілітації.

Процес здійснення професійної реабілітації людей з особливими потребами у країнах ЄС орієнтовно складається з п'яти послідовних етапів [3]:

1) здійснюється оцінювання навичок, здібностей та інтересів інваліда, за результатами чого формується його особова справа. Відповідна інформація разом з аналізом робочого місця використовується для формування параметрів роботи для інваліда;

2) проводиться зіставлення особової справи інваліда та параметрів роботи. Враховуються його можливості адаптуватися на робочому місці або, навпаки, визначається індивідуальний пакет необхідних послуг;

3) надається необхідний пакет послуг (професійне навчання, фізичне відновлення, допоміжні технології тощо), спрямованих на підвищення рівня працездатності інваліда;

4) даний етап починається, коли інвалід досягає певного рівня працездатності після отримання необхідного пакета послуг. Це дає йому змогу вийти на певний сектор ринку праці, оптимізований саме для нього;

5) для деяких груп людей з особливими потребами після їх працевлаштування надаються послуги з консультування на робочому місці, стажування, підтримка на робочому місці тощо.

Відповідно, проявом соціальної відповідальності бізнесу є орієнтація на морально-етичні принципи ведення бізнесу: утилітаризму, дотримання прав людини та справедливості [5], а не використання «обхідних» шляхів

виконання норм працевлаштування працівників-інвалідів. Крім того, соціальна відповідальність характеризується добровільними діями бізнесу в межах вибраних напрямків [4], а не обов'язком, що визначається законодавством. Саме тому, соціально-відповідальними суб'єктами господарювання, в контексті працевлаштування інвалідів, можна вважати ті, які, по-перше, здійснюють найм працівників-інвалідів не лише «на папері», а дійсно дають можливість їм адаптуватися на робочому місці та проявити свої професійні здібності, а по-друге, звичайно же в межах своїх фінансово-економічних можливостей, прикладають максимум зусиль, щоб всебічно підтримати найманих працівників-інвалідів.

Список використаних джерел:

1. Бондар Н.О. Особливості та основні напрями соціального захисту інвалідів у країнах ЄС / Н.О. Бондар // Бізнесінформ – 2012. – № 6. – С. 120-124.
2. В центрі уваги: працевлаштування інвалідів (аналітичний звіт Комітету європейської бізнес асоціації) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/files/Lobbying/Employment_Disabled_Ukr_05_2008.pdf
3. Гаврюшенко Г., Коропець П. Досвід країн ЄС у питаннях реабілітації інвалідів // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. – 2009. – № 7 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/dnp/control-uk/publish/article?art_id=12832&cat_id=9718
4. Герасименко Ю.В. Механізм становлення соціально-відповідальних відносин в системі АПК / Ю.В. Герасименко // Трансформація економічного розвитку системи АПК регіону в ринкових умовах господарювання: колективна монографія. – Вінниця: ТОВ «Меркьюрі-Поділля», 2014. – С. 204-213.
5. Герасименко Ю.В. Налагодження партнерських відносин з працівниками як складова соціально-відповідального бізнесу / Ю.В. Герасименко // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Менеджмент XXI сторіччя». – Вінниця, 2013. – С. 14-18.
6. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» № 875-ХІІ від 21.03.1991 року.
7. Конвенцію ООН про права інвалідів (українська версія) / [Електронний ресурс] // Представництво ООН в Україні. – Режим доступу: <http://www.ua.ord.ua>
8. Юридичний департамент ФПУ дає роз'яснення щодо трудових прав інвалідів / [Електронний ресурс] // Інформаційно-ресурсний центр інвалідів. – Режим доступу: <http://inva-center.com>

Дідоренко Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і правового забезпечення
агропромислового виробництва,
Тернопільський національний економічний університет*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

В умовах ринкової конкуренції нарощування темпів виробництва сільського господарства вимагає застосування сучасної економічної й високопродуктивної техніки та механізмів для обробки ґрунтів та збирання сільськогосподарської продукції. При цьому засоби виробництва мають бути не лише надійними й довговічними – їх характеристики, режими функціонування необхідно збалансовувати з діяльністю бурякоцукрового під комплексу [1].

При цьому, ключовим завданням для виробника є створення такого комбайна чи агрегата, який був би кращим за свої аналоги і повною мірою задовольняв би потреби споживача. А перед покупцем стоїть питання – як вибрати з певного числа сільськогосподарської техніки таку, яка б задовольнила його потреби та створила умови для ефективного господарювання, а отже, підсилила б позиції у конкурентній боротьбі.

Конкурентоспроможність як явище в ринковій економіці можна розглядати, поєднуючи такі складові: поняття конкурентоспроможності, її критерії, фактори та показники [2]. Конкурентоспроможність традиційно розглядається з позиції товару, тобто здебільшого йдеться про конкурентоспроможність продукції. Натомість трансфоспроможність – це здатність об'єкта, що володіє визначеною часткою відповідного релевантного ринку, яка характеризує ступінь відповідності інноваційно-логістичних техніко-функціональних, економічних, організаційних й інших характеристик об'єкта вимогам споживачів і визначає частку ринку, що належить даному об'єктові й перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів.

Відродження трансформаційних процесів на підприємствах машинобудівної галузі, забезпечення їх розвитку на інноваційно-логістичних засадах – одна з найважливіших умов відродження АПК та побудови індустріального суспільства, що базується на ефективному використанні наукових знань і високих технологій. Машинобудування має ключове значення для технологічного переозброєння всіх галузей виробництва, у т. ч. і сільського господарства [3].

Як переконує досвід розвинутих країн Заходу, всі ланки НТП у ринковій економіці мають бути орієнтовані на споживання. Саме на споживчому ринку досягнення науково-технічного прогресу знаходять найповніше втілення, оскільки вони соціально орієнтовані в напрямі забезпечення позитивних змін

в інтенсивності праці, підвищення реальних доходів працівників і дієвості управління виробництвом.

Адаптивнотрансформаційна здатність – спроможність до відродження підприємств сільськогосподарського машинобудування на інноваційно-логістичних засадах. І саме взаємовідносини даних підприємств з бурякоцукровим підкомплексом є одним із напрямків відродження галузі.

Фактичне річне завантаження сільгоспмашин визначається за формулою:

$$T_{\phi} = D_n t_{\text{дн}} \frac{W_n}{Q_n} \sum_{j=1}^p \frac{Q_j}{W_j}, \quad (1)$$

де D_n – кількість днів роботи в напружений період; $t_{\text{дн}}$ – тривалість роботи машини протягом дня в напружений період, год; W_j , W_n – продуктивність машини в j -й та напружений періоди, од. роб./год; Q_j , Q_n – обсяг робіт у j -й та напружений періоди, од. роб.; j – кількість періодів роботи.

Результати розрахунку дозволяють розрахувати потребу в сільськогосподарській техніці для бурякоцукрового під комплексу [4].

Першочергове значення для економіки України має кардинальне підвищення технологічного рівня продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування. Зокрема технологічне оновлення комбайнобудівних підприємств, розробка й організація виробництва різноманітної сучасної та перспективної сільськогосподарської техніки.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-17.
2. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
3. Садовник О.В. Визначення конкурентоспроможності галузі при обґрунтуванні базової стратегії // Економіка та підприємництво: Збірник наукових праць молодих вчених та аспірантів. Вип. 13. – К.:КНЕУ, 2004. – С. 226-233.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

Ищенко Т.И., Жук А.М.

студенты,

Научный руководитель: **Лысанова А.М.**

старший преподаватель,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время недостаточно внимания со стороны предпринимателей уделяется культуре бизнеса. Тем не менее, ученые работают над этой проблемой, видя в этом большие возможности установления цивилизованных отношений между предпринимателями и в обществе в целом. Только в этих условиях Украина может обеспечить себе стабильное развитие, благосостояние своих граждан.

Один из классиков современной теории культуры организации Эдгар Шейн [1] выделяет в структуре предприятия корпоративную культуру как отдельный уровень. Американские специалисты в области менеджмента М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [2] вопросы корпоративной культуры связывают с наличием духа коллективизма, который характерен для передовых организаций.

Целью данной статьи является поиск путей формирования организационной культуры, а также выявление влияния различных культур на работу предприятия.

Очевидно, когда в рамках организационной культуры предприятия у его персонала посредством информационного воздействия формируется определенная система ценностей, то поведение сотрудников поддается прогнозированию и планированию. Таким образом, можно изменять модели работника или персонала организации в целом в соответствии с организационной культурой предприятия.

Эдгар Шейн выделяет в структуре корпоративной культуры отдельный уровень, где элементами являются подсознательные представления, мысли и чувства человека по отношению к природе и истине, времени и пространству, обществу. Совокупность этих элементов, рассматриваемая как первичный источник ценностей и поступков, является базой для формирования уникальной коллективной «ауры» предприятия [1].

Безусловно, корпоративную (или организационную) культуру нельзя рассматривать как новый феномен для экономической теории и практики. Его источник – в самой природе организации, в душе любого коллектива, где определенное число работников объединены стремлением к общей цели. Их межличностные отношения, а также контакты с внешней средой (клиентами, заказчиками, снабженцами, потребителями, контролирующими органами и т.д.) и являются неформальной основой жизнедеятельности предприятия (фирмы). Более того – организационная культура способствует оптимальному проведению идеологических, структурных, кадровых и других изменений на

предприятия, вызванных обстоятельствами, как внешними, так и внутренними.

Отдельные прототипы корпоративной культуры, в современном ее толковании, присутствовали еще в советской экономике. Практиковались социалистические соревнования между бригадами, участками, отделами, в том числе за достижение более высокого уровня культуры производства. Вместе с тем, в условиях плановой экономики, при узаконенной уравниловке, и между предприятиями также, все показатели (и производственные, и социальные) спускались сверху. Таким образом, даже позитивные по сути инициативы нередко принимали чисто формальный, казенный характер. Это компрометировало саму идею утверждения культурных приоритетов на предприятиях наравне с хозяйственными [1].

Весьма важно при формировании корпоративных культур на предприятиях и в организациях учитывать не только национальные факторы (обычаи, воспитание, религиозность людей) и государственные приоритеты (статус экономики, социальную структуру), но также те особенности общественного сознания и психологии людей, которые во многом определяются историей страны (или конкретной организации), современным этапом ее развития. Вот почему не может быть универсальных моделей построения и управления организационной культурой, а слепое заимствование даже самых передовых технологий и моделей может не привести к желаемому результату.

Американские специалисты в области менеджмента М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури вопросы корпоративной культуры связывают с наличием духа коллективизма, который характерен для передовых организаций. Они пишут что, выдающиеся лидеры часто имели сильно развитое чувство того, что способствует и что мешает развитию духа коллективизма, который снова и снова приводил к успеху, несмотря на все имевшиеся трудности. Возможности для этого они находили в таких незначительных вещах, которые другие руководители просто не замечали или не придавали им значения [2].

Опыт комбината имени Ильича в реализации такой корпоративной ценности, как корпоративная культура предприятия направлена, прежде всего, на социальные приоритеты. Это и содержание детсадов, оздоровление трудящихся и членов их семей в заводских здравницах, и новые рабочие места для молодежи, и помощь 27 тысячам своих ветеранов. Кроме того, здесь предоставляются беспроцентный долгосрочный кредит на квартиры, возможность приобретения автомобилей в рассрочку при поддержке предприятия, дешевые и качественные продукты из собственного агропромышленного комбината. Таков неполный перечень социальных льгот, на которые за пять последних лет предприятие выделило свыше 1,2 миллиарда гривен собственных средств. Это позволяет коллективу предприятия быть уверенными в завтрашнем дне, дорожить своим предприятием и направлять свой потенциал на его развитие.

Особое отношение к персоналу – самому ценному активу предприятия – легло в основу новой философии управления. Поставив стратегическую

задачу по радикальному улучшению качества выпускаемых автомобилей и проанализировал принципы организации производства на ведущих автозаводах мира, нижегородцы остановились на опыте японской корпорации «Тойота». Руководство пришло к выводу, что концепция непрерывного улучшения качества требует установления новой корпоративной культуры, которую определили как новые методы вовлечения людей и их мотивации. Были сформированы 14 принципов управления компанией, среди них [2]:

- Выработка корпоративной стратегии направленной на улучшение качества продукции;
- Принятие новой философии менеджмента;
- Использование достоверной информационной базы для быстрого реагирования на требования рынка;
- Введение современных подходов к подготовке и переподготовке всех работников.

Главным фактором внутрифирменной мотивации стала атмосфера признания результатов, способствующая удовлетворению от работы. Усилия менеджеров предприятия направлены на формирование совершенно иной рабочей среды, меняющий образ мышления всего персонала. Приоритетная установка выразилась в девизе «Думай о заказчике». В этих принципиальных подходах уже просматриваются контуры оптимального типа корпоративной культуры, ориентированной на рынок. В данном случае руководство предприятия и все сотрудники проповедают определенную модель поведения на рынке с ориентацией на клиента.

Анализируя многообразие элементов и типов организационных культур, их индивидуальное или комплексное воздействие на эффективность деятельности организации, следует отметить, что во все времена базисом, на котором формировались культурные ценности организации, являлась система материального вознаграждения.

Только умелая закладка фундамента, из адекватной задачам фирмы: системы заработной платы и других поощрений сотрудников с последующим возведением на этой основе культурной надстройки, предусматривающей своего рода «духовную» мотивацию к труду, позволит предприятию нанять лучших в своей области профессионалов [1].

Результаты данного исследования позволяют сделать следующие выводы: в условиях, когда организация (предприятие, фирма) наряду с материальными активами и ценностями обладает мощной культурной средой и сотрудники осознают ее сущность, свое место в ней и правила, по которым она живет и развивается, следствием является более эффективная работа каждого и организации в целом.

Список использованных источников:

1. Рукавицына А.А., Стельмах А.А., Влияние организационной культуры на деятельность предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69060.doc.htm
2. Стеклова О.Е., Организационная культура: Учебное пособие, Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 237 с.

3. Тихомирова О.Г., Организационная культура: формирование, развитие и оценка, СПб: ИТМО, 2008. – 168 с.

Іванова І.А.

студентка,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Починаючи з останньої чверті ХХ ст. розвинуті країни перейшли до так званої інноваційної моделі розвитку, рухаючись до постіндустріальної економіки (тобто до економіки, яка є вищою системою порівняно з індустріальною). Основним джерелом вартості стає раціональне використання інтелектуального ресурсу (або інтелектуального капіталу). Отже, необхідне проведення поглиблених теоретичних досліджень з питань формування і використання інтелектуального капіталу, а також управління його вартістю. Цим визначається актуальність дослідження.

До певного часу під інтелектуальним потенціалом організації розумілось лише інтелектуальна власність, яка включала в себе патенти, авторські права, товарні знаки та ноу-хау. Надалі в процесі вивчення більшість дослідників додали в визначення поняття інтелектуальний потенціал також людську складову та стали розглядати його як сукупність інтелектуальної власності та знань робітників. Поняття інтелектуальний потенціал, мало розкрито та вивчено в науковій літературі, і йому немає єдиного трактування. Т. Стюарт під інтелектуальним потенціалом розуміє суму знань всіх робітників компанії, яка забезпечує її конкурентоздатність, не враховуючи при цьому організаційні процеси управління цими знаннями. А.Л. Гапоненко та Т.М. Орлова розглядають інтелектуальний потенціал як стратегічний потенціал організації, охарактеризувавши лише зовнішню складову інтелектуального потенціалу. В.Г. Зинов та К.В. Сафарян вивчають його як базову характеристику вартості бізнесу, визначаючи інтелектуальний потенціал як нематеріальні активи. К.М. Рахлін і О.Ю. Серова запропонували виділити в структурі інтелектуального потенціалу організації дві складові: творчий потенціал та професійно – кваліфікаційний потенціал, не враховуючи при цьому зовнішню складову – маркетинговий (ринковий) потенціал, який впливає на конкурентоспроможність підприємства [1].

Мета дослідження: викласти результати досліджень автора з питань управління вартістю інтелектуального капіталу в нових умовах.

Термін «інтелектуальний капітал» уперше було використано Дж. Гелбрейтом у 1969 році. Аналізуючи літературні джерела до трактування поняття, «інтелектуальний капітал», виділяють три підходи:

1) трактування інтелектуального капіталу з позиції сукупних цінностей, тобто розглядають його як актив, що володіє здатністю приносити дохід (В. Садовський, Є. Стеценко, Б. Леонтьєв, В. Іноземцев, Л. Мельник);

2) як процес, тобто його здатності до відтворення, у можливості залучення інтелектуального капіталу в процес кругообігу, в якому здійснюється його виробниче споживання (А. Василик, Л. Едвінсон, С. Алберт, К. Бредли, Е. Брукінг);

3) інтелектуальний капітал як результат – здатність до приросту та забезпечення конкурентних переваг підприємства (Д. Клейн, Л. Прусак, Ю. Гава) [4].

Доволі поширеною є позиція, згідно з якою людський капітал не може бути відображений у звітності, оскільки не належить організації на правах власності. Але, виходячи з того, що однією з визначальних особливостей оцінних характеристик є умова, за якої ринкова вартість об'єкта оцінки визначається лише на певний період, таке твердження може бути піддане сумніву. При оцінюванні людського капіталу в складі ІК можливе допущення, що людський ресурс, який використовується підприємством у господарській діяльності протягом певного часу, виступає частиною його інтелектуального капіталу не в якості конкретних осіб, відносно яких дійсно не застосовні товарні характеристики.

Людський капітал є засобом вартісного виміру саме сукупності знань, навичок, досвіду та компетенції, якими володіє персонал підприємства, спроможний до інноваційних (технологічних та управлінських) нововведень. З урахуванням даного допущення стає можливим визначення періоду включення людського капіталу до складу інтелектуального капіталу. Він може бути розрахований як термін дії контрактів, які було укладено з найманим персоналом, і є умовно гарантованим періодом, протягом якого підприємство може задіяти у виробничо-господарській діяльності даний вид капіталу. Разом з тим, необхідно зазначити, що основна відмінність між людським та фізичним капіталом полягає в тому, що людський капітал не може бути об'єктом купівлі-продажу, тому на ринку праці за його використання встановлюється «рента» у вигляді заробітної платні.

Більш того, маємо підстави стверджувати, що при формуванні людської складової ІК діє ринковий механізм, за рахунок якого перерозподіляється частина доданої вартості, забезпечуючи при цьому підвищення норми прибутку на підприємстві. Проявом вторинного ефекту, який підвищує капіталізацію підприємства, є використання висококваліфікованого персоналу і передових технологій, яке в цілому забезпечує одержання інтелектуальної ренти. Наявність такої ренти у промислових підприємств свідчить про їх високоефективну господарську діяльність [3].

Формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом як системи управління повинне здійснюватися на науково обґрунтованих принципах, які пред'являються до подібних систем.

Принцип цільової суміщеності допускає створення цілеспрямованої системи управління, в якій усі її елементи складають єдиний механізм, спрямований на вирішення загального завдання. Управління різними видами

інтелектуального капіталу здійснюється у такий спосіб, щоб у результаті в необхідний строк було забезпечено максимальну економічну ефективність їх використання.

Принцип безперервності та надійності проявляється у створенні таких організаційно-економічних умов, за яких досягаються стабільність і безперервність ефективного функціонування інтелектуального капіталу.

Принцип планомірності означає, що система управління має бути націлена на вирішення не тільки поточних, але й довгострокових завдань розвитку інтелектуального капіталу. Механізм управління цим капіталом зв'язує у часі функціонування цілого ряду інтелектуальних ресурсів.

Принцип динамізму допускає, що механізм управління повинен мати високу адаптивність до вимог зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Принцип ефективності управління пов'язаний з можливістю використати безліч варіантів досягнення однієї й тієї самої мети, і завдання полягає в тому, щоб вибрати з них найкращий.

Принцип наукової обґрунтованості методів управління виходить з того, що методи, форми і засоби управління інтелектуальним капіталом мають бути науково обґрунтовані та перевірені на практиці.

Таким чином, можна зробити наступні висновки.

По-перше, інтелектуальний капітал – це люди, їх знання, навички та все те, що допомагає ефективно використовувати ці знання й навички. Інтелектуальний капітал – це збірне поняття для визначення нематеріальних цінностей, що об'єктивно підвищують ринкову вартість підприємства.

По-друге, до інтелектуального капіталу належать: інтелектуальна власність, людський капітал, структурний капітал та споживчий капітал.

По-третє, роль інтелектуального капіталу підприємства надзвичайно важлива в сучасних умовах ринку і полягає у впливі його складових елементів на економічні результати і формуванні різноманітних економічних цінностей підприємства.

Серед таких цінностей варто виділити:

- збільшення ринкової вартості підприємства;
- оптимізація змінних та постійних витрат;
- підвищення ефективності використання усіх ресурсів підприємства;
- зростання продуктивності підприємства;
- розвиток інноваційного потенціалу;
- зміцнення і удосконалення конкурентних переваг підприємства.

Динаміка і темпи переходу економіки в постіндустріальну епоху значною мірою залежатимуть від ефективності використання результатів творчої діяльності людини. Тому однією з головних проблем, яка потребує постійної уваги з боку менеджменту компаній, є створення дієвої системи продукування, захисту, відтворення і використання інтелектуального потенціалу. В сучасних умовах побудова раціональних систем управління інтелектуальним капіталом стає основою підтримки високої конкурентоспроможності. Інтелектуальний капітал стає основним чинником максимізації вартості компанії.

Список використаних джерел:

1. Єременко А.В. Інтелектуальний капітал як основна домінанта нематеріальних активів// Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2013. – № 7. – С. 60-64.
2. Ступнікер Г. Управління інтелектуальним капіталом на основі економічної діагностики / Ганна Ступнікер // Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2011. – Випуск 5. – С. 189-192.
3. Могдальова Н.В. Роль інтелектуального капіталу підприємства в сучасних умовах // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2010. – № 11.
4. Стороженко Н.М. Інтелектуальний капітал підприємництва та оцінка ефективності його використання // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – Вип. 19.

Калач Н.О.

студентка,

Науковий керівник: **Ковтун Е.О.**

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту та адміністрування,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЗЕД

Використання новітніх інформаційних технологій на підприємствах, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) є досить актуальною темою для дослідження, адже новітні технології забезпечують швидкісне накопичення даних, формалізацію інформації, а також дозволяє створення первинних і вторинних баз інформацією, які дозволяють максимально швидко приймати управлінські рішення, а відповідно отримувати додатковий прибуток. Дослідження цілей впровадження та визначення найважливіших функцій інформаційної системи управління підприємства, реалізація яких дозволить покращити якість управління ЗЕД в сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств є актуальною проблемою.

Метою дослідження є розробка перспективних напрямів удосконалення інформаційної системи, управління підприємств в Україні, які займаються ЗЕД, шляхом автоматизації та комп'ютеризації операцій та інтеграції такої системи до єдиного інформаційного простору, що включає об'єктів зовнішнього середовища, постачальників та споживачів.

Питанню впровадження інформаційних технологій в підприємствах займалася велика кількість науковців, від зародження інформаційних технологій до розвитку їх до сучасного рівня, дослідження оптимізованих систем, які б дозволили мінімізувати затрати часу та коштів та примножити прибуток. Чимало вітчизняних та зарубіжних вчених звертало увагу на дану

тему, серед них зокрема: Р.Х. Бонзек, Г.М. Маракас, Е. Турбан, Г.Я. Гольдштейн, С.І. Іванхненков, В.С. Понамаренко, С.К. Рамазанов, Д.В. Чистов, О.В. Чистов та ін. проте недостатньо уваги приділено практичному аспекту ефективності впровадження таких систем управління та віддачі від їх застосування в управлінні зовнішньоекономічної діяльності.

Одними з найважливіших для підприємства, що займається ЗЕД є інформаційні потоки підприємства та взаємодія із фінансовими установами, споживачами, постачальниками та підприємствами, які займаються оптимізацією логістичних шляхів.

При проектуванні ієрархії інформаційних систем управління в ЗЕД підприємства, слід врахувати, що сучасна інформаційна система управління ЗЕД підприємства має містити не лише комплекс підсистем накопичення, аналізу та презентації інформації, вона має оперувати такими інформаційними потоками:

- надавати інформацію банківським установам через систему «клієнт-банк» для реалізації фінансового обліку підприємства, в тому числі валютно-фінансового забезпечення ЗЕД;
- надавати інформацію державній податковій адміністрації у вигляді звітності та електронній митниці стосовно митних процедур;
- двостороння взаємодія зі споживачами на засадах концепції CRM, що дозволяє значною мірою покращити рівень обслуговування та прискорити процедуру оформлення зовнішньоторговельних контрактів;
- двостороння взаємодія з постачальниками на засадах концепції ERP, що призводить до оптимізації витрат на закупівлю та зберігання;
- отримувати вхідну інформацію від підприємств-посередників, що реалізують допоміжні зовнішньоекономічної інформації з логістики, транспортування та страхування [7, ст. 25].

Для найбільш ефективної діяльності у сучасних умовах у підприємств, що займаються ЗЕД є впровадження інформаційних технологій електронного документообігу; інформаційні система по відшуканню ринкових ніш, які дозволяють визначати групи покупців, їхній склад і запити, а потім орієнтуватися у своїй стратегії на найбільш численну групу та надавати постійним покупцям товари й послуги в кредит, із знижкою, з відстрочкою платежів; інформаційні системи, що прискорюють потоки товарів, що дозволяє заощаджувати величезні гроші на зберігання товарів, прискорює і спрощує потік товарів, відслідковує потреби покупців; інформаційні системи по зниженню витрат виробництва призначені для відслідкування всіх фаз виробничого процесу, сприяють поліпшенню керування й контролю, зниженню собівартості продукції й послуг; інформаційні системи банків, що забезпечують всі види оплат по рахунках клієнтів.

Дослідження вказують, що основним напрямом вдосконалення системи документообігу є автоматизація інформаційних потоків та системи управління здійснення господарської діяльності підприємства в цілому, зовнішньоекономічної зокрема.

На нашу думку інформаційна система на виробничому об'єкті має трактуватися як сполучення засобів та методів виробництва, накопичення,

перетворення і використання інформаційних ресурсів підприємства з метою здійснення користувачами основних функцій управління. Інформаційні системи, як інструмент у діяльності всіх підприємств в тому числі і тих, що займаються ЗЕД функціонують, перш за все, для забезпечення інформацією процесів управління підприємством, а це пов'язано з методами і засобами виділення інформації із сукупності зафіксованих даних. При створенні інформаційних систем (надалі ІС) велику увагу зосереджують на техніці вводу інформації, що забезпечує зв'язок виробничого процесу з ІС. Головним завданням при обробці цієї взаємодії є аналіз того, як чином вихідні дані ІС можуть забезпечувати ефективність функціонування системи управління.

Крім процесу обробки та передачі даних у багатьох організаціях, які здійснюють ЗЕД виникають проблеми деформування інформації, тому одним методів усунення недоліків передачі інформації є процес фільтрації ІС. Користувачі різних рангів отримують інформацію у більшому обсязі, ніж це потрібно для прийняття рішення. Варто відзначити, що немає чіткої регламентації щодо адресності й терміну представлення детальної інформації; не вивчені і не визначені інформаційні потреби користувачів усіх рангів управління.

Основними напрямками зовнішніх інформаційних потоків підприємства є взаємодія із фінансовими установами, споживачами, постачальниками, транспортними підприємствами. Тому їх необхідно враховувати при проектуванні архітектури інформаційної системи управління ЗЕД підприємства. Сучасна інформаційна система управління ЗЕД підприємства має містити не лише комплекс підсистем накопичення, аналізу та презентації інформації, вона має оперувати із такими інформаційними потоками: надавати інформацію банківським установам через систему «клієнт-банк» для реалізації фінансового обігу підприємства, в тому числі валютно-фінансового забезпечення ЗЕД; надавати інформацію державній податковій адміністрації у вигляді звітності та електронній митниці стосовно митних процедур; двостороння взаємодія зі споживачами на засадах концепції СМР, що дозволяє значною мірою покращити рівень обслуговування та прискорити процедуру оформлення зовнішньоторговельних контрактів; двостороння взаємодія з постачальниками на засадах концепції ERP, що призводить до оптимізації витрат на закупівлю та зберігання; отримувати вхідну інформацію від підприємств-посередників, що реалізують допоміжні зовнішньоекономічні операції з логістики, транспортування, страхування тощо [8, ст. 252].

Досить часто підприємства використовують інформаційно-пошукові системи (ІПС) призначені для збору, нагромадження, збереження і видачі інформації, представленої у виді електронних документів. Основною відмінністю систем даного класу є те, що об'єктом збереження в базі даних є електронний документ, а програма ІПС має розширені можливості пошуку потрібного документа в електронній картотеці за відомим користувачу критеріями. Також для більш ефективної діяльності використовують системи обробки економічної інформації (СОЕІ) та системи електронного документообігу, які використовуються в комп'ютерних мережах і орієнтовані

на забезпечення підготовки, оформлення, реєстрації, передачі, прийому електронних документів [2, ст. 40].

Використання комп'ютеризованих, інформатизованих технологій на підприємстві дає можливість досягнути поставленої мети господарської діяльності та максимально ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Використання сучасних інформаційних систем дає змогу управлінському персоналу підприємства практично миттєво підключатися до будь-яких електронних масивів даних, отримувати інформацію та використовувати її для прийняття ефективних управлінських рішень.

Основною проблемою вибору ІС для кожного підприємства постає у тому, що ІС не відповідає основним цілям та діяльності організації, тобто абсолютно не пристосована для використання у тій чи іншій формі організації. Кожна організація, яка розпочала свою діяльність має створити ІС відповідно до діяльності свого підприємства. Основні завданнями які вона має в процесі використання є забезпечення створення ІС, що відповідають пропонованим до них вимогам по автоматизації ділових процесів, цілям і задачам організації; підтримування зручної дисципліни супроводження, модифікації й нарощування системи, щоб ІС могла відповідати вимогам роботи організації, що швидко змінюються.

Отже, ми можемо зробити висновок, що інформаційні системи і технології дають можливість оптимізувати і раціоналізувати управлінські функції за рахунок застосування сучасних засобів отримання, опрацювання та передавання інформації. Комп'ютерне і програмне забезпечення, являється тільки інструментом, але самостійно створювати та аналізувати потрібну для організації інформацію вони не можуть. Щоб свідомо використовувати сучасні інформаційні технології, потрібно передусім розуміти проблеми, для розв'язання яких вони були створені, знати їх архітектуру та організаційні процеси, що забезпечують їх функціонування. Менеджерам в умовах сьогодення необхідно поєднувати комп'ютерну грамотність з розумінням управлінських, організаційних та економічних процесів.

Список використаних джерел:

1. Гольдштейн Г.Я. Экономический инструментарий принятия управленческих решений / Г.Я. Гольдштейн, А.Н. Гуц. – Таганрог: ГРТУ, 1999. – 143 с.
2. Родионов А.В. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности // Вісник Східноукраїнського національного університету. – Луганськ: СХУ, 2011. – № 9(31). – С. 40-43.
3. Інформаційні системи та технології в обліку: Навч. посібник / В.С. Пономаренко, І.В. Журавльова, Н.С. Пасенко, Ю.Д. Малярєвський. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 296 с.
4. Bonczek R.H., Holsapple C., Whinston A.B. Foundations of Decision Support Systems. – New York: Academic Press, 1981.
5. Marakas G.M. Decision support systems in the twenty-first century. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall, 1999.
6. Turban E. Decision support and expert systems: management support systems. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1995. – 887 p.

7. Любич Б.Б. Автоматизована система підтримки прийняття рішень в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Б.Б. Любич / Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю: зб.наук.праць / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – Т. XII. – (Економіка; вип. 191) – С. 251-260.

Костючик К.О.

студент;

Богацька Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Підвищення ефективності сучасного виробництва та забезпечення конкурентоспроможності продукції ґрунтується в основному на нових рішеннях у сфері техніки та технології, а також на застосуванні нових організаційних форм та економічних методів господарювання, які використовують на різних стадіях циклу «наука-виробництво» та реалізують відповідні ланки управління на рівні підприємств, об'єднань, наукових і проектних організацій. Прийняття та реалізація таких рішень і є змістом інноваційних процесів.

Метою дослідження є аналіз та вивчення основних етапів провадження інновацій у діяльність підприємств, а також розглянути їх ефективність.

Проблемам ефективності впровадження інноваційних процесів у діяльність підприємств присвячено чималу кількість наукових праць, як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників.

В сучасних економічних умовах функціонування, промисловим підприємствам необхідно адаптуватися до постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовищ з урахуванням вимог, що трактуються ринками. Першочерговим посідає питання реорганізації системи управління на підприємствах шляхом впровадження управлінських інновацій. Інноваційний процес має складну структуру і зачіпає різні компоненти управлінської діяльності. Управлінські інновації не можуть бути вузькоспеціалізованими, вони мають безліч аспектів, які повинні ретельно аналізуватися і враховуватися органами управління. Ефективність управлінських нововведень залежить від фінансових, інформаційних, організаційних чинників та інших факторів впливу. Результативність управлінських інновацій прямо пропорційна зацікавленості та участі ланки управління підприємством в інноваційному процесі. Позиція керівництва може як збільшити корисний ефект змін, що проводяться, так і звести нанівець зусилля з впровадження нововведень. Керівний персонал повинен бути досить компетентним, щоб розуміти і заохочувати необхідність застосування управлінських інновацій.

Ситуація, яка склалася на сьогодні в Україні, а саме, інтеграція в ЄС, неминуче ставить вітчизняні підприємства в умови жорсткої конкуренції з іноземними виробниками. Для того, аби розширити ринок збуту необхідно переходити на нові стандарти якості та виробництва. Інноваційна діяльність передбачає інвестування наукових досліджень і розробок, спрямованих на здійснення якісних змін у складі продуктивних сил, прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, розробки і впровадження нових видів продукції і технологій [1, с. 108].

Планування інновацій в системі управління підприємством є порівняно самостійною підсистемою (тобто цілісною системою для елементів, що її складають), що містить сукупність специфічних інструментів, правил, структурних органів, інформації і процесів, націлених на підготовку і забезпечення виконання планів інноваційної діяльності. Важливим фактором забезпечення інноваційного розвитку підприємства за сучасні умови стає нарощування можливостей щодо розширення сфер генерації, відбору і впровадження інновацій, ознакою чого стає інноваційний потенціал підприємства. Саме цей фактор виступає, з одного боку, як передумова вибору певної інноваційної стратегії, а, з іншого, як важливий чинник, що визначає ступінь сприйнятливості підприємства до інновацій.

Оцінка ефективності інноваційних проектів ще не є запорукою успішної його реалізації на конкретному підприємстві. Будь-який інноваційний проект може назавжди залишитись лише вдалою альтернативою чинному перебігу бізнес-процесів. Але для того щоб збільшити науковий потенціал підприємства будь-якої форми власності і галузевої приналежності, слід вживати наступні заходи:

- розширити коло конструкторів і дослідників;
- підвищувати серед дослідників і конструкторів частку висококваліфікованих працівників;
- забезпечувати підтримку розвитку інновацій за рахунок бюджетного фінансування НДДКР за вказаними пріоритетними напрямками, які мають стратегічне значення для держави;
- забезпечувати високоякісне стажування за кордоном наукового потенціалу країни (студентів, аспірантів, докторантів, дослідників, конструкторів тощо);
- пропорційно й одночасно стимулювати розвиток фундаментальних і прикладних досліджень;
- скорочувати за можливістю науково-виробничий цикл «інноваційна ідея – дослідний зразок – виробництво»;
- прискорювати оновлення асортименту продукції на підприємстві;
- поліпшувати умови лабораторних досліджень на підприємстві;
- інтенсифікувати процеси оформлення патентів, заявок, ліцензій тощо;
- забезпечувати надання державної фінансової підтримки, відповідних гарантій та проведення високоякісної експертизи результатів інноваційної діяльності [2, с. 111].

Для визначення економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів і раціоналізаторських пропозицій

застосовуються різні методи розрахунку економічної ефективності нової техніки на стадії її створення і на стадії її включення до планів виробництва.

Таблиця 1

Комплексний підхід до визначення ефективності інноваційної діяльності

Особливості інноваційної діяльності	Складова комплексного підходу	Змістове відображення складових комплексного підходу
Варіативний розподіл отримання результату	Результативний підхід	Співвідношення наявного рівня прибутку від інноваційної діяльності до запланованого рівня прибутку
Цільова спрямованість (отримання max прибутку)	Цільовий підхід	
Висока капіталомісткість	Витратний підхід	Співвідношення прибутку від інноваційної діяльності та витрат на здійснення інноваційної діяльності
Значна тривалість інноваційного процесу		
Дуалістичний характер отримання результатів в часі (розвиток інновації на ринку)	Статико-динамічний підхід	Співвідношення результатів та витрат інноваційної діяльності з урахуванням фактору часу

Дана логіка під час застосування комплексного підходу дозволяє визначити чітку ієрархічність підходів, які одночасно можуть виступати необхідними та достатніми умовами визначення ефективності інноваційної діяльності.

Щоб активізувати інноваційну діяльність на підприємстві необхідно залучати такі стратегії розвитку, які безпосередньо сприятимуть впровадженню інновацій. Внутрішній шлях активізації доцільно втілювати на основі використанні досвіду діяльності інноваційних систем провідних світових фірм. звернути увагу, що поштовхом до ефективної інноваційної діяльності підприємства є створення мережових підприємницьких структур, типовим представником яких є глобальна компанія Nokia, що зобов'язана своїм успіхом таким основним елементам нової бізнес-структури: нові продукти й індустріальна структура; фундаментальні зміни фінансової структури; інноваційна модель мережового підприємства [3, с. 10].

Отже, для покращення роботи підприємства велике значення має освіта та досвід керівництва, а також самих робітників. Важливе місце посідає фінансування НДДКР та можливість співпраці із зарубіжними

підприємствами. На сьогодні велика кількість підприємств фінансують стажування своїх робітників за кордоном. Щодо підприємств виробничого характеру, то варто зазначити, що важливою умовою ефективності їх діяльності є наявність нового та зручного обладнання. Але всього вищеперерахованого може бути недостатнім, якщо не запроваджувати інноваційні моделі управління.

Список використаних джерел:

1. Михайловська О. В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів//Актуальні проблеми економіки, 2009, № 11. – С. 101–109.
2. Шипуліна Ю. С. Розвиток теоретико-методолігічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку / Ю. С. Шипуліна, С. М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. 1. – С. 103-112.
3. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації // Економіка України, 2010, № 11. – С. 4–14.
4. Філіпова К. В. Стратегічний аспект інноваційного розвитку організації // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 91-95.

Луцик І.Б.

аспірант,

Науковий керівник: Юрій Е.О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Планування в системі стратегічного управління підприємством є однією з головних, центральних функцій, що визначає кінцеві результати виробничо-збутової, економічної, фінансової й інвестиційної діяльності. У процесі планування визначаються основні напрямки розвитку підприємства. На основі маркетингових досліджень підприємство визначає види й обсяги продукції, що планує випускати, потребу в ресурсах та ефективність їх використання тощо.

На сьогоднішній день планування діяльності суб'єкта господарювання є не лише можливістю щодо визначення ними своїх пріоритетів, але й необхідністю, яка дозволить вибрати правильну стратегічну поведінку в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Нові умови ставлять вимогу щодо чіткого та заздалегідь визначеного напрямку руху підприємства для найбільш ефективного досягнення поставленої мети. Саме тут і приходиться на допомогу стратегічне планування.

Проблематиці процесу планування діяльності підприємств присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені як З. Є. Шершньова та

С. В. Оборська, Федоркін М. С., А. Плануг, Р. Уайлд, Р. Хагн, М. Котч, Н. Косіолі та інші.

Так, на думку вітчизняних вчених З.Є. Шершньової та С. В. Оборської планування являє собою систематизовані та формалізовані зусилля усієї організації, спрямовані на оформлення їх у вигляді стратегічних планових документів різного типу [1, с. 85].

Федоркін М. С. вважає, що планування це процес безперервного передбачення майбутнього, що дозволяє досягти мети із мінімальними затратами [2, с. 96].

А. Плаунг стверджує, що планування – це творче мислення майбутнього [3].

В ситуації, що сформувалася, на допомогу власне і приходять процес планування.

На нашу думку, планування – це процес, головною метою якого є перетворення цілей підприємства в прогнози та плани, результатом якого стане визначення пріоритетів, засобів та методів їх досягнення.

Сучасне середовище, в якому функціонують вітчизняні підприємства, висуває нові умови, зумовлені ризикованістю, невизначеністю, мінливістю та нестабільністю, що, відповідно, вимагає перегляду ролі планування. Найпростішим вирішенням цієї проблеми є запровадження стратегічного планування на підприємстві.

На нашу думку, стратегічне планування – це процес моделювання ефективної діяльності підприємства на період >5 років функціонування з визначенням його цілей і їх змін в умовах нестабільності ринкового середовища, а також знаходження способу реалізації цих цілей і задач відповідно до його можливостей.

Отже, поняття «планування» і «стратегічне планування» – є різними, але в той же час доповнюють один одного з тієї причини, що стратегічне планування є складовою загального процесу планування. На відміну від звичайного планування, за допомогою якого підприємство визначає свої пріоритети, а також засоби та методи їх досягнення, стратегічне планування дозволяє не лише передбачити майбутні перспективи підприємства, але й підготуватися до можливих ризиків.

В Україні небагато підприємств, які використовують підходи стратегічного планування. Українські реалії демонструють істотне відставання від світової практики використання процесу передбачення майбутнього. Відсутність кваліфікованого персоналу, достатніх знань, ефективної нормативно-правової бази в сфері внутрішньофірмового планування, обмеженість фінансових можливостей та частота зміни економічного та політичного середовища призводять до неможливості використання надбань стратегічного планування.

Для подолання існуючих проблем у стратегічному плануванні пропонується використовувати наступні рекомендації:

1. З метою адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища практикувати застосування ним стратегічного планування.

2. Постійно підвищувати рівень знань персоналу.

3. Використовувати новітні методи та моделі процесу стратегічного планування.

Вважаємо, що виконання наведених рекомендації створить умови для розвитку й ефективного функціонування бізнесу, а також сприятиме перетворенню підприємництва в одну з рушійних сил на шляху до ринку.

Список використаних джерел:

1. Кахович Е.А., Кахович Ю.А. Стратегічне планування та управління в роботі юридичних служб суб'єктів господарювання / Е.А. Кахович, Ю.А. Кахович // Облікові записи Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Юридичні науки. – 2014. – Т. 27(66). – № 1. – С. 85-90.

2. Федоркін М.С. Резерви конкурентоспроможності підприємства / Холодний Г.О. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 3. – Т. 1. – С. 96–101.

3. Холодний Г.О. Теоретичні аспекти стратегічного планування на підприємствах України: (підсумки 4-ї Міжнар. конф. «Харків-2011») [Електронний ресурс] / Холодний Г.О. // Вісник економіки. – 2011. – № 12. – С. 54. – Режим доступу: www.docs.google.com/viewer?pid=bl&scrid=ADGEES

Москальчук Н.О.

студент;

Богацька Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

**ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА
ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

В сучасних умовах посилення конкуренції на внутрішніх ринках та обмеженості фінансових можливостей для підприємств важливим та ефективним кроком є використання франчайзингових відносин це пояснюється тим, що основою ринкової економіки, з одного боку, є великі підприємства, які надають їй стабільності й керованості, визначають рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, з другого-малий бізнес, який формує конкурентне середовище, характеризується високою мобільністю та забезпечує самостійність підприємницької ініціативи. Для економіки України останнім характерна активізація саме малого бізнесу. Але, незважаючи на значні можливості малого бізнесу у процесі становлення і функціонування ринкової економічної системи, він має свої слабкі сторони, пов'язані насамперед із фінансуванням. Тому одним із шляхів вирішення даної проблеми є розвиток франчайзингу в Україні [1, с. 59].

На сьогодні вивченням теорії франчайзингу займаються такі іноземні науковці, як Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М. Серед вітчизняних вчених, що досліджували проблематику формування та розвитку франчайзингу, варто відзначити: Ковальчук Н., Бойчук І., Виноградська А., Денисюк В., Кузьмін О., Макашев М. та ін. Але дослідження питань впровадження франчайзингу в Україні надалі залишається відкритим і потребують подальшого розвитку.

Метою дослідження є аналіз розвитку франчайзингу в Україні, розгляд умов його поширення, сформулювати та розглянути основні проблеми ведення франчайзингової діяльності в Україні, а також запропонувати шляхи їх вирішення.

В основі франчайзингу як особливої форми організації бізнесу можуть лежати принципи маркетингу або розподілу товарів. У такому разі «батьківська компанія» зазвичай надає індивіду або іншій компанії право чи привілей здійснювати підприємницьку діяльність у відповідній формі в визначений період і в визначеному місці. Наприклад, за спільної згоди або на основі укладеної угоди фізична чи юридична особа бере на себе зобов'язання взяти партію товару і за певний період реалізувати цей товар на відповідній території.

Для підприємців франчайзинг – це один з шляхів стати власником бізнесу. На зростаючих ринках, таких як Україна, франчайзинг є швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес. Сьогодні однією із головних особливостей франчайзингу в Україні є те, що він існує тільки як спосіб організації правовідносин, але в законодавстві чіткої категорії «франчайзинг» не існує. Згідно законів України поняття франчайзингу трактується як «комерційна концесія». Протягом 2013-2014 рр. в сфері законодавства суттєвих змін не відбулося, за винятком того, що уже більшість державних чиновників розуміють термін «франчайзинг» та з цікавістю розглядають можливості для розвитку галузей економіки по даній моделі. Згідно проекту Закону України «Про франчайзинг» від 08.11.2001 р. франчайзинг – підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (правоволоділець) зобов'язується передати іншій стороні (користувачеві) за винагороду на визначений строк або без такого комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав. Крім того наведені наступні поняття:

1) правоволоділець (франчайзер) – суб'єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), власник комплексу виключних прав;

2) користувач (франчайзі) – суб'єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), який одержує у право володільца на визначених умовах комплекс виключних прав для провадження підприємницької діяльності.

До числа недоліків слід віднести:

– обмеженість самостійності, підприємницької ініціативи;

– обсяги продажу встановлюються власнику франшизи відповідно до політики маркетингу компанії-франчайзера;

– небезпека краху у випадку банкрутства або зменшення популярності франчайзера;

– проблеми спадкоємності справи: у разі смерті особи, на яку оформлена франшиза, у родичів можуть виникнути проблеми зі спадщиною, якщо франшизою передбачено обов'язковий продаж справи у разі смерті франчайзі.

Для франчайзера перевагами вважаються:

– збільшення ринку збуту при мінімальних вкладеннях;

– економія на матеріальному заохоченні найманих працівників: франчайзі як власник підприємства має особистий стимул до максимізації прибутку;

– одержання додаткового прибутку шляхом поставок франчайзі уніформи, упаковки, устаткування для залів та офісів;

– франчайзі, перебуваючи безпосередньо біля споживача, точніше відчують його настрої, коливання попиту і умови конкуренції, що для франчайзера є продуктивним джерелом новаторських ідей [2, с. 8].

Вітчизняним підприємцям франчайзинг відомий завдяки таким компаніям, як «Макдональдс», «Дока Піцца», «Холідей», які мають міжнародні франчайзингові мережі. Так, американська корпорація «швидкої їжі» «Макдональдс» вже сьогодні охоплює більш як 21 тис. ресторанів у 101 країні світу, обслуговуючи щоденно майже 30 млн. клієнтів. Близько 66% усіх ресторанів корпорації керуються 4500 франчайзинговими агентами, які одночасно є і незалежними підприємцями, і членами єдиної команди.

Для України франчайзинг є порівняно новим явищем, тоді як у промислово розвинутих країнах він практикується століттями, забезпечуючи потреби суспільства в різних послугах. Залежно від сутності господарських відносин в Україні найбільш розповсюджений виробничий франчайзинг, особливо у виробництві безалкогольних напоїв. Найчастіше франчайзер надає своїм франчайзі спеціальний інгредієнт, без якого виробництва неможливе, і тим самим бізнес між франчайзером і франчайзі не припиняється відразу після передачі обладнання та технологія виробництва, а має довготривалий характер. Франчайзі обслуговує клієнтів, франчайзер забезпечує виробництво ресурсами. За такою схемою на території України працюють компанії «Coca Cola», «Persico» та інші, що продають концентрати та інші продукти, необхідні для виробництва, місцевим компаніям. Кожен з місцевих або регіональних розливальних та пакувальних заводів є франчайзі від основної компанії, вони змішують концентрати, надані франчайзером, з іншими інгредієнтами та, дотримуючись певної технології, розливають у банки чи пляшки і реалізують виготовлену продукцію через систему місцевих розповсюджувачів. Певно, що товар у Нью-Йорку не повинен відрізнятися за своїми якостями від аналогічного товару в Києві чи іншому регіоні. Отже, для вітчизняних підприємств слід детально та поглиблено вивчати досвід інших фірм, в тому числі іноземних, по застосуванню франчайзингових відносин та вряхувати особливості економіки України [3, с. 24].

На основі вищевикладеного матеріалу, можна зробити висновок, що франчайзинг – це особлива форма організації бізнесу, що дозволяє розвиватися малим підприємствам та збільшує обсяги реалізації великих фірм за рахунок взаємодії таких двох типів суб'єктів. Такий взаємозв'язок великих і малих фірм дозволяє розширити збутову діяльність головної фірми в регіонах окремої країни чи за її межами, тобто на міжнародному рівні. Необхідність франчайзингу в Україні зумовлена втратою ринків збуту багатьма вітчизняними підприємствами в умовах загострення конкуренції на внутрішніх ринках, відсутністю достатніх фінансових можливостей для запровадження нових технологій у виробництво, неконкурентоспроможністю порівняно з іноземними фірмами і таке інше. Іншим важливим моментом є вибір типу франчайзингу, що залежить від конкретних умов та ситуацій, адже кожен тип характеризується своїми особливостями застосування [4, с. 20].

Найбільш ефективним, на мою думку, для підприємств України є діловий франчайзинг, що передбачає надання дозволу франчайзі не тільки реалізовувати, але й виробляти продукцію материнської компанії, використовуючи при цьому її торгову марку. Хоча, через недосконалість цієї системи, у нас більш поширеним є виробничий франчайзинг, що передбачає дозвіл франчайзі лише на виробництво продукції франчайзера.

Список використаних джерел:

1. Германова О.М. Франчайзинг як спосіб господарювати самостійно, використовуючи готові-бізнес рішення / О.В. Германова // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2013. – № 41. – С. 58-60.
2. Ладюк О.Д. Розвиток підприємницьких структур в Україні на засадах франчайзингу / О.Д. Ладюк // Проблеми науки. – 2009. – № 4. – С. 7-13.
3. Ногачевський О.В. Франчайзинг в Україні проблеми та перспективи / О.В. Ногачевський // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 22-25.
4. Сукуватий О.В. Франчайзинг як інноваційна модель розвитку бізнесу / О.В. Сукуватий // Проблеми науки. – 2010. – № 3. – С. 18-22.

Саприкіна О.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства,

Відокремлений підрозділ

*Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»*

АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ АГРОФОРМУВАНЬ РЕГІОНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ТЕХНІКОЮ

Функціонування конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва на засадах інтенсифікації із застосуванням прогресивних технологій неможливе без використання продуктивних, енергоощадних та

ефективних сільськогосподарських машин. Нова і високопродуктивна техніка є енергоємною та дорогою, що вимагає науково обґрунтованої організації її використання протягом року.

За роки ринкової трансформації через деструктивні процеси в аграрному секторі економіки суттєво знизилась темпи оновлення машинно-тракторного парку. В результаті матеріально-технічна база значної частини сільськогосподарських підприємств є фізично і морально зношеною, що унеможлиблює їх успішне функціонування. З огляду на це, на даному етапі принципово важливим є забезпечення ефективного використання сільськогосподарської техніки аграрними підприємствами [1, с. 1].

Аналіз матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств Тернопільської області підтверджує недостатнє їх забезпечення сільськогосподарською технікою.

Зокрема, на кінець 2013 р. в сільськогосподарських підприємствах області нараховувалося 3108 тракторів, 1458 машин посівних та для садіння, 685 зернозбиральних комбайнів, 20 кукурудзозбиральних комбайнів, 93 кормозбиральні та 119 бурякозбиральних комбайнів і машин, 2241 вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів. У 2013 р. в порівнянні з 2012 р. в аграрних підприємствах збільшилась кількість тракторів, машин посівних та для садіння, сінокосарок, машин для захисту сільськогосподарських культур, однак скоротився парк зернозбиральних та кормозбиральних комбайнів.

Закономірно, що зменшення кількості технічних засобів призводить до збільшення навантаження на одиницю техніки. Це означає, що при такому збільшенні навантаження посівних площ в розрахунку на один комбайн чи одиницю іншої техніки, необхідно так організувати виробництво, щоб не було ніяких перешкод для їх максимально ефективного використання, особливо в умовах погодної та іншої стохастичності. При цьому тенденція до централізації управління в такій ситуації є цілком об'єктивною.

За останні роки господарства Тернопільської області дещо модернізували свій машинно-тракторний парк за рахунок високоефективної техніки. На полях області усе більше застосовують комбіновані ґрунтообробні, енергонасичені агрегати, які при використанні з потужними тракторами дозволяють вчасно провести комплекс польових робіт.

У 2013 р. сільськогосподарські підприємства придбали загалом 154 одиниці техніки іноземного виробництва, що дозволить застосовувати в аграрному виробництві нові прогресивні технології, забезпечить значну економію матеріальних та енергетичних ресурсів і, як наслідок, дасть змогу знизити собівартість продукції. Більшість господарств придбання техніки та обладнання проводили за рахунок власних обігових коштів. По програмі фінансового лізингу через НАК «Укראгролізинг» у 2013 р. придбано 5 одиниць сільськогосподарської техніки на суму 0,6 млн. грн [2, с. 115].

Основними шляхами поліпшення забезпеченості агроформувань технічними засобами в умовах, що склалися, є кооперація та комбінування виробництва; застосування інноваційних технологій; посилення капіталізації через залучення інвестицій.

Зокрема, стратегія оновлення технічних засобів повинна включати: визначення виробничої потреби в оновленні технічного парку, оцінку ефективності оновлення машино-тракторного парку і автомобільного автотранспорту і їх техніко-економічне обґрунтування, вивчення структури і аналіз фінансових джерел оновлення, розробку, оцінку альтернативних варіантів і вибір оптимального варіанту оновлення.

Крім того, для покращення технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств слід прийняти нормативно-правові акти, які дозволять створити правову базу для повторного використання сільськогосподарської техніки, організації купівлі-продажу, відновлення і реалізації частково зношених машин, а також розробити державну політику, що сприяє розвитку системи відновлення і реалізації уживаної техніки, вузлів, агрегатів та запасних частин тощо.

Список використаних джерел:

1. Івашків Т.С. Економічна ефективність використання сільськогосподарської техніки в аграрних підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Т.С. Івашків. – Житомир, 2008. – 22 с.
2. Сільське господарство Тернопільської області за 2013 рік: [стат. збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 216 с.

Шлапак Д.Р.

студент;

Богацька Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ВИЗНАЧАЮТЬ

В умовах ринкової економіки будь-яке підприємство ставить своїм головним завданням отримання прибутку і задоволення суспільних потреб. У ході своєї діяльності з метою досягнення поставлених цілей підприємство повинно аналізувати і планувати свою діяльність, щоб оптимізувати виробничий процес, відповідність витрат і доходів, виявити слабкі сторони і резерви підвищення ефективності роботи. З метою аналізу процесу виробництва підприємство запроваджує поняття виробничої потужності [1, с. 22].

Дослідженню питань, пов'язаних з обґрунтуванням, аналізом і плануванням рівня використання виробничої потужності, резервами поліпшення її використання на підприємствах і в галузях, присвячені праці багатьох учених, серед яких: І.Б. Швець, Й.М. Петрович, Р.П. Атаманчук, А.С. Федонін, Г.А. Швиданенко, Л.Й. Ітін. Дослідження науковців пов'язані

переважно з обґрунтуванням виробничої потужності у стабільних умовах виробництва або на підприємствах, які тривалий час виготовляють продукцію з незмінними технічними та споживчими якостями.

Метою дослідження є аналіз економічної суті виробничої потужності в теорії господарської діяльності підприємства та факторів, які на неї впливають.

Здатність галузей промисловості, підприємств та їх підрозділів виготовляти якомога більше продукції перебуває у безпосередній залежності від кількості і досконалості засобів праці, якими вони оснащені. Засоби праці, передусім їх активну частину, – основні виробничі засоби, можна вважати головним чинником формування виробничої потужності підприємств. Під впливом науково-технічного прогресу основні засоби змінюються кількісно і якісно. Це проявляється в ускладненні технічних характеристик обладнання, зростання одиничної потужності машин. З'являються нові машини, які можуть одночасно виконувати декілька операцій і тим самим прискорюють виробничий процес за рахунок його поточності. Це сприяє зростанню виробничої потужності за рахунок якісно нових можливостей обладнання [2, с. 15].

Виробнича потужність – один з основних показників діяльності підприємства. У розрахунку виробничої потужності підприємства включається все устаткування, закріплене за основними виробничими цехами, за винятком резервного, дослідних ділянок та спеціальних ділянок для навчання робітників; культурно-технічний рівень кадрів та їх ставлення до праці; досягнутий рівень виконання норм часу.

Виробнича потужність підприємства (цеху або виробничої ділянки) характеризується максимальною кількістю продукції відповідної якості та асортименту, що може бути зроблено їм в одиницю часу при повному використанні основних виробничих фондів в оптимальних умовах їх експлуатації. Найбільш простими і точними вимірниками виробничої потужності є натуральні одиниці. Виробничі потужності вимірюються, як правило, в тих же одиницях, в яких планується виробництво даної продукції в натуральному вираженні (тоннах, штуках, метрах). Іноді виробнича потужність може виражатися в верстато-годинах і, як виняток, у вартісному вираженні [3, с. 101].

Важливим елементом, який має відобразитися в визначенні поняття «виробнича потужність», є норми продуктивності обладнання, досягнуті передовиками виробництва, які повинні прийматися за базу для розрахунку виробничої потужності. Крім того, важливо також врахувати номенклатуру і асортимент продукції підприємства, які можуть суттєво вплинути на величину виробничої потужності. Якщо плановий асортимент найбільш повно відповідає наявному складу і структурі основних виробничих засобів підприємства, то це дозволяє найбільш повно завантажити виробничий апарат і таким чином досягти максимального виробництва. Водночас надто великий асортиментний ряд не дозволяє максимально використовувати обладнання через різні строки виконання технологічних операцій по різних продуктах. Тому асортимент продукції, який береться для розрахунку виробничої потужності, є важливим показником [2, с. 17].

Наука та практика виокремлюють господарювання виокремлюють різні види потужності підприємства:

За даними балансу виробничих потужностей:

– Вхідна – виробнича потужність на початок планового або звітного періоду.

– Вихідна – виробнича потужність на кінець планового або звітного періоду.

– Середньорічна – це потужність якою володіє підприємство на початок і кінець року з урахуванням приросту і вибуття наявних потужностей.

– Ввідна – введена в експлуатацію виробнича потужність з початку певного періоду.

– Вивідна – виведена з експлуатації виробнича потужність з початку певного періоду.

За метою розрахунку:

– Проектна – величина можливого випуску продукції заданої номенклатури чи переробленої сировини за одиницю часу, заданої при реконструкції чи проектуванні виробничої одиниці.

– Поточна – фактично досягнута виробнича потужність.

– Резервна – потужність, яка враховує необхідність зупинки обладнання для профілактичних і ремонтних робіт на підприємстві.

Залежно від розвитку і поточного стану виробництва:

– Пускова – потужність в період пуску виробництва.

– Фактична – потужність, що склалася у поточних умовах пуску виробництва.

– Планова – розраховується на плановий період на основі техніко-економічних показників виробництва.

До факторів, які впливають на величину виробничої потужності, відносять: якість продукції, що виробляється, розміри і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ протягом року, прогресивні техніко-економічні норми продуктивності і використання обладнання, зняття продукції з виробничих площ, норматив тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, структуру основних виробничих фондів та питому вагу їх активної частини, ступінь прогресивності технологічних процесів, режим роботи підприємства, використання робочого часу, планування виробництва і класифікація працівників, використання досвіду новаторів виробництва [3, с. 103]

На основі вищевикладеного матеріалу, можна зробити висновок, що у нових умовах економічного розвитку все більш актуальним є питання формування якісно нових виробничих потужностей промислових підприємств, здатних гнучко реагувати на зміну факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Розв'язання цієї наукової та практичної проблеми можливе на основі дослідження й оцінки факторів формування та використання виробничих потужностей.

Список використаних джерел:

1. Ящишин І.Ю. Стратегія розвитку виробничих потужностей / І.Ю. Ящишин // Міжнародна наукова конференція. – 2012. – № 4. – С. 21-24.
2. Красільнікова К.Є. Економічна сутність виробничих потужностей підприємств та фактори, що їх визначають / К.Є. Красільніков // Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 15-17.
3. Кожанова Є.Ф. Економічний аналіз.: Навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Є.Ф. Кожанова, І.П. Отенко // – 2003. – С. 100-103.

Яременко Л.О.

студент;

Турчак В.В.

доцент,

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

**ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ
НА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ**

Україна є досить неоднорідною країною як з точки зору географічних умов, так і в плані соціально-економічного розвитку. Така географічна та соціально-економічна різноманітність свідчить про значний потенціал областей, оскільки дозволяє запропонувати різноманітні «пакети» інвестиційних умов, якими можуть скористатись широке коло потенційних інвесторів, адже кожний інвестор орієнтується на цілком конкретні характеристики території, які для нього є визначальними.

Дослідженням інвестиційної привабливості Вінницької області займались Власюк О.С., Губанський Б.О., Калач Г.М. Динаміка змін рівня інвестиційної привабливості Вінницької області виявилась однією з найвищих в Україні. Основним джерелом ресурсів виступає приватний капітал, який інвестує ті підприємства, які створили сприятливі умови для ведення прозорого бізнесу, мають належну ресурсну базу та інфраструктуру, що дозволяє забезпечити окупність інвестицій. Зазначене обґрунтовує важливість подальших досліджень покращення інвестиційного клімату Вінницького регіону.

Метою даного дослідження є оцінка інвестиційної привабливості Вінницької області, визначення основних проблем, пов'язаних з інвестиційною діяльністю області, виявлення шляхів їх вирішення.

Зростання конкурентоспроможності будь-якого регіону є привабливішим і з точки зору потенціалу зростання, і з огляду на перспективу посилення впливу на зовнішнє оточення. На конкурентоспроможність регіону суттєво впливають інвестиції [1, с. 123].

Інвестиційний потенціал регіону складається з окремих потенціалів у дещо вузькому розумінні цього слова, а саме: ресурсно-сировинного;

виробничого (сукупний результат господарської діяльності населення); споживчого; інфраструктурного (економічне становище та географічне розміщення регіону і його інфраструктурного забезпеченість інтелектуального (освітній рівень населення); інституційного (міра розвитку провідних інститутів ринкової економіки) [2, с. 10].

Унікальним інвестиційним потенціалом Вінницького регіону є земельні ресурси. Площа сільськогосподарських угідь складає 2 млн. га, із них рілля – 1,7 млн. га, багаторічних насаджень – 54 тис. га, сіножатей – 51 тис. га, пасовищ – 181 тис. га. 21% орних земель займають чорноземи. На території області діє близько 1199 сільськогосподарських підприємств.

За даними рейтингу інвестиційної привабливості регіонів, що проводився Інститутом Реформ, Вінницька область ввійшла у першу п'ятірку. У даному рейтингу область посіла 4 позицію. Це можна спостерігати на рис. 1.

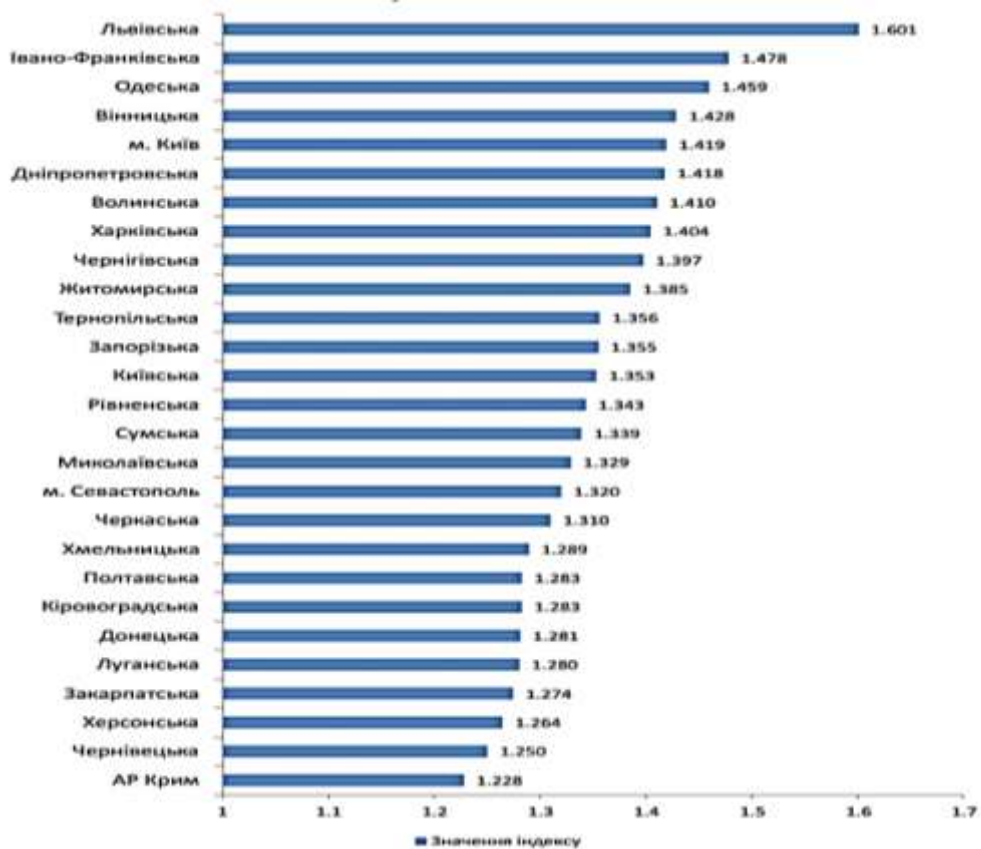


Рис. 1. Рейтинг регіонів України за індекс інвестиційної привабливості [4]

Львівська область очолила рейтинг інвестиційної привабливості регіонів-2014, результати якого презентувало Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект).

Друге місце рейтингу посіла Івано-Франківська область, третє – Одеська. До п'ятірки лідерів інвестпривабливості також увійшли Вінницька область та м. Київ. Дніпропетровська область посіла шосте місце. В дослідженні інвестиційної привабливості регіонів використовувалися три основних компоненти: потенціал території, інвестиційні ризики і можливості, а також перешкоди для інвестиційної діяльності. Фактори, що визначають інвестпривабливість регіонів, були розділені на дві групи: жорсткі (вплив яких

складно змінити в короткостроковій перспективі) і м'які (які можуть бути змінені).

До жорстких факторів належать географічне розташування, природні ресурси, робоча сила, R&P потенціал (здатність створювати та абсорбувати інновації), споживчий сегмент, бізнес-сегмент, інфраструктура. До м'яких факторів належать діловий клімат, правила і процедури, успішний досвід реалізації інвестпроектів, відкритість влади, діловий оптимізм.

В 2013р. рейтинг інвестпривабливості очолювала Харківська область, яка в 2014 році опустилася до 8-го місця, на другому місці була Львівська, на третьому – Донецька область (у 2014 р. -22-е місце).

За період з 2008 по 2012 рік в області зареєстровано фактично внесених прямих іноземних інвестицій на суму 22,3 млн. дол. США Найвагоміша частка інвестицій припадає на Сполучені Штати Америки, Канаду, Іспанію, Німеччину, Австрію, Люксембург, Угорщину. Намітилась тенденція надходження в область інвестицій у вигляді обладнання та іншого майна.

З огляду на наявність значних сільськогосподарських угідь аграрна галузь є інвестиційно привабливою. На початку дослідження варто відзначити той факт, що в 2013 році у Вінницьку область іноземними інвесторами було вкладено 39,4 млн доларів. Це більше, ніж було вкладено в 2009 році, що свідчить про інвестиційну привабливість регіону. В цілому ж, надходження інвестицій до області мало таку динаміку (рис. 2).

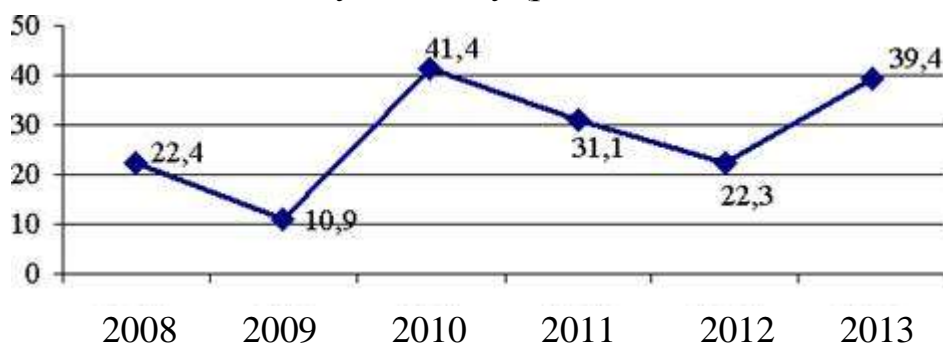


Рис. 2. Динаміка надходження інвестицій

За 2013 рік в підприємства малого бізнесу області внасено іноземних інвестицій на суму майже 10,5 млн. дол. США, із них у вигляді майна 9,8 млн. дол. США, що складає 93,7% від загальної суми іноземних інвестицій. В порівнянні з відповідним періодом попереднього року іноземних інвестицій надійшло на підприємства області більш, ніж на 8 млн. дол. США, обсяг інвестицій зріс в 5 раз [3, с. 5].

Разом із цим, проблемними питаннями розвитку залучення інвестицій в область є:

- політична нестабільність в країні;
- недосконалість існуючої правової бази для інвестиційної діяльності, суперечливість та неповнота чинних законів та нормативно-правових актів;
- нестабільні перспективи економіки в цілому;
- фінансова нестабільність (можливі зміни в оподаткуванні, інфляція);

- неврегульованість питань фінансування та кредитування, високі процентні ставки на кредити, високі вимоги банків до кредиторів, складна процедура оформлення кредиту;

- недостатня державна підтримка підприємницької діяльності;

- регульований процес оформлення інвестування, велика кількість дозвільних та реєстраційних органів та процедур;

- недостатня інформатизація та доступність даних як про об'єкти інвестицій.

Основними пріоритетами розвитку інвестування Вінницької області мають бути:

- забезпечення захисту прав та інтересів інвесторів, забезпечення вільного доступу до інформації про об'єкти інвестицій;

- спрощення процедур отримання дозволів та погоджень для інвестування, спрощення процедури оформлення прав власності на об'єкт інвестицій;

- здійснення інвестиційно-орієнтовної рекламної компанії, розвиток інвестиційного ринку, заохочення конкуренції.

Отже, в результаті дослідження виявлено інвестиційні переваги Вінницької області, зокрема: стабільна та прогнозована суспільно-політична ситуація, високий рівень транзитивності території, сприятливі природно – кліматичні умови, розвиток малого та середнього бізнесу, вільні площі для сучасних технологій, наявність природних ресурсів тощо. Розв'язок проблем залучення інвестицій з орієнтацією на визначені пріоритети розвитку інвестування дозволить здійснити фінансове оздоровлення Вінницького регіону та підвищити конкурентоспроможність його підприємств та продукції.

Список використаних джерел:

1. Андрушків І. П. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні: [монографія] / Андрушків І. П., Вовчак О. Д., Руцишин Н. М. – Львів: Вид-во ЛКА, 2010. – 192 с.

2. Туболець І. І. Чинники формування інвестиційної привабливості регіону / І. І. Туболець // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 20. – С. 9-11.

3. Калач Г. М. Інвестування у розвиток реального сектору економіки України // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 7. – С. 3–6.

4. Юхновський І. В. Відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу ринкової економіки / І. В. Юхновський // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 1. – С. 12-16.

5. business-tv.com.ua

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Крутько М.О.

студент,

Науковий керівник: **Тарасюк М.В.**

*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Однією з найбільш важливих складових стратегічного розвитку економіки певної держави є формування її інвестиційного потенціалу. Через залучення інвестиційних ресурсів країна може забезпечити вирішення завдань, які у майбутньому сформують низку конкурентних переваг.

Основним акумулятором позитивних зрушено в економічному розвитку держави має стати інвестиційна діяльність.

Інвестиційна діяльність є складним видом діяльності, що несе в собі багато ризиків, на яку впливає безліч факторів як внутрішньодержавних, так і зовнішніх. Головним чином, при дослідженнях інвестиційного клімату порівнюють параметри інвестиційного потенціалу та ризику [6, с. 54].

Для того, щоб вийти з економічної кризи державі потрібен прилив нової енергії для відновлення та подальшого розвитку економіки. Цим «енергетиком» з легкістю можуть стати інвестиції. Але для того, щоб інвестор захотів вкласти в країну гроші, необхідно його зацікавити в цьому. Для цього і існує таке визначення, як інвестиційний клімат.

Загалом інвестиційний клімат – це сукупність економічних правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [3, с. 23].

Для країни інвестиційний клімат означає сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів [3, с. 24].

Чинники, які впливають та можуть активізувати інвестиційний клімат можна відобразити за допомогою схеми (див. рис. 1).



Рис. 1. Чинники впливу на інвестиційний клімат [1]

Для України найпоширенішими формами інвестиційної діяльності є інвестицій в основний капітал та прямі іноземні інвестиції.

В основний капітал залучення інвестицій відбувається через різні джерела, до яких можна віднести фінансування інвестицій за рахунок державного бюджету, за рахунок місцевих бюджетів та інші.

Залучення прямих іноземних інвестицій є ще одним важливим видом інвестиційної діяльності. Даний вид інвестицій можна представити як залучення та кредитування ресурсів зарубіжних корпорацій і фірм [5, с. 128].

Обсяги залучення інвестицій в основний капітал та прямих іноземних інвестицій в Україну наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Обсяги залучення інвестицій в основний капітал та прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. грн. [2]

Рік	Інвестицій в основний капітал	Прямі іноземні інвестиції
2001	32573	3875
2002	37178	4555
2003	51011	5472
2004	75714	6794
2005	93096	9047
2006	125254	16890
2007	188486	21607
2012	253921	69856
2013	275531	74594
01.06.2014	106505	66928

Говорячи про прямі іноземні інвестиції, кількість країн, з яких до України надходять кошти у вигляді інвестицій постійно збільшується. У 2013 році

основними країнами-інвесторами були Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Швеція та Швейцарія. Ця тенденція зберігається в 2014 році (див. рис. 2).

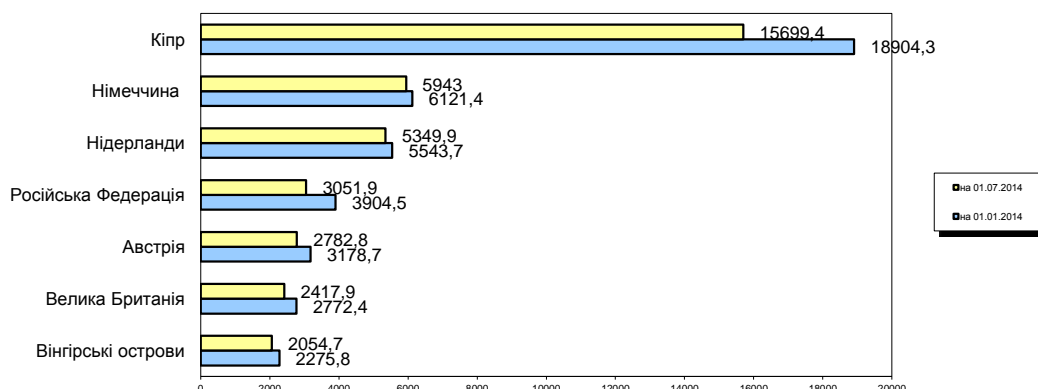


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в економіці України з країн-інвесторів [2]

Говорячи про напрямки інвестиційної діяльності, на підприємствах промисловості зосереджено 36151,1 млн. грн. (32,1%) загального обсягу прямих інвестицій до України, в т.ч. в переробній галузі – 18281,9 млн.грн., в добувній – 8749,8млн. грн.

Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів вкладено 6298,9 млн.грн. прямих іноземних інвестицій, в металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів-5123,4 млн. грн., хімічну і нафтохімічну промисловість-1012,6 млн. грн., машинобудування-1094,1 млн. грн., виробництво іншої неметалічної мінеральної продукції-1531,6 млн.грн. Крім того, у фінансових установах з акумульовано 2852,9 млн. грн. (25,3%) прямих іноземних інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого користування-8611,0 млн. грн. (12,8%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям – 4065,0 млн.дол.США (8,1%) [2].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в Україну, на 1 червня 2014 р. склав 86860,0 млн. грн. Найбільші їх обсяги надійшли із Кіпру (1848,2 млн.дол. США), Нідерландів (802,2млн.дол. США), Німеччини (535,6 млн.дол. США), Франції (503,4 млн.дол. США), РФ (435,3 млн.дол. США), Австрії (351,8 млн.дол. США), Об'єднаного Королівства (243,4 млн.дол. США), Польщі (194,7 млн.дол. США), Швеції (189,7 млн.дол. США) і США (185,4 млн.дол. США) (див. рис. 3).

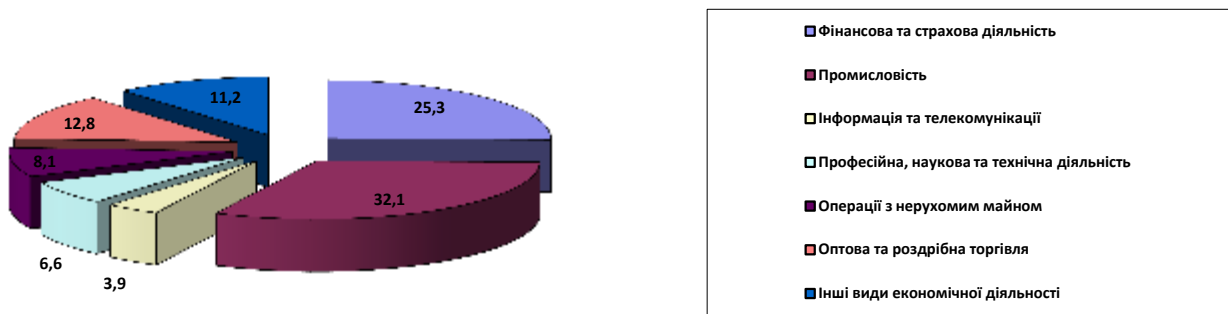


Рис. 3. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України

Проаналізувавши показники, наведені в таблиці 1, можна зробити висновки, що в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення обсягів залучених інвестицій, що показує на позитивні економічні та соціальні зміни в економіці нашої держави.

Інвестиції виступають важливою умовою здійснення структурної перебудови національної економіки, забезпечення технічного прогресу, збільшення показників господарської діяльності підприємств. Вони мають велике значення для економіки країни, тому що забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову завдяки виробничій і науково-технічній кооперації, є джерелом капіталовкладень у формі сучасних засобів виробництва, збільшують продуктивність праці, залучають вітчизняних підприємств до використання передового досвіду, сприяють розширенню інновацій, підвищують добробут населення країни [1, с. 4].

Таким чином, розвиток національної економіки безпосередньо пов'язана із зростання обсягів та якості інвестування та створенням сприятливих умов для залучення інвестиційних ресурсів.

Підсумувавши усе вище сказане, можна зробити висновки, що інвестиційні процеси в Україні розвиваються досить активно. За роки незалежності, обсяги, залучених через інвестиції коштів в економіку нашої держави, стабільно зростають з року в рік.

Найбільш розвинутими формами інвестування для української економіки є залучення інвестицій в основний капітал та пряме іноземне інвестування. Хоча дані види інвестицій і не відносяться до однієї класифікаційної групи (не класифіковані за єдиною ознакою), проте саме вони формують найбільші групи інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бошота Н. В., Папп В. В. Роль інвестиційних процесів у соціально-економічному розвитку країни / Бошота Н. В., Папп В. В. // «Ужгородський національний університет». – 2012. – № 23. – 6 с.
2. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Ланченко Є. О. Аналіз інвестиційних процесів і зайнятості в аграрному секторі економіки / Є. О Ланченко. // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – 160 с.

4. Офіційний сайт Державного агентства України з інвестицій та розвитку – [Електронний доступ]. Режим доступу: <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=212>
5. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні [Текст] / Пересада А. А. – К.: Лібра, 1998. – 389 с.
6. Сазонець І. Л. Міжнародна інвестиційна діяльність / І. Л. Сазонець, О. А. Джусов, О. М. Сазонець // Підручник – К.: Центр учбової літератури, 2010 – 304 с.

Пострелко М.М.

студентка,

Науковий керівник: **Тарасюк М.В.**

доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,

Київський національний торговельно-економічний університет

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Одна із форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу [1].

Здійснення інноваційної діяльності підприємств в Україні найбільшою мірою залежить від обсягів фінансування. Існує широка низка потенційно можливих джерел фінансування, проте найбільші труднощі виникають саме за відсутності коштів.

Важливим чинником для розвитку інноваційної роботи підприємств є наявність фінансових ресурсів. Оскільки держава не здійснює в український бізнес істотні інвестиції, підприємці власноруч мають шукати джерела винайдення капіталовкладень. Вибір українськими підприємствами інноваційних стратегій як основи свого стійкого розвитку може бути одним із найголовніших чинників інтеграції України в економічні структури Європейського Союзу [3].

Загальноприйнятими джерелами фінансування є: власні кошти підприємства, фінансова підтримка держави, кошти вітчизняних інвесторів, кошти іноземних інвесторів, кредити тощо.

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства за 2012 та 2013 рр. представлена на рис. 1, 2.

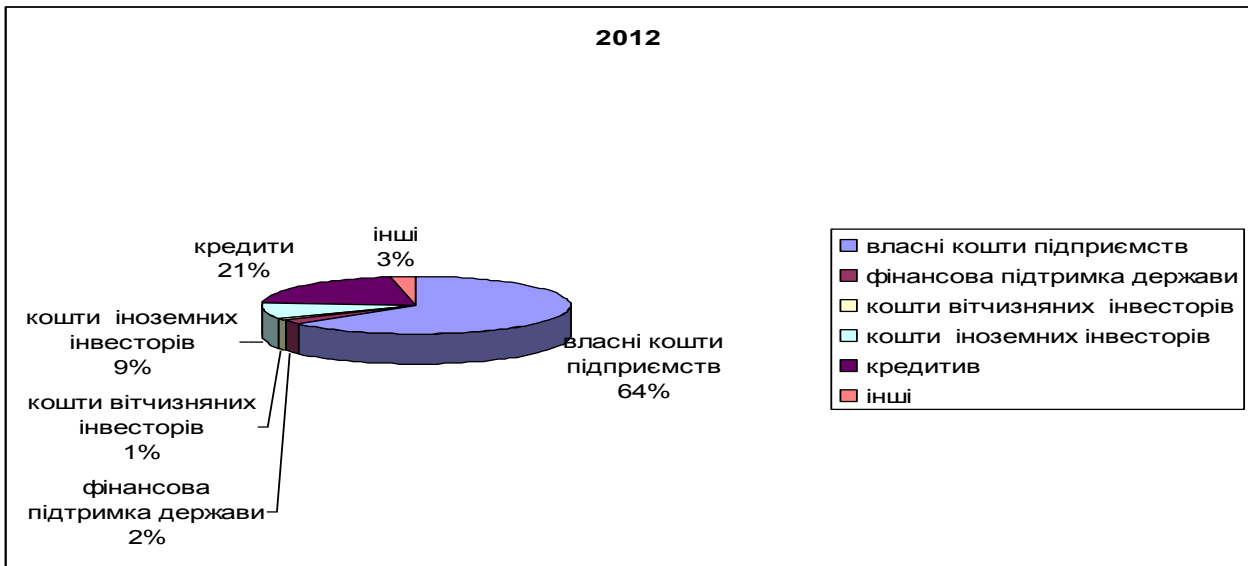


Рис. 1. Структура джерел фінансування іноваційної діяльності підприємства у 2012 році

Розроблено автором на основі джерела [4]

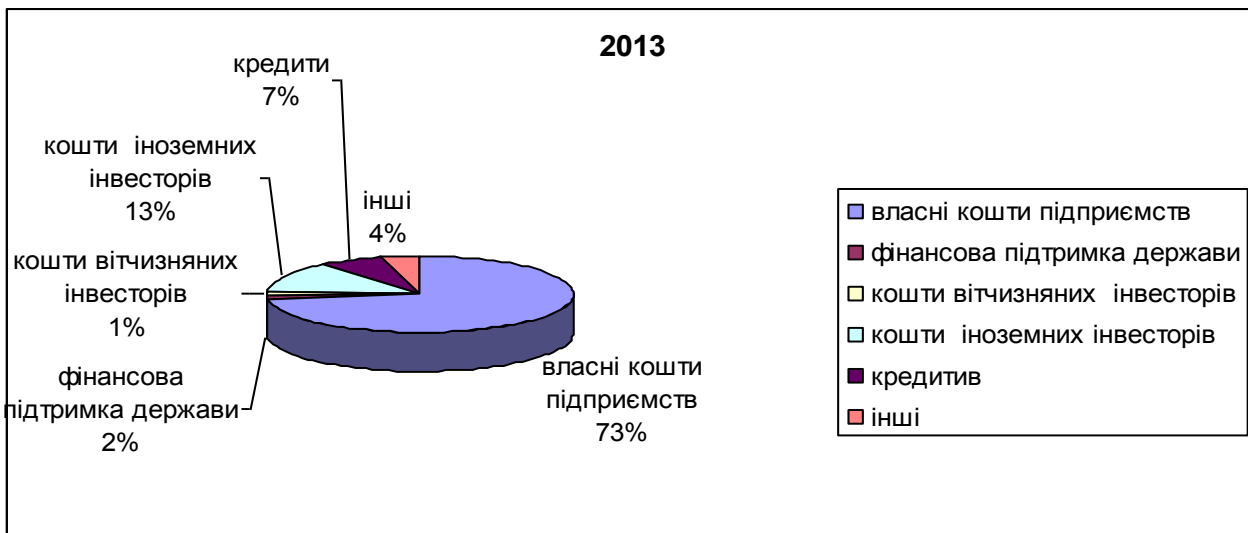


Рис. 2. Структура джерел фінансування іноваційної діяльності підприємства у 2013 році

Розроблено автором на основі джерела [4]

Спостерігаємо збільшення власних коштів підприємств, скорочення кредитів, сталі показники частки коштів іноземних інвесторів та фінансової підтримки держави, а також збільшення іноземного інвестування. В кризовій ситуації питання джерел фінансування ще більше актуалізується, оскільки у зв'язку із економічною нестабільністю іноземні інвестиції знижуються майже до нуля.

Переваги та недоліки таких джерел фінансування наведені на табл. 1.

Окрім зазначених, існують нетрадиційні джерела фінансування інновацій.

До них можна віднести: форфейтинг, франчайзинг, венчурне фінансування та інші.

Таблиця 1

Характеристика джерел фінансування інноваційного розвитку.

Джерела фінансування	Переваги	Недоліки
Самофінансування	<ul style="list-style-type: none"> • Незалежність від різноманітних фінансово-кредитних установ; • Забезпечення фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності у довгостроковий період; • Зниження ризику банкрутства. 	<ul style="list-style-type: none"> • Затримка платежів обмежує можливість фінансування інновацій за рахунок прибутку; • Недостатній обсяг власних коштів зумовлює низьку інноваційну активність; • Обмеження темпів розвитку.
Позикові засоби	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість розвитку виробництва; • Швидке оновлення основних виробничих фондів без значних одноразових витрат. 	<ul style="list-style-type: none"> • Погіршення фінансових результатів реалізації проектів; • Високий ступінь ризику; • Проблеми гарантій, необхідних для кредитування.
Залучені засоби	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість відносно вільно маневрувати структурою ресурсів; • Акумулявання крупних фінансових ресурсів шляхом розміщення акцій. 	<ul style="list-style-type: none"> • Неможливість залучати значні обсяги інвестиційних ресурсів; • Упередженість конкурсного відбору інноваційних проектів.

Розроблено автором на основі джерела [2, с. 280-282]

Форфейтинг – це фінансова операція, що перетворює комерційний кредит на банківський. До нього вдаються з метою акумулювання фінансових коштів при реалізації інноваційного проекту, якщо інвестору для цього бракує коштів. [2, с. 281]. Використання форфейтингу для фінансування інноваційної діяльності має ряд переваг: прискорює оборот капіталу, знижує ризик неплатежів, зменшує розмір дебіторської заборгованості. Проте потрібно додати, що форфейтинг є найбільш дорогою формою фінансування, оскільки кредит здійснюється через посередника. До того ж укладення форфейтингових договорів здійснюється тільки для підприємств, що характеризуються високими фінансовими показниками. Тому застосувати цей метод для вітчизняних підприємств, діяльність яких ускладнена впливом фінансової кризи, не завжди можливо.

Франчайзинг є найповнішою фінансовою схемою залучення інвестиційних ресурсів у процес тиражування інноваційних проектів, що пройшли апробацію

ринком. Власник запатентованої інноваційної ідеї, що є основою його бізнесу, за договором франшизи передає право на її використання іншій організації, водночас беручи на себе фінансові витрати на становлення бізнесу на новому ринку, його консалтинговий і маркетинговий супровід. Франчайзинг поєднує переваги кредиту і лізингу, мінімізуючи стратегічний ризик для франчайзі. Проте вітчизняні підприємці не поспішають долучатися до франчайзингових відносин. Першопричиною цього є брак стартового капіталу, необхідного для купівлі франшизи. За даними Асоціації франчайзингу, в Україні найдешевший варіант входження в франчайзинговий бізнес – 25 тис. дол., а максимальна вартість становить мільйони. В той же час в інших країнах стати франчайзі набагато дешевше та доступніше.

У розвинених країнах світу значного поширення набув такий метод фінансування, як венчурний капітал. Венчурний капітал – це кошти професійних учасників ринку, що інвестуються спільно з підприємницькими коштами для фінансування початкових стадій розвитку нових проектів. Компенсацією високого рівня ризику, що бере на себе інвестор, є очікування підвищеної норми винагороди на інвестиції, що здійснюються. Специфічними особливостями венчурного фінансування є: відсутність гарантій відкодування, довгостроковий період фінансування – від 3 до 10 років, високий рівень ризику через відсутність будь – яких гарантій про успішний розвиток проекту, участь венчурного інвестора в управлінні інноваційними розробками з метою зниження ризиків.

Отже, фінансування інноваційного розвитку в Україні визначається і регулюється законодавством, зокрема, такими нормами Цивільного, Господарського, Митного, Податкового кодексів, нормативно – правовими актами: Закон України «Про інноваційну діяльність», Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні», Закон України «Про наукову та науково – технічну діяльність», Закон України «Про інститути спільного інвестування». Держава відіграє чільну роль у фінансуванні інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002, № 40–IV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
2. Корольова-Казанська О. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства / О. Корольова – Казанська Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 5. – С. 280-282.
3. Манцуров І.Г. / Конкурентний стан підприємництва в Україні. Інноваційна парадигма суспільного розвитку / І.Г. Манцуров, С.Г. Дрига // Конкурентний розвиток підприємництва в Україні: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка, 2012. – 7 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Фащевська О.М.

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

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Аналіз трансформацій, що відбулись у вітчизняній інвестиційній сфері протягом 2002–2013 рр., свідчить, що вплив негативних чинників на діяльність інвесторів посилюється, підтвердженням чого є зниження обсягів вкладених та освоєних інвестицій та незадовільні характеристики їх галузевої, технологічної, джерельної структури. Відповідно, зростання економіки України на основі екстенсивних факторів стає практично неможливим і вимагає кардинальної зміни державних підходів до регулювання інвестиційного процесу.

Трансформація структури внутрішнього інвестування національної економіки характеризується наступними особливостями.

1. Виділяються три періоди інвестиційної активності, межі яких дещо відрізняються від традиційної періодизації фінансово-економічної кризи:

- докризовий (2002–2008 рр.), який характеризується активним нарощуванням обсягів капітальних інвестицій із середнім щорічним приростом біля 35% [1];

- період гострої кризи (2009–2010 рр.), для якого характерне значне «просідання» показників інвестиційного процесу, зниження абсолютних обсягів капітальних інвестицій. Зокрема, приріст капітальних інвестицій набув значних від'ємних значень (–15,6%), а обсяг інвестицій в основний капітал у 2009 р. становив лише 58,5% рівня попереднього року;

- післякризовий період (2011–2013 рр.), особливістю якого є певне відновлення інвестиційного процесу, коли середній приріст капітальних інвестицій становив 11,6%, хоча обсяг капітальних інвестицій, освоєних у 2012 р. не досяг показника 2008 р.: 263,7 проти 272,0 млрд. грн. Наприкінці цього періоду (у 2013 р.) динаміка інвестування підтвердила формування нової негативної тенденції до сповільнення темпів економічного розвитку країни і згортання інвестиційної діяльності.

2. У структурі внутрішнього інвестування за видами економічної діяльності занадто високими були частки фінансових та посередницьких секторів, що не відповідає потребам розширеного економічного відтворення і обмежує можливості зростання економіки на інноваційних засадах.

3. Структура інвестицій в основний капітал та капітальних інвестицій у переробній промисловості відповідала загальноекономічній тенденції до скорочення інвестування виробничих секторів (окрім сировинних) і підвищення питомої ваги вкладень у сферу послуг. У післякризовий період (2011–2013 рр.) продовжувався перерозподіл інвестицій на користь енергетичного сектору, частка якого зросла з 18 до 33% за рахунок добувної

(зниження її питомої ваги становило 5,4 в.п.) та переробної промисловості (її питома вага знизилась на 10 в.п.). Зазначені процеси свідчать про погіршення можливостей забезпечення інвестиційними товарами галузей національної економіки [2].

4. Розподіл інвестицій за джерелами фінансування свідчить, що основним джерелом протягом усього періоду 2002–2013 рр. залишались власні кошти підприємств і організацій (58–63%), що з однієї сторони є позитивним явищем і підтверджує здатність підприємств та організацій забезпечувати процес розширеного відтворення їх діяльності, проведення технологічної модернізації, впровадження світових стандартів виробництва та управління.

З іншої сторони, інвестування у ризикові проекти та широка диверсифікація напрямів використання інвестиційних ресурсів притаманна саме інституційним інвесторам, сукупна частка коштів яких серед джерел освоєних капітальних інвестицій протягом 2002–2013 рр. становила 14–20%. Недостатність звужує фінансову базу розвитку високотехнологічних виробництв, формування такого сучасного сегменту економічної системи як «старт-ап» підприємства.

Структурна трансформація розподілу фінансування капітальних інвестицій за джерелами відбувалась переважно за рахунок зростання питомої ваги кредитів банків, частка яких збільшились втричі, з 4,3% у 2001 р. до 14,8% у 2013 р., а також зменшення частки коштів державного та місцевих бюджетів з 11,0% у 2006 р. до 5,3% у 2013 р. Частка коштів іноземних інвесторів у структурі джерел інвестицій найменша порівняно з іншими, у 2002–2013 рр. виявилась тенденція до її подальшого скорочення внаслідок виведення значною частиною інвесторів капіталів з України через вплив зовнішніх чинників (зокрема, розгортання боргової кризи у країнах ЄС) та інвестиційного клімату в Україні.

В іноземному інвестуванні національної економіки у 2002–2013 рр. також відбулись певні структурні зміни.

1. Щорічні обсяги внесених прямих іноземних інвестицій виявили нестійку динаміку: пікових значень вони досягли у 2005 та 2007 рр., протягом останніх 5 років, незважаючи на загальноекономічне погравлення у країні, зафіксовано зниження зазначеного показника. Неприятливий інвестиційний клімат спонукав іноземних інвесторів до вкладення коштів переважно у види діяльності з низькою капіталомісткістю, меншим рівнем ризику та більш коротким періодом повернення коштів – фінансову діяльність, сферу послуг, торгівлю, транспортну галузь. Частки реального сектора в цілому та промисловості зокрема у структурі прямих іноземних інвестицій скоротилися, відповідно, з 64,9 до 37,7% та з 53,6 до 31,1%, натомість розширилась питома вага таких секторів як фінансовий (у 3,8 разів) та операції з нерухомим майном (у 1,8 разів) [3].

2. Широка географічна диверсифікація джерел надходження прямих іноземних інвестицій в Україну поєднувалася зі стабільно високим рівнем концентрації основної частини їх обсягу у дуже невеликій кількості країн, перелік яких є практично незмінним. Якщо в цілому протягом розглянутого періоду інвестиційний капітал надходив з більш, ніж 85 країн, то лише на

десять з них, які є найбільшими інвесторами України, припадало від 74,7% у 2004 р. до 84,8% у 2006 р.

3. Високою залишалася частка іноземних інвестицій з країн, які мають статус офшорних зон або юрисдикцій з пільговими умовами оподаткування бізнесу: лише на Кіпр у 2012-2013 рр. припадало 32,1–32,7% загального обсягу внесених прямих іноземних інвестицій. Це підтверджує збереження недовіри серед інвесторів розвинених країн до умов діяльності в Україні через відсутність реальних позитивних змін в інвестиційному кліматі.

4. Трансформація галузевого розподілу прямих іноземних інвестицій у 2002–2013 рр. свідчить про формування негативної тенденції до значного збільшення питомої ваги сфери послуг за рахунок сектору реального виробництва. Серед окремих галузей переробної промисловості найбільш привабливими для іноземних інвесторів в Україні були металургійне виробництво (зміна його частки у 2003–2012 рр. становила +35,7%), виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (–16,7%), машинобудування (–10,0%), хімічна і нафтохімічна промисловість (–0,5%), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (+2,6%) [4].

Таким чином, структурні трансформації в інвестиційній сфері України, що відбулись протягом 2002–2013 рр. призвели до відчутного погіршення стану забезпечення галузей національної економіки необхідними для розширеного відтворення інвестиційними ресурсами, скорочення фінансової бази проведення технологічної модернізації виробництва, закріплення сировинно-експортної орієнтації вітчизняної промисловості, надмірного розвитку фінансово-посередницьких секторів. Тому основними напрямками реформування державної інвестиційної політики доцільно визначити наступні:

1. Найбільш важливим напрямом державної інвестиційної політики має стати перерозподіл основної частки інвестиційних ресурсів на користь фінансування тих проектів, які передбачають започаткування та/або розширення виробництва продукції з високою часткою доданої вартості, а також, враховуючи європейський вектор геополітичного та гео економічного спрямування України, – вбудовування вітчизняних виробництв у світові (передовсім – європейські) ланцюги вартості у якості середньо- та високотехнологічних елементів.

2. Модернізація законодавчої бази у таких напрямках регулятивної діяльності держави як податковий, митний, земельні відносини, антимонопольна політика; створення дієвих механізмів захисту приватних інвестицій та вирішення корпоративних і комерційних спорів; імплементації у вітчизняне законодавство успішного міжнародного досвіду регулювання діяльності малих і середніх підприємств.

3. Більш широке використання державно-приватного партнерства як ефективного механізму підтримки інвестиційних проектів; запровадження спеціальних податкових пільг для реалізації інвестиційних проектів на основі державно-приватного партнерства в інфраструктурних галузях та житлово-комунальному господарстві.

4. Виділення прямих державних субсидій на навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації кадрів інвесторам, що реалізують інвестиційні проекти у науково-технічній, соціальній та екологічній сферах або у пріоритетних галузях виробництва.

5. Запровадження механізмів залучення інвестиційних ресурсів у розвиток регіонів і територій (особливо – депресивних) шляхом посилення ефективності функціонування спеціальних територіальних форм підтримки інвестиційної діяльності – спеціальних економічних зон, технопарків, індустріальних парків на основі врахування міжнародного досвіду у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Інвестиції та основні засоби [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Капітальні інвестиції в Україні у 2007–2011 роках. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2010 році. Статистичний бюлетень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2013 році. Статистичний бюлетень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Хамуда В.І.

студент;

Олександренко І.В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів,

Луцький національний технічний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Збитковість підприємств в сучасних умовах господарювання підвищує потребу у розробці заходів виходу із фінансової кризи. Вагомим аспектом покращення результатів роботи вітчизняних підприємств є випуск конкурентоспроможної продукції на вихід на нові ринки. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції потребує вдосконалення процесу виробництва та впровадження нововведень. Нововведення в діяльності підприємства пов'язані із його інноваційною діяльністю, яка в теперішніх умовах відображається низьким рівнем активізації.

Згідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», під інноваційною діяльністю необхідно розуміти діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

В цілому інноваційна діяльність підприємств – це діяльність, що спрямована на розробку інноваційних продуктів та їх практичне втілення в

діяльність підприємств. Реалізовані інноваційні ідеї дозволяють підприємству виробляти продукцію з меншими затратами і вищими якісними характеристиками, що є вагомими чинниками підвищення конкурентоспроможності на іноземних ринках.

У вітчизняній науковій літературі виокремлюються характерні риси інноваційної економіки [3, с. 52-53]:

- проривні інновації займають найбільшу частку в структурі інновацій;
- стабільне зростання частки наукомісткого сектору виробництва, зокрема в доданій вартості та зайнятості;
- зниження матеріаломісткості та енергомісткості виробництва завдяки активному запровадженню інновацій;
- більше половини показників економічної ефективності досягнуті за рахунок інноваційних чинників;
- спрямованість відтворювального процесу на досягнення технологічної конкурентоспроможності.

Низький рівень інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах обумовлюється наявністю низки негативних факторів, які в першу чергу пов'язані із відсутністю фінансових ресурсів підприємств. Відсутність фінансових ресурсів підприємств пов'язана із недоотриманням прибутків, неефективною амортизаційною політикою, низькою інвестиційною привабливістю та відсутністю можливостей отримання і використання кредитних коштів. Також негативним аспектом здійснення інновацій на підприємстві є відсутність ефективної державної та регіональної політики реалізації інновацій на підприємствах. В Україні основна частка витрат на інновації припадає на придбання машин обладнання та програмного забезпечення. Дані щодо інноваційної діяльності підприємств України відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Інноваційна діяльність підприємств України

Роки	Загальна сума витрат на інновації, млн. грн.	Питома вага витрат на дослідження і розробки, %	Питома вага витрат на придбання інших зовнішніх знань, %	Питома вага витрат на підготовку виробництва для впровадження інновацій, %	Питома вага витрат на придбання машин обладнання та програмного забезпечення, %	Питома вага інших витрат, %
2000	1760,1	15,12	4,14	9,31	61,05	10,38
2001	1979,4	8,66	6,32	9,29	63,12	12,62
2002	3018,3	8,95	4,96	10,77	61,81	13,51
2003	3059,8	10,23	3,13	17,23	61,24	8,17
2004	4534,6	9,82	3,16	17,83	59,93	9,26
2005	5751,6	10,65	4,23	17,24	54,76	13,12
2006	6160,0	16,12	2,59	15,50	56,64	9,15
2007	10850,9	9,09	3,03	0,00	68,85	19,03

2008	11994,2	10,37	3,52	0,00	63,90	22,21
2009	7949,9	10,65	1,46	0,00	62,58	25,32
2010	8045,5	12,38	1,76	0,00	62,79	23,07
2011	14333,9	7,53	2,27	0,00	73,18	17,02
2012	11480,6	10,42	0,41	0,00	70,13	19,04
2013	9562,6	17,13	0,91	0,00	58,00	23,95

** розроблено авторами за даними [2]*

Як свідчать дані таблиці 1 витрачання на інновації зростали до 2008 року, однак фінансова криза обумовила спад грошових видатків на інноваційний розвиток до 2011 року. У 2011 році забезпечено найбільший обсяг витрат на інновації – 14333,9 млн. грн. Починаючи із 2011 року витрачання на інновації також почали зменшуватись, що пов'язано зі збитковістю багатьох підприємств, відсутністю бюджетних коштів та подорожчанням кредитів для юридичних осіб.

В цілому фактори, що впливають на інноваційну діяльність підприємства можна поділяти на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори контролюються з боку керівництва підприємства і їх вплив може регулюватись в сторону зменшення та збільшення. Зовнішні фактори визначаються зовнішнім середовищем в якому працює підприємство і їх наявність підприємство може лише спрогнозувати і гнучко реагувати на їх зміну, однак не може впливати на їх виникнення чи уникнення. Фактори впливу на інноваційну діяльність підприємств відображені в таблиці 2.

В цілому, підсумовуючи вище подане необхідно свідчити, що найбільш вагомим негативним чинником реалізації інновацій на вітчизняних підприємствах є фінансові труднощі, що пов'язані із гострою нестачею фінансових ресурсів. Також наявність незадовільного впливу зовнішніх факторів на інноваційні процеси підприємств підвищують ризики капіталовкладень в цю сферу з боку іноземних інвесторів. Однак також варто врахувати, що не завжди іноземні інвестиції носять інноваційну основу для економіки країни, а навпаки мають на меті врахування інтересів інвесторів. Таким чином необхідно підвищувати увагу до збільшення джерел фінансування інновацій за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання та коштів місцевого і державного бюджетів. Врахування факторів впливу на інноваційні процеси вітчизняних підприємств дозволить нормалізувати роботу в напрямку реалізації інновацій, підвищити їх конкурентоспроможність та покращити результати діяльності.

Таблиця 2

Фактори впливу на інноваційну діяльність підприємства

Фактори	Характеристика
Зовнішні фактори	
Політичні	- політична ситуація в країні;
Нормативно-правові	- наявність законодавчих актів, що регулюють інноваційну діяльність; - податкове законодавство; - нормативні акти, що регулюють залучення іноземних інвестицій діяльність
Економічні	- рівень розвитку виробництва в країні - кредитна політика; - валютна політика; - наявність доходів бюджету; - інфраструктура ринку на якому працює підприємства
Фінансові	- недостатня фінансова підтримка підприємств з боку держави; - відсутність належного обсягу бюджетних коштів
Соціальні	- наявність трудових ресурсів в країні; - науковий потенціал населення; - рівень безробіття в країні; - вплив наукових кадрів за кордон
Науково-технічні	- інноваційна політика держави; - нововведення в галузі; - інноваційна діяльність конкурентів
Екологічні	- стан навколишнього середовища; - наявність екологічних податків; - екологічна політика
Зовнішньоекономічні	- експортний потенціал країни; - обсяги та номенклатура імпорту товарів; - конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на іноземних ринках
Внутрішні фактори	
Економічні	- прибутковість підприємства; - обсяги виробництва та збуту продукції; - експортно-імпортні операції підприємства; - амортизаційна політика підприємства; - інвестиційна активність підприємства; - розвиненість видів діяльності
Фінансові	- фінансова стабільність підприємства; - платоспроможність підприємства; - наявність власних фінансових ресурсів; - можливості залучення зовнішніх фінансових ресурсів
Трудові	- наявність кваліфікованих працівників; - наявність працівників зі спеціальними знаннями; - наявність працівників, що підвищили рівень кваліфікації
Науково-технічні	- наявність нововведень в роботі підприємства; - наявність науково-дослідних центрів; - наявність потреби в здійсненні інновацій

Ресурсні	<ul style="list-style-type: none">- стан матеріально-технічної бази;- зношеність виробничого обладнання;- наявність патентів та ліцензій;- доступ до природних ресурсів;- наявність ресурсів для здійснення інновацій
----------	---

** розроблено авторами*

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV (із змінами і доповненнями) // www.rada.kiev.ua
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–59.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Андрушенко В.Ю.

*асистент кафедри геодезії і геоінформатики,
Львівський національний аграрний університет*

ЗНАЧЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЗАВДЯКИ ТУРИЗМУ

Актуальною темою для сьогодення є діяльність територіально-рекреаційної системи, яка включає в себе вирішення соціально-економічних задач та спрямована на рекреаційні потреби населення.

Територіальна рекреаційна система (ТРС) – це свого роду просторово організована на території певного таксономічного рангу сукупність рекреаційних установ, що функціонують на основі використання ресурсів цієї території і просторово-територіально між собою пов'язані.

Будь-яка ТРС базується як на безпосередніх зв'язках між рекреаційними установами, так і на непрямих територіальних відносинах між ними. Для визначення різних типів ТРС характер цих зв'язків і відносин є вирішальним [3, с. 48].

Науково-технічний прогрес та зростаюча урбанізація постійно прискорюють процеси життєдіяльності населення, в результаті чого істотно зростають потреби в сучасних видах і формах відпочинку, відновлення кожної людини. Тому в сучасному світі є незамінним фактором чи умовою розширеного відтворення фізичних, інтелектуальних і емоційних можливостей окремої людини та суспільства загалом чим представляє себе рекреація. ТРС нерозривно пов'язана з природними ресурсами, які є складовою рекреації, а рекреація, в свою чергу, складовою ТРС.

Основні форми рекреаційної діяльності – курортне лікування, оздоровчий відпочинок і туризм. У територіальному плані рекреаційна діяльність – важливий чинник комплексної організації матеріально-просторового середовища проживання людини, що охоплює спеціалізовані території землі з елементами природного й урбанізованого середовища, які в сукупності утворюють територіальні рекреаційні системи різного типу [1, с. 327].

Але з часом поняття «рекреація» зазнало значних змін і значно розширилося. Від визначення рекреації як відновлення сил людини, втрачених в процесі трудової діяльності, воно переросло в комплексне поняття, яке включає: короткотривалий відпочинок, туризм і різні його форми, лікування, різноманітні види діяльності людей під час відпочинку та їх сполучення, які можливо здійснювати на конкретних пристосованих для цього територіях [2, с. 9].

Україна має великі передумови для розвитку рекреаційних територій, які обумовлені наявністю природних ресурсів, мережею санаторно-курортних закладів і необхідної для їх функціонування інфраструктури.

Головною властивістю рекреаційних ресурсів є те, що їм властива здатність відновлювати і розвивати духовні та фізичні сили людини. Такі ресурси придатні як для прямого, так і для опосередкованого споживання, надання різноманітних послуг курортно-лікувального і рекреаційно-туристського характеру [5].

Привабливість туризму як галузі, що надає послуги, з економічної точки зору, полягає у більш швидкій окупності вкладених коштів та отриманні доходу у вільно конвертованій валюті. У багатьох країнах туризм входить у першу трійку провідних галузей держави, розвивається швидкими темпами і відіграє важливе соціальне та економічне значення, оскільки він: збільшує місцеві доходи; створює нові робочі місця; розвиває всі галузі, пов'язані з виробництвом туристичних послуг; розвиває соціальну та виробничу інфраструктури у туристичних центрах; активізує діяльність народних промислів і розвиток культури та сприяє їм; забезпечує зростання рівня життя місцевого населення; збільшує валютні надходження.

Але позитивний вплив туризму на економіку держави відбувається тільки у тому випадку, якщо він розвивається всебічно, тобто не перетворює економіку країни в економіку послуг. Іншими словами, економічна ефективність туризму передбачає, що він у державі повинен розвиватися паралельно і у взаємозв'язку з іншими галузями соціально-економічного комплексу.

На рисунку 1 показано статистику обслуговування суб'єктами туристичної діяльності на нашій країні, де водночас бачимо туристичні потоки відвідування.

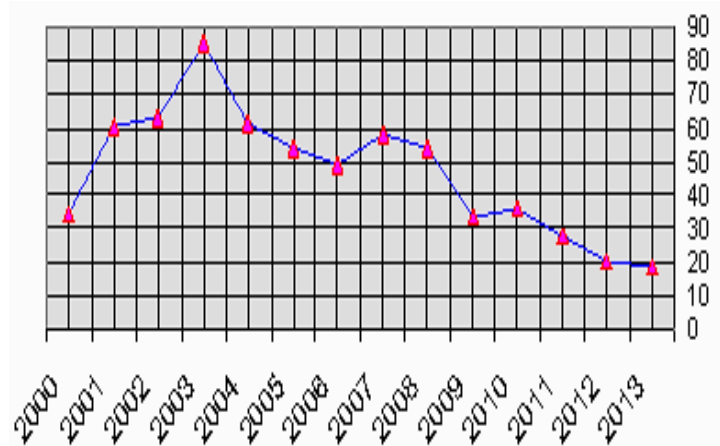


Рис. 1. Туристи обслуговувані суб'єктами туристичної діяльності в Україні за період з 2000 по 2013 роки (тисяч осіб)

Джерело: розроблено автором за даними [6]

З рисунку 1 видно що пік обслуговування суб'єктами туристичної діяльності туристів, припадає на період з 2003 по 2004 роки, а отже і їхнє відвідування. З часом бачимо що цей показник з кожним роком зменшується, що спричинено різними соціально економічними проблемами. Якщо

розглянемо рисунок 2, то можна побачити потоки туристів країни за той самий період що і на рисунку 1.



Рис. 2. Туристичні потоки країни (тисяч осіб)

Джерело: розроблено автором за даними [6]

На рисунку 2 показано статистику за період з 2000 по 2013 роки України: відвідуваність іноземними туристами, туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон, внутрішні туристи та кількість екскурсантів. З рисунку 2 бачимо що всі показники показані у порядку зменшення, всі крім «туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон», лише цей показник повільно зростає з кожним роком [6].

Розглядаючи рисунок 1 і рисунок 2, показано статистику по Україні, така ситуація, що спричинено різними проблемами. На мою думку така ситуація протримається ще певний період, зважаючи на політичну та соціально-економічну ситуацію, яка склалася в нашій країні.

Реальними проблемами розвитку туризму в Україні, рекреації та територіально-рекреаційної системи є: рекреаційний процес за останні роки проходив досить нестабільно; значно послабився контроль органів місцевої влади за дотриманням екологічних і санітарних норм в рекреаційній сфері, що негативно впливає на стан навколишнього середовища; виробнича та соціальна інфраструктура мають низький рівень розвитку; не сформована система рекреаційного маркетингу; спостерігається дефіцит висококваліфікованих спеціалістів, менеджерів, обслуговуючого персоналу.

За оцінками вітчизняних і зарубіжних фахівців, надходження від туризму до бюджетів усіх рівнів можуть становити стільки ж, скільки отримують нині країни, сумірні з Україною за туристично-рекреаційним потенціалом, – що найменше 10 млрд. доларів. Окрім припливу коштів, туризм вирішує й чимало інших актуальних завдань: забезпечує виконання економічних, соціальних і гуманітарних функцій держави, сприяє збереженню довкілля та культурної спадщини, створенню робочих місць, збільшенню питомої ваги сфери послуг у структурі ВВП [4].

Територіально рекреаційна система нерозривно пов'язана з рекреацією, а рекреація з туризмом. Існування ТРС залежить від правильно обраної стратегії розвитку, а також від економічного стимулювання та взаємовідносин суб'єктів туристичного господарювання, як між собою, так і державою.

Вплив індустрії туризму на економіку країни поки що незначний. Він приблизно адекватний вкладу держави в розвиток даної галузі і стримується, в основному, відсутністю реальних інвестицій, низьким рівнем готельного сервісу, недостатньою кількістю комфортабельних готельних місць, дефіцитом кваліфікованих кадрів тощо.

Незважаючи на те, що Україна посідає одне з провідних місць у Європі за рівнем забезпеченості природними та історико-культурними ресурсами, нерозвиненість туристичної інфраструктури, недостатня якість сервісу, робить територіально рекреаційну систему нашої країни хиткою та мало функціональною.

Список використаних джерел:

1. Третяк А.М. Землепорядне проектування: теоретичні основи і територіальний землеустрій: Навч. посібник. - Київ: ТОВ «ЦЗРУ». – 576 с.
2. Рекреаційна географія: навч. посібник / М.М. Покогодна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 275 с.
3. Організація рекреаційних послуг: навч. посібник / В.В. Величко; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. – Х.: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2013. – 202 с.
4. Винниченко І. Ваше слово, панове олігархи! // Дзеркало тижня. – 2008. – 16 серп. – С. 23.
5. Навчальні матеріали онлайн // http://pidruchniki.com/18060203/turizm/rekreatsiyini_resursi
6. Статистична інформація на 2014 рік // <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/stat.htm>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Башкатова Т.С., Ткаченко К.Ю.

студенти,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПРОБЛЕМЫ «ТЕНЕЗАЦИИ» ОПЛАТЫ ТРУДА НА УКРАИНЕ

В современном мире, теневая экономика, является одной из самых важных проблем, и любое государство пытается разными способами бороться с этой проблемой.

Цель данной работы – рассмотреть понятие теневой экономики, главную проблему возникновения, теневой экономики. И найти возможные пути решения данной проблемы.

Многие ученые занимались данным вопросом, к примеру такие как: Клочков А.К., Сосновый А.М., Солоу Р. и другие.

Теневая экономика – это экономические взаимоотношения граждан общества, развивающиеся стихийно, в обход существующих государственных законов и общественных правил. Доходы этого предпринимательства скрываются и не является налогооблагаемой экономической деятельностью. По сути, любое предпринимательство, результатом которого является сокрытие доходов от государственных органов, или уклонение от уплаты налогов, может считаться теневой экономической деятельностью. «Теневую» экономику, также можно охарактеризовать, как совокупность разнотипных экономических отношений и неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов экономической деятельности. Но, прежде всего, «теневая» экономика – это неконтролируемые государством и скрываемые от него производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей, денег и услуг. В данном случае мы имеем дело с очень сложным экономическим явлением, которое в той или иной степени присуще социальным системам любого типа [1, с. 162].

Одной из главных проблем возникновения тенезации оплаты труда, является высокий уровень налогообложения. Ведь не только предприниматели, но и сами работники, пытаются сохранить все свои денежные средства, а следовательно уйти от выплаты налогов. Каждый третий украинец получает доходы, не оформив трудовые отношения с работодателем. А скрытые доходы непосредственно влияют на наполнение Пенсионного фонда и на выплату пенсий, так как отчисления из фонда заработной платы – главный источник наполнения бюджета Пенсионного фонда Украины. Поэтому тенизация доходов и уменьшение уровня занятости населения, крайне негативно влияет на поступление денежных средств в бюджет Фонда. Кроме того, по данным персонифицированного учета, большой процент

наёмных работников, получает минимальную и ниже минимальной заработную плату. Отсутствие дифференцированного подхода к оплате труда наёмных работников согласно тарифных ставок, ставок и схем должностных окладов, а также работы на условиях неполного рабочего дня приводит к тому, что в частном бизнесе большинство работников, получает минимальную заработную плату и даже ниже минимальной, вследствие чего происходит значительное уменьшение доходов Пенсионного фонда. В то же время уменьшается страховой стаж и работник теряет право на социальные гарантии, предусмотренные законодательством. Существует много случаев, когда к сроку оформления пенсии обнаруживается, что стаж подтверждался не за отработанный период работы, а пропорционально фактически перечисленным взносам в Пенсионный фонд. Размер будущей пенсии непосредственно зависит от страхового стажа, т.е. периода, на протяжении которого оплачивались страховые взносы. С 1 января 2004 года в страховой стаж работника засчитывается только период, за который полностью оплачены страховые взносы, а с 1 января 2011 года – единый социальный взнос. В случае, если страховые взносы оплачены не в полном объёме, в страховой стаж работника будет засчитан только период, пропорциональный количеству дней, за которые фактически оплачены страховые взносы [2, с. 86].

Обширный теневой рынок труда сложился в украинской экономике с начала 90-х годов. По своим масштабам и значению это новое явление. К услугам теневого рынка труда сегодня обращаются большинство населения страны. Он стал практически самостоятельным сегментом рынка труда со значительной численностью занятых, определенными сферами деятельности, сложившимся социально-демографическим и профессионально-квалификационным составом работающих. Наиболее типичными формами теневой занятости являются: уличная торговля, услуги населению по строительству, ремонту, пошиву,; частные услуги – уборка, приготовление пищи; репетиторство, частные уроки, а также, в значительной степени, брокерство и посредническая деятельность. Все эти виды деятельности, как правило, осуществляются без патента, контракта, не декларируются в налоговых органах. Для большинства занятость на теневом рынке труда является вторичной. В основном к ним относятся лица, работающие не полную рабочую неделю, по инициативе администрации или находящиеся в административных отпусках. Лица со вторичной теневой занятостью, заняты чаще в отраслях с относительно низким уровнем оплаты труда, а также с характером работы, допускающим относительно свободный режим. Согласно данным социологических опросов, в сельской местности неформальная занятость намного меньше, чем в городах. В последних неформально занято около 38% экономически активного городского населения, в том числе без учета вторичной занятости – 10%. Относительно регулярная занятость составляет соответственно около 17 и 7% [3, 4].

Интересным является тот факт, что теневая экономика выполняет и положительную роль:

– создает рабочие места, которых не достаточно в условиях официальной экономики,

– является средством выживания и улучшения условий жизни большинства граждан [1, с. 165].

По данным Министерства экономики Украины в 2013 году уровень тенезации украинской экономики оценивается на уровне 42% от официального ВВП. То есть соответствует критическому уровню, который, по оценкам западных экспертов составляет 25-40% ВВП [3, 4].

Но не только в нашей стране развивается теневая экономика оплаты труда. В современных странах она тоже занимает значительную роль, в экономики государства. Просто в цивилизованных странах очень сурово и активно следят за тем, чтобы все капиталы получали только законные прибыли и честно выплачивали из них налоги. У нас многие владельцы этих капиталов еще не превратились в цивилизованных предпринимателей и с помощью ранее сомнительным образом заработанных денег пытаются такими же сомнительными путями наращивать свои прибыли. Один из этих путей тенезация. Предприниматель на свою фирму неофициально берет работника на работу и выплачивает ему заработок, в конверте, таким образом не выплачивает налогов за этого работника [1, с. 164].

Для того, чтобы сократить масштабы теневой экономики в стране необходимо прежде всего устранить сам корень проблемы, т.е. причины, которыми был вызван рост теневой экономики, к примеру можно попытаться минимально снизить налоги для работника и предпринимателя [2, с. 88].

Основными в системе мер по борьбе должны стать следующие решения и мероприятия:

- введение системы экономического стимулирования выхода юридических лиц и граждан из теневого сектора экономики (вести хозяйственную деятельность открыто должно быть экономически выгодно);
- установление экономически целесообразного, справедливого, но четко администрируемого налогообложения;
- стимулирование безналичных расчетов и жесткая борьба с наличным оборотом;
- проведение ясной и последовательной государственной политики поддержки частного открытого предпринимательства [2, с. 87].

О вреде теневой экономики, ее угрозе национальным интересам говорится много и довольно громко. И предложений много. Но, к сожалению, сделано пока что очень мало. И главная наша беда не в том, что мы не можем осмелиться разработать действенные мероприятия, а в том, что мы не реализуем уже давно принятые решения. Вот лишь некоторые: о введении требования предъявлять декларации о доходах при осуществлении ценных покупок; о создании Государственного реестра недвижимого имущества и о введении налогообложения недвижимости и другой собственности, которая используется как экономический актив.

Список использованных источников:

1. Коваленко А.В Теневая экономика: как ее считать – Учебник_3 – 2012 г. – С 162-165.

2. Бородюк В., Турчинов А., Приходько Т. Оценка масштабов теневой экономики и её влияние на динамику макроэкономических показателей. Экономика Украины. – 2010 г. – С. 86-88.

3. Государственная служба статистики Украины. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua> – 2014 г. – С. 3-5.

Старостина А.Е., Лукьяненко А.К.

студенты,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Молодежь – это отдельная часть рынка труда, она развивается не так как весь рынок, но зависит от него. Молодежь влияет на общественные процессы, определяя будущее государства, используя свою мобильность, гибкость и интеллектуальный потенциал. Привлечение молодежи в общественные процессы страны является одним из перспективных направлений обеспечения полной занятости. Начало XXI века ознаменовано резким обострением социальных проблем молодежи в разных странах мира в том числе и в Украине. Одной из важнейших проблем стало молодежная безработица. Безработица – важный социальный, психологический и нравственный феномен, непосредственно связанный с политикой государства, а в условиях глобализации – с политикой международных организаций. Явление безработицы постоянно беспокоит общество и требует глубокого изучения причин, его порождающих, требует анализа экономической науки и постоянного внимания со стороны правительственных структур.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что молодежь – это основа будущего трудового потенциала страны.

Цель – оценить современное состояние безработицы в Украине и найти пути решения данного вопроса.

Задачи:

1. Теоретически рассмотреть проблемы молодежного рынка труда;
2. Изучить роль образования в обеспечении высокого уровня занятости;
3. Найти пути решения проблем трудоустройства молодежи в Украине.

Несмотря на высокий интеллектуальный потенциал и мобильность, молодым людям не хватает трудового и жизненного опыта. Безработная молодежь – это особая социальная группа, которая в определенное время не имеет таких ценностей, как работа, и связанный с ней престиж, материального благосостояния. Это влияет на мотивационное поведение молодых людей, мотивы выбора и овладения профессией либо переобучение. Значительную часть безработной молодежи составляют молодые люди – выпускники профессионально-технических и высших учебных заведений, которые получили профессию (специальность) и впервые выходят на рынок труда.

Безработица – это социально-экономическое явление, связанное с превышением предложения рабочей силы относительно спроса на нее, состояние занятости части экономически активного населения. Состояние безработицы базируется на трех критериях, которые должны удовлетворяться одновременно:

- «Без работы», т.е. отсутствие работы по найму или самозанятости;
- «Готовность и способность работать в настоящее время»;
- «Поиск работы» [1, с. 172].

До 90-х годов XX века во всех постсоциалистических странах безработица официально не признавалась. В Украине впервые в 1991 году с принятием Закона «О занятости населения» законодательство признало безработицу [2]. Для украинского общества проблема безработицы продолжает оставаться острой. Весомый вклад в формирование безработицы в Украине осуществляет скрытая его форма, есть нежелание или невозможность значительной части безработных трудоспособного возраста регистрироваться в службах занятости. Таким образом, сегодня в Украине уровень безработицы составляет 7,4% и находится на уровне со странами ЕС, а уровень зарегистрированной безработицы только 2,1% [3, с. 183].

Рост возможностей экономики по обеспечению рабочими местами ощутимо, особенно, в сфере предпринимательства. Что касается расширения занятости на селе, то оно связано с поддержкой и поощрением развития видов деятельности на сельских территориях, что подтверждается опытом зарубежных стран, а также создание благоприятной социальной среды для повышения престижа и мотивации труда, прежде всего у молодежи, привлекательных условий для проживания в сельской местности, остановки разрушения объектов социальной инфраструктуры. Необходимо создавать социально-экономические и правовые условия для содействия занятости на селе, увеличение престижных рабочих мест в отраслях сельского хозяйства и социальной инфраструктуры в соответствии с потребностями села. Учитывая сезонный характер сельскохозяйственного труда, следует обеспечить условия для равномерной занятости в течение года [4, ст. 94].

Важным моментом является трудоустройство молодежи. Основы молодежной политики были заложены в Украине Декларацией «Об общих основах государственной молодежной политики в Украине» и Законом Украины «О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине» [5, с. 38]. Однако, сделав анализ, можно утверждать, что в законодательных и нормативных актах, регулирующих занятость молодых граждан, недостаточно учтены социально-экономические возможности Украины. Поэтому для решения этих проблем можно предложить следующие мероприятия:

- создание предприятий для трудоустройства молодежи в свободное от учебы время;
- содействие созданию малых молодежных предприятий;
- создание при ВУЗах или при службах занятости отделов содействия трудоустройству молодежи [5, с. 40].

Оживление экономической деятельности, увеличение объемов инвестиционных вложений в развитие малого предпринимательства должны положительно влиять на создание новых рабочих мест и способствовать росту уровня занятости населения и молодежи включительно. Более эффективному использованию имеющихся и созданию дополнительных рабочих мест будет способствовать внедрение нового для Украины стандарта – минимальной почасовой заработной платы. Окажет положительное влияние стратегия формирования государственного заказа на подготовку кадров для отраслей экономики.

На проведение политики занятости государство тратит примерно 0,41% ВВП, что значительно меньше, чем в других странах (2,6% – Швеция, 3% – Франция, 1,6% – Венгрия) [6, с. 184]. Поэтому первоочередной задачей в проведении активной политики на рынке труда должно быть ее финансовое обеспечение. Для увеличения финансирования занятости населения необходимо усиливать влияние государства на уровень национального производства.

На современном этапе формирование рынка труда должно происходить как на региональном и национальном, так и на международном уровне. Практика стран с развитой экономикой свидетельствует, что страны, которые формируют рынок труда с учетом национальных и международных приоритетов, имеют низкий уровень безработицы и высококвалифицированную рабочую силу. Таким образом, проблема безработицы среди молодежи и населения в целом в Украине приобретает особую актуальность и требует глубокого научного анализа и выработки на этой основе практических рекомендаций, которые могут использоваться для разработки и реализации эффективной социально-экономической политики, направленной на обеспечение продуктивной занятости экономически активного населения страны и уменьшение уровня безработицы до минимального социально-допустимого уровня.

Список использованных источников:

1. Серегина Ю.С. Безработица в Украине: проблемы и перспективы. Научные труды молодежи – решению проблем европейской интеграции. – 2008. – Т. 2 – С. 171-173.
2. Закон Украины «О занятости населения». Законы Украины. – Т. 1.
3. Чурилова О.В. Безработица в Украине: причины, виды, последствия. Научные труды молодежи – решению проблем европейской интеграции. – 2008. – Т. 2 – С. 182-184.
4. Ляшенко А.А. Профессиональное обучение и профессиональная подготовка как инструмент преодоления безработицы. Экономика и государство. – 2008. – № 5. – С. 94-95.
5. Котова О.В. Государственная молодежная политика: проблемы трудоустройства молодежи. Научные труды молодежи – решению проблем европейской интеграции. – 2008. – Т. 1. – С. 38-40.
6. Прушковская Е.В. Мировой опыт и основные направления государственного регулирования занятости в Украине. Государство и регионы. – 2008. – № 4. – С. 182-186.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Моцук К.А., Юркова О.М.

студенти,

Криворізький економічний інститут

Криворізького національного університету

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ ПІД КРЕДИТНІ ЗБИТКИ БАНКІВ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

Кожен банк, який успішно функціонує на ринку повинен формувати резерви, які в майбутньому знадобляться задля того, аби покривати можливі втрати за кредитними операціями. Резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями є спеціальним резервом, необхідність формування якого обумовлена кредитними ризиками, що притаманні банківській діяльності. Банк повинен вести облік формування та використання резерву з метою підвищення надійності та стабільності, захисту інтересів кредиторів і вкладників банку.

Погіршення фінансового положення позичальника або несвоєчасна сплата платежу за кредитом є причиною того, що банк може дану заборгованість віднести до сумнівної, а потім подати цю справу до суду. Позичальник може спробувати сплатити свою заборгованість перед банком, але якщо він не в змозі виплатити заборгованість, то вона списується з балансу банку за рахунок сформованого резерву.

Проблемам обліку формуванню резерву сумнівних боргів присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених: І. А. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, В. П. Завгороднього, О. Д. Заруби, В. В. Ковальова, С. І. Маслова, Я. В. Соколова, С. Хенка, К. Хувера, М. Г. Чумаченка та ін.

Метою роботи є аналіз обліку нарахування резерву сумнівних боргів за кредитними операціями в банках України, передбачені законодавством, а також визначення проблем їх формування в банківських установах.

Порядок формування та використання резервів за кредитними операціями регулюється положенням НБУ від 6 липня 2000 р. № 23 (зі змінами та доповненнями до нього).

Згідно з цим положенням вітчизняні комерційні банки формують резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями за всіма видами кредитних операцій у національній та іноземній валюті. Виключенням, згідно якого не здійснюється формування резерву є:

1. Операції за бюджетними кредитами;
2. Кредитні операції між установами в системі одного банку;
3. Операції фінансового лізингу (об'єктом операцій є нерухоме майно);
4. Кошти, що розміщені банком на умовах субординованого боргу;

5. Позабалансові зобов'язаннями з кредитування (крім зобов'язань, наданих банкам), за якими банк не повинен надавати кошти за першою вимогою контрагента (тобто за якими банк не несе ризику);

6. Кошти в іноземній валюті, що перераховані НБУ.

До кредитних операцій, згідно яких необхідно формувати резерв сумнівних боргів, відносяться усі види активних операцій банків, пов'язаних із наданням коштів клієнтам у тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування на певних визначених кредитним договором (угодою) умовах. До них належать: операції факторингу, фінансовий лізинг, врахування векселів, репо, надання гарантій, порук, авалів та розміщення депозитів [1].

Формування загальних та спеціальних резервів для погашення безнадійної кредитної заборгованості банки зобов'язані здійснювати щомісяця в повному обсязі незалежно від розміру їх доходів за групами ризику відповідно до сум фактичної кредитної заборгованості [3, с. 34].

Задля недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність клієнтів, оцінка кредитних ризиків здійснюється банком за всіма кредитними операціями та коштами, що розміщені на кореспондентських рахунках, які відкриті в інших банках як у національній, так і в іноземній валюті.

Цю оцінку банк здійснює під час укладання договору про надання кредиту, при цьому ураховуючи надалі поточний стан обслуговування кредитної заборгованості. Вона здійснюється залежно від контрагента, який обслуговується: для банків – не рідше ніж один раз на місяць; для інших юридичних осіб – не рідше ніж один раз на три місяці; для фізичних осіб періодичність оцінювання їх фінансового стану визначається банками самостійно, але не рідше ніж один раз у рік. Якщо обслуговування кредитної заборгованості відбувається із простроченням, то банку слід оцінювати фінансовий стан позичальника постійно (щомісяця або щокварталу) протягом періоду несвоєчасного погашення боргу. В цьому разі лише виключаються випадки, пов'язані з поважними причинами і які підтверджуються документально.

Банки самостійно визначають рівень ризику кредитних операцій, оцінюють фінансовий стан позичальників та вартість застави в межах чинного законодавства. Для цього використовуються відповідні методи оцінки фінансового стану позичальників. Вони є обов'язковим додатком до внутрішнього банківського положення про кредитування.

Слід також зазначити, що у Плані рахунків відведено 2 групи для обліку резервів під кредити: 159 «Резерви під заборгованість інших банків» та 240 «Резерви під заборгованість за кредитами, що надані клієнтам» За кредитом рахунку проводяться суми сформованих резервів, а також суми збільшення резервів. За дебетом рахунку проводяться суми зменшення резервів і суми використаних у встановленому порядку резервів. Рахунки в них є контрактивними і це означає, що облікова вартість відповідного активу зменшується на суму сформованого резерву.

Витрати для формування резервів обліковуються на рахунках групи 770 «Відрахування в резерви». За дебетом відображаються рахунки для обліку відрахувань у резерви, а за кредитом – рахунки для обліку спеціальних резервів.

Відповідно до сформованого резерву під нестандартну заборгованість, банки мають право списувати кредитну заборгованість, визнану безнадійною. Для цього приймається відповідне рішення кредитного комітету [3, с. 34].

Рахунків безнадійної кредитної заборгованості в Плані рахунків не передбачено, тому списання заборгованості як безнадійної проводиться з рахунків сумнівної кредитної заборгованості. Списану у збиток заборгованість обліковують на рахунку 9611 «Списана у збиток заборгованість за кредитними операціями». Ця заборгованість обліковується до визначеного обліковою політикою банку часу з урахуванням вимог законодавства України щодо відшкодування збитків. Але оскільки шанс повернення цієї заборгованості нульовий, постає проблема об'єктивного обліку, який ілюструє як сумнівну, так і безнадійну заборгованості. Це також ускладнює порядок формування резерву, його обсяг та аналіз.

До того ж, проблеми обліку та формування резерву сумнівних боргів за кредитними операціями зосереджені в багатьох аспектах. Так, для того, щоб мати уявлення про платоспроможність позичальника, як зазначалось раніше, необхідно розрахувати певні аналітичні показники, для чого необхідна достовірна та повна інформація про стан його активів та пасивів. Ця інформація міститься у фінансовій звітності, але офіційно її, переважно, оприлюднюють тільки акціонерні товариства, банки та низка інших установ. А підприємства в більшості подають фінансову звітність органам, до сфери управління яких належать підприємства, трудовим колективам на їх вимогу та власникам. В інших випадках стає проблематичним знаходження даної інформації. Навіть методично обґрунтовані показники не дають гарантії, що контрагент розрахується за заборгованість, і причиною цього може стати низка як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Фізичні особи нерідко «зникають» у час погашення зобов'язань, частішають випадки шахрайства. Нажаль, також розповсюджене явище фіктивного банкрутства для підприємств, які таким чином уникають погашення заборгованості. Оскільки судова справа в даному разі складна, дуже часто виходить строк позивної давності для банку (3 роки) і він не може повернути позичені клієнту кошти.

Таким чином дуже важливо удосконалювати облік та порядок формування резерву сумнівних боргів. За даними аналітичного огляду основних трендів, заборгованість фізичних осіб в іноземній валюті в Україні за станом на 1 листопада 2014 р. складає \$6, 824 млрд, скоротившись за підсумками жовтня на 1,7% (з початку року – на 18,3%). Фактично, велика частина цієї суми при нинішньому курсі долара поверненню не підлягає, а основна маса неплатежів по валютних кредитах припаде на 2015 р. Тому дуже важливо вести суворий облік резервів під заборгованість, зокрема за кредитними операціями.

Список використаних джерел:

1. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Положення Національного банку України від 25.01.2012 № 23 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>
2. Бондаренко Л.А., Стародубцева Т.В. Формування резервів за кредитними ризиками як засіб забезпечення стабільності банківської системи України // Кривий Ріг, 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_NOBG_2013/Economics/1_153320.doc.htm
3. Облік у банках [Текст]: підручник / О.Г. Коренева, Н.Г. Маслак, Н.Г. Слав`янська, Т.Г. Савченко. – Суми: Університетська книга, 2012. – 668 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гришко Б.Д.

студент,

Науковий керівник: **Погореленко Н.П.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри банківської справи,

Харківський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Для економіки України, яка офіційно проголосила та реалізує стратегію європейської інтеграції як головний пріоритет зовнішньої та внутрішньої політики на коротко- та довгострокову перспективу, основним завданням є підвищення стійкості та стабільності вітчизняного банківського сектора, який забезпечує фінансову рівновагу в країні та перехід до інноваційної моделі зростання національної економіки.

За цих обставин особливого значення набуває розробка якісно нових інструментів реалізації ефективного фінансового менеджменту комерційного банку, спрямованих на пошук, створення і використання можливостей конкурентного середовища для забезпечення його функціонування та розвитку в умовах інтернаціоналізації банківської конкуренції.

Проблемам фінансового менеджменту присвячено ряд публікацій зарубіжних авторів, таких як Р. Джозлін, Дж. Синки, Пітер С. Роуз, Д. Симонсон, Т. Кох, Е. Дола та ін. Існуючі дослідження, що належать цим вченим, присвячені аналізу організації фінансового управління діяльністю комерційних банків.

У загальному підході сучасні концепції менеджменту можна звести до трьох видів (підходів): процесний, системний, ситуаційний [1, с. 92].

Вітчизняні та зарубіжні дослідники розглядають фінансовий менеджмент комерційного банку, приділяючи більшу увагу питанню ситуаційного управління. Його суть зводять до того, що все в банківській установі визначається конкретною ситуацією, для якої повинні бути знайдені методи управління, цілі, засоби і стиль роботи, упускаючи глобальні перспективи з урахуванням усіх можливих зовнішніх чинників.

Складність та різноманітність застосування підходу перш за все визначається рівнем ієрархії поставленої задачі з фінансового управління комерційним банком відповідно до визначеної мети та швидкоплинністю чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ, де функціонує банк.

До найбільш відомих та розповсюджених підходів хочемо віднести:

- системний, який базується на структуруванні загальної задачі з управління банком на ряд окремих підзадач;
- інтеграційний, що припускає, насамперед, дослідження взаємозв'язку між окремими підсистемами і компонентами системи визначеного управління банком, до яких, як правило, відносяться множина структурних підрозділів банку, напрямків його діяльності, клієнтська база;
- маркетинговий, що передбачає орієнтацію системи управління на споживача, а саме залучення клієнтів до банківської установи та розширення спектра банківських послуг;
- ситуаційний, який визначає придатність та доцільність застосування різних методів управління банком з погляду існуючих умов щодо його функціонування;
- функціональний, який полягає в тому, що комплекс задач, що виникають у системі управління банком, розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для досягнення ефективності загального розвитку банку;
- процесний, що розглядає різноманітні функції управління банком як взаємозалежні;
- нормативний, який дозволяє обґрунтувати та встановити окремі обмеження в системі управління банком. З цим підходом досить тісно також взаємопов'язаний адміністративний, за допомогою якого визначається регламент відповідної підсистеми управління та поведінковий, який визначає внутрішні аспекти організації управління з погляду існування та врахування в економічних системах людського фактора тощо [1; 3; 4; 5; 6].

Підводячи підсумок, відзначимо, що система фінансового менеджменту комерційного банку представлена взаємопов'язаними елементами: суб'єктами, об'єктами, метою, завданнями, функціями, принципами і механізмом реалізації поставлених завдань.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Н. М. Давиденко ; Акад. муніцип. упр. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 332 с.
2. Краснова В. В. Фінансовий менеджмент підприємства: навч. посібник / В. В. Краснова, Б. О. Жнякін. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – 217 с.
3. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту: навч. посібник / Є. Г. Рясних. – К.: Академвидав, 2010. – 336 с.
4. Сомик А. Сучасний стан та напрями стимулювання розвитку банківського інвестиційного кредитування в Україні / А. Сомик, С. Жуйков // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 28-34.
5. Банковский макияж: сколько банки тратят на ребрендинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/marketing_reklama_pr/stati/bankovskiy_makiyazh_skolko_banki_tratyat_na_rebrending.
6. Банківський менеджмент: навч. посібник / О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. Роголь, С. В. Сиротян, О. Немой. – К.: Знання- Прес, 2002. – 438 с.
7. Вовк В. Я. Стратегічне управління конкурентоспроможністю банку: монографія / В. Я. Вовк. – Х.: НТМТ, 2011. – 336 с.

Долюк Т.С.

студентка,

Науковий керівник: **Мироненко М.Ю.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

В період становлення ринкової економіки, країна особливо потребує створення ефективної інноваційної інфраструктури, удосконалення державного регулювання й економічного стимулювання суб'єктів господарювання. Проте, стійке покращення економічної кон'юнктури неможливе без підвищення норми вкладень в основний капітал та нематеріальні активи, використання державно-приватного партнерства як раціональної форми залучення приватного капіталу для реалізації державної політики в галузі інновацій.

Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами [1, ст.61].

Закон України «Про державно-приватне партнерство», яким визначено організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватними та основні принципи державно-приватного партнерства формує нові підходи до співпраці держави, органів місцевого самоврядування та приватного бізнесу у реалізації інфраструктурних проектів, які є важливими для розвитку економіки, забезпечення належного рівня життєдіяльності суспільства, підвищення якості життя громадян. Вдосконалення механізму державно-приватного партнерства набуває особливої вагомості в умовах обмежених бюджетних можливостей і наявності фінансової нестабільності в економіці та може стати ключовим чинником і двигуном економічного реформування в Україні. Ось тому, дана тема є актуальною і науковими дослідженнями з вирішення проблем застосування механізмів державно-приватного партнерства в Україні займалися відомі науковці. Ю.С. Вдовенко, І.М. Сараєва, М.Ю. Авксентьєв, Н.О. Полянська, Г.Ф. Боднар та інші.

У сучасних умовах функціонування економіки України розвиток державно-приватного партнерства набуває актуального значення як інструмент антикризового управління. Серед існуючого різноманіття досвідів, рекомендацій, порад щодо впровадження механізмів державно-приватного партнерства є доцільним розглянути використання його потенціалів в пошуках відповідей на виклики сьогодення в якості дієвого інструмента

антикризових заходів, гуманізації наслідків кризи, формування бази після кризового зростання.

Серед можливих напрямків впровадження антикризових заходів через залучення державно-приватного партнерства найбільш ефективними вважаємо напрямки конструктивних перебудов в інноваційній та інфраструктурних сферах національної економіки. Адже, як засвідчують публічні заяви високопосадовці України упродовж 2014 року, створення сприятливих інституційних умов для формування державно-приватних партнерств є одним з пріоритетів діяльності уряду з огляду на потребу залучення ресурсів бізнесу для розбудови інфраструктури країни. Зокрема, про це згадувалось на прес-конференції для української делегації з державно-приватного партнерства у Туреччині, яка відбулась 7 жовтня 2014 року, а саме про це наголошував голова Дніпропетровської обласної ради Євген Удод: «Зараз Україна опинилась перед вибором: продовжувати брати кредити, або налагодити державно-приватне партнерство. Нам треба створити такі умови, за яких інвестор не на словах, а на справі був партнером держави, як це, наприклад, зробила Туреччина. Тут працюють за досить простою, але дієвою схемою: за тендером визначають інвестора, який за власні або кредитні кошти будує об'єкт, експлуатує його 20-30 років, за які об'єкт повністю окуповує себе та передає державі. Таким чином, держава, витрачаючи нуль бюджетних коштів, отримує від інвестора щомісячний платіж, і, в результаті, готовий інфраструктурний об'єкт.»

Аналізуючи розвиток державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, слід мати на увазі, що така співпраця здійснюється в різних формах. Найбільш традиційною і поширеною слід вважати контракт на виконання, постачання товарів і послуг, робіт для суспільних (державних і муніципальних) потреб. Ефективна співпраця в рамках даної форми передбачає розробку розгалуженого контрактного права і створення відповідної інфраструктури держзакупівель. Прикладом успішного впровадження даної форми державно-приватного партнерства можуть служити США [3, ст. 146].

На жаль, інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні переважно сконцентрована в низькотехнологічному секторі промисловості та фінансово-банківському секторі, а також лише в деяких регіонах і дуже слабо зорієнтована на більш широке застосування в економіці і в суспільстві науково-технічних знань. Відсутність системної повноти в інноваційному розвитку економіки та суспільства в цілому нівелює зусилля, які прикладаються для цього в окремих інноваційно більш активних галузях і регіонах, залишає невикористаним немалий потенціал, який криється у всіх суб'єктах господарської діяльності. Тому існує необхідність в ініціюванні процесу широкого впровадження інноваційних програм розвитку у всіх галузях, регіонах, на підприємствах і установах поряд з програмами випереджального інноваційного розвитку в пріоритетних напрямках економіки. Для створення реальних програм і забезпечення успіху їх реалізації передбачається: провести технологічний аудит з метою оцінки вихідного стану інноваційного розвитку на рівні всіх суб'єктів економічної

діяльності незалежно від форми власності, надати професійну допомогу тим суб'єктам економічної діяльності, які її потребують, створити розгалужену мережу організацій-посередників для надання на ринкових засадах всебічної допомоги підприємствам і установам (особливо малим і середнім) у розгортанні інноваційної діяльності. На початковій стадії такі організації-посередники повинні отримувати державну фінансову підтримку. Для підприємств, які бажають вперше розпочати інноваційну діяльність, необхідно створити механізм державної фінансової підтримки на умовах пільгових субсидій, а в окремих випадках – безоплатності [2, ст. 197].

Залишаючись достатньо новим явищем, державно-приватне партнерство в Україні повинно стати інституціональним інструментом оновлення спільного виробництва на підставі об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору. Технічно відстала та зношена інфраструктура (автомобільні та залізничні дороги, морські та аеропорти, системи централізованого тепло-, водопостачання та відведення) потребує значних фінансових вкладень та застосування новітніх технологій, що держава в умовах фінансово-економічної кризи самостійно не здатна забезпечити. Відповідно, основною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства є обмеження бюджетних ресурсів, а також відсутність достатнього досвіду держави ефективного управління об'єктами громадської інфраструктури в ринкових умовах.

Список використаних джерел:

1. «Про державно-приватне партнерство»: Закон України. № 40 від 16 жовтня 2012 р.: прийнятий на шостій сесії Верховної Ради України 16 жовтня 2012р. – 61 с.
2. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» // Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 № 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендшел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с. – С. 30.

Коваль І.Ф.
аспірант,
Академія фінансового управління

ВАРТІСТЬ КОМПАНІЙ ЯК КРИТЕРІЙ СТІЙКОСТІ ТА ФІНАНСОВИЙ ПОКАЗНИК

Основну мету оцінки діючого підприємства – бізнесу давно вирішують українські оцінювачі. Це обумовлено історичними причинами, оскільки Україна відноситься до тих країн Східної Європи, в яких оцінювачі беруть участь в процесі приватизації державного майна.

Специфіка оцінки діючого підприємства (далі – бізнесу) заключається в тому, що об'єктом оцінки є не окремий актив, а комплекс активів, які здатні ефективно функціонувати і приносити дохід. З позиції нормативної бази «підприємство» – основна організаційна ланка народного господарства України. Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Кодексом та іншими законами.

Оцінку бізнесу не варто плутати з аналізом фінансово-господарської діяльності фірми (наприклад, на основі дослідження коефіцієнтів, що розраховуються з бухгалтерського балансу компанії) який теж іноді схильні називати оцінкою того, як в фірмі здійснюється бізнес.

Оцінка бізнесу завжди відповідає на пряме запитання: «скільки коштує або скільки може коштувати бізнес?».

Однак оцінка бізнесу ширше оцінки нерухомості та оцінка об'єктів інтелектуальної власності і включає їх в себе. Головною відмінністю предмету оцінки бізнесу полягає в тому, що оцінка бізнесу може бути: як оцінкою фірми – з усіма її зобов'язаннями і розпочатими планами, так і оцінкою її майнового комплексу, тобто майна, що дозволяє, випускати і продавати продукцію будь-кому хто придбає його без обтяження зобов'язаннями, які раніше виникли у фірми (власника цього майна), а також існуючими бізнес-планами.

З точки зору оцінки принципове значення має юридичний статус оцінюваного майна, який в кінцевому підсумку і визначає його корисність для власника. Крім того, правове поле України передбачає існування різних систем оподаткування, що також може істотно впливати на здатність об'єкта оцінки приносити дохід.

Існують такі підходи до оцінки підприємства, які в різній мірі відповідають тому чи іншому визначенню вартості бізнесу:

- дохідний;
- ринковий (аналогів);
- майновий (витратний).

Якщо підприємство оцінюється як діюче (що зберігає робочі місця), то його природно оцінювати в рамках так званого дохідного підходу. Цей підхід передбачає, що ринкова вартість бізнесу визначається майбутніми доходами, які можна отримати, продовжуючи бізнес. При цьому, на оцінку ринкової вартості компанії не повинна впливати вартість того майна, яке є на підприємстві і є необхідним для продовження бізнесу підприємства як діючого. У разі продажу такого майна (подібна перспектива дозволила б включити його ринкову вартість в оцінку вартості підприємства) продовження бізнесу, який на ньому заснований, стане неможливим і виключить одвічне припущення про оцінку підприємства як діючого.

Оцінка підприємства як діючого реалізується і в рамках так званого ринкового підходу. Ринковий підхід передбачає розрахунок вартості підприємства на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами. Головним тут є наявність прийнятної бази для порівняння та підприємств-аналогів. Подібний бізнес повинен вестися в тій же галузі, що і об'єкт оцінки, або в галузі, що є чутливою до тих самих економічних чинників. Для з'ясування цього питання слід провести порівняльний аналіз кількісних та якісних подібностей та відмінностей між аналогічними підприємствами та об'єктом оцінки. В рамках ринкового підходу використовуються методи:

- зіставлення мультиплікаторів;
- порівняння продажів (транзакцій).

Основними джерелами інформації при застосуванні цього підходу є фондові біржі та позабіржові торговельні системи, на яких мають обіг права власності на подібний бізнес, дані фінансової звітності підприємств-аналогів, а також інформація про попередні транзакції з корпоративними правами на той бізнес, який оцінюється.

Найкращим інструментом оцінки корпоративних прав, а отже, і вартості підприємства, є ефективний ринок капіталів, оскільки він у цілому володіє інформацією, яка відсутня в окремих учасників ринку. Саме тому в країнах з розвинутою ринковою економікою під час оцінки вартості підприємств за ринковим підходом як базу для порівняння досить часто використовують інформацію про ринковий (біржовий) курс корпоративних прав.

Майновий підхід в оцінці розглядає вартість підприємства з точки зору понесених витрат. Балансова вартість активів і зобов'язань підприємства внаслідок інфляції, зміни кон'юнктури ринку, використання методів обліку, як правило, не відповідають їх ринковій вартості. В результаті перед оцінювачем постає питання проведення корегування балансу підприємства. З цією метою:

- проводиться оцінка ринкової вартості кожного активу окремо;
- сумуються отримані значення вартості і визначається вартість всіх активів;
- із вартості всіх активів вираховується вартість зобов'язань підприємства.

Основними методами в рамках майнового підходу є:

- метод накопичення активів;
- метод корегування балансової вартості активів;
- метод розрахунку ліквідаційної вартості підприємства.

Найбільш часто в світовій практиці оцінка фірм (підприємств) проводиться в наступних цілях:

- Перевірити, наскільки об'єктивна (незалежна від випадкових і тимчасово діючих факторів) поточна ринкова вартість котирування акцій тієї чи іншої компанії з досить ліквідними акціями, а також поточний спостережуваний на ринку тренд в її зміні: дрібним і портфельним інвесторам це дозволяє визначитися в очікуваному продовженні або зміні даного тренду, стратегічним же інвесторам – прийняти більш обгрунтоване рішення про придбання або продаж контрольних пакетів такої компанії, не спираючись тільки на дані фондового ринку;

- Стежити за ринковою вартістю компаній і підприємств з недостатньо ліквідними акціями, коли інший спосіб отримати надійну інформацію про їх ринкову вартість в принципі неможливий.

Недарма одержану при оцінці бізнесу величину вартості власного капіталу підприємства, підкреслюючи відмінність від балансової вартості власного (статутного) капіталу, в англійській мові називають «fair value», тобто істинною (чесною) вартістю. Оцінка підприємства як діючого стосовно оцінки майнового комплексу передбачає, що весь майновий комплекс залишиться в одних руках і продовжуватиме використовуватися для випуску продукції певного типу (можливо, оновленої). Вартість майнового комплексу як чинного не обов'язково повинна співпадати з вартістю компанії, що володіє цим майновим комплексом та розглянутої як діюча. Очевидно також, що тільки на основі оцінки бізнес-ліній підприємства і може відбуватися оцінка молодих зростаючих фірм, що встигли закріпитися на ринку, що мають явно виражені конкурентні переваги та вигідні перспективні продукти, але які не встигли накопичити стільки значних активів (майна).

Список використаних джерел:

1. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29 листопада 2006 року № 1655.
2. Круш П. В., Полищук С. В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.
3. Оценка бизнеса: Учебное пособие / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
4. Ксенко Я. Оцінка вартості майна: правове і методичне регулювання та основні засади // Справочник економіста. – 2005. – № 5. – С. 21-26.
5. Оцінка майна в Україні. Том 1. Нерухоме майно: Монографія / Л. І Вороніна, В. Є. Воротін, В. Г. Лісник, В. М. Поліщук. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 217 с.

Максимів Н.В.

студент,

Науковий керівник: **Сидоренко О.М.**

в.о. доцента кафедри,

Харківський інститут банківської справи

Університету банківської справи

Національного банку України

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ

Від здатності банку здійснювати ефективне управління ліквідністю залежить його стабільне функціонування та подальший розвиток. Саме від цього залежить спроможність розраховуватись за своїми зобов'язаннями та задовольняти попит на ресурси для здійснення активних операцій. Крім того, значення показників ліквідності є основним свідченням надійності установи банку, а, отже, і ділової репутації. Саме тому вибір стратегії управління ліквідністю банку є досить важливим і актуальним питанням.

Метою роботи є узагальнення стратегій управління ліквідністю банку та визначення шляхів удосконалення системи управління ліквідністю банку.

Управління банківською ліквідністю є досить складним процесом, і від його якості багато в чому залежать такі показники як прибутковість, рентабельність і, в цілому, загальний фінансовий стан комерційного банку.

Управління банківською ліквідністю потрібно розглядати як складний багатоетапний та безперервний процес, що є сукупністю підходів і методів, за допомогою яких здійснюють діагностику та планування ліквідності. У результаті досягається оптимальне співвідношення між активами та зобов'язаннями за обсягами, термінами та валютами, що дає змогу банкам обмежити рівень ризику незбалансованої ліквідності та досягти максимізації прибутковості за умов обов'язкового дотримання її нормативів.

На сучасному етапі розроблено декілька стратегій до вирішення проблем управління ліквідністю банків [1, с 154]:

1) забезпечення ліквідності за рахунок активів (управління ліквідністю через управління активами);

2) використання головним чином запозичених ліквідних коштів для задоволення попиту на грошові кошти (управління пасивами);

3) збалансоване управління ліквідністю (активами і пасивами).

У загальному вигляді стратегії управління ліквідністю наведені на рис. 1



Рис. 1. Характеристика стратегій управління ліквідністю банку

Управління ліквідністю через управління активами потребує накопичення ліквідних коштів у вигляді ліквідних активів – головним чином грошових коштів і ліквідних цінних паперів. Коли виникає необхідність в ліквідних коштах, вибіркові активи продають до тих пір, поки не буде задоволено попит на готівкові кошти. Таку політику управління ліквідністю часто називають трансформацією активів, адже ліквідні кошти надходять за рахунок перетворення немонетарних активів в готівкові кошти. Така стратегія вважається менш ризикованою порівняно з політикою управління ліквідністю через пасиви. Але одночасно накопичення великої кількості високоліквідних активів сприяє зменшенню дохідності банку.

Управління ліквідністю через пасиви ґрунтується на таких двох твердженнях:

- банк може вирішувати проблему ліквідності шляхом залучення додаткових грошових коштів, купуючи їх на ринку капіталу.

- банк може забезпечити свою ліквідність, вдаючись до великих кредитів у Національного банку або банків-кореспондентів, а також кредитів, що отримуються на валютному ринку.

Ця стратегія вважаються найбільш ризиковою. Вона реалізується шляхом запозичення ресурсів на ринку. Політика, яка є більш ризиковою, традиційно забезпечує більшу дохідність. Згідно з політикою управління ліквідністю через управління пасивами, банк запозичує додаткові ресурси у разі виникнення попиту на ліквідні кошти. Отже, банку не потрібно нагромаджувати незадіяні в активних операціях грошові кошти, збільшуючи таким чином дохід від їх використання.

Оскільки стан ліквідності банку визначається, з одного боку, структурою та стабільністю ресурсної бази, а з іншого – структурою та якістю активів, то політика ліквідності банку повинна бути спрямована на стратегію збалансованого управління активами та пасивами.

Найоптимальнішою та найбільш ефективною стратегією управління ліквідністю та прибутковістю сучасні фахівці вважають стратегію збалансованого управління активами і пасивами. Важливим моментом такого підходу є одночасний аналіз пасивів і активів банку у їх взаємозв'язку, що сприяє досягненню основної мети – максимізації дохідності при дотриманні необхідного рівня ліквідності. Стратегія збалансованого управління активами і пасивами є більш гнучкою, зваженою і менш ризиковою. Дана стратегія збільшує можливості з управління ліквідністю, забезпечує диференціацію джерел поповнення ліквідних ресурсів, тому є більш ефективною.

Для підвищення ефективності аналізу ліквідності перш за все необхідно вдосконалити організаційну структуру банків та впровадити підрозділ ризик-менеджменту.

Оскільки в діяльності банку можливі ситуації як з дефіцитом, так і з надлишком ліквідних коштів, тому доречно розробити рекомендації, які дозвонять бути готовим до будь-якої ситуації.

Ці рекомендації повинні містити:

- аналіз періодів з найбільшим дефіцитом ліквідності з погляду можливості його погашення і визначення величини чистої нестачі ліквідності;
- визначення альтернативних напрямів вкладення коштів на випадок утворення надлишку ліквідності;
- складання плану залучення та розміщення коштів за строками і сумами за базовим та альтернативними варіантами;
- визначення потреби банку в накопиченій ліквідності у розбивці за строками.

Отже, для ефективного управління ліквідністю комерційним банкам потрібно переглянути та скоригувати стратегії управління ліквідністю; впровадити у всіх вітчизняних банках підрозділ ризик-менеджменту; розробити чіткий план дій щодо виникнення дефіциту або надлишку ліквідності.

Список використаних джерел:

1. Рудан В. Стратегія управління ліквідністю комерційних банків / В. Рудан // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – № 14. – С. 149-165.
2. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду [Електронний ресурс] / Національний банк України. Центр наукових досліджень.
3. news.finance.ua

Неізнєстна О.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету*

Полохало Д.І.

*студентка,
Криворізький національний університет*

РЕГУЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ГРОШОВОЇ МАСИ ЗА ДОПОМОГОЮ ГРОШОВИХ АГРЕГАТІВ

Велику роль у розвитку кредитних відносин і здійсненні грошово-кредитної політики відіграють грошові агрегати. Їх дослідженню та дослідженню монетарної політики і розробкою теоретичних засад сучасних систем грошово-кредитного регулювання займалися такі відомі зарубіжні вчені, як Дж. Кейнс, Т. Крамп, Р. Манделл, Дж. Тобін, С. Фішер, М. Фрідмен, Ф. Мишкін, М. Кінг, О. Росте, Є. Хансен тощо. В Україні цьому питанню були присвячені роботи А. Гальчинського, В. Міщенко, Н. Гребеник, О. Кузнєцової, В. Лисицького, В. Ющенко, В. Стельмаха, С. Буковинського, О. Шарової, М. Савлука, Т. Кричевської тощо.

Наукове обґрунтування принципів класифікації грошової маси, формування грошових агрегатів є значним внеском у теорію і практику економічного і монетарного регулювання. Вони розкривають структуру грошової маси на основі принципу ліквідності. Досить важливим і цікавим у грошовому агрегуванні є принцип нарощування, за яким кожний наступний агрегат включає в себе попередній [1].

Актуальність розгляду грошового агрегування полягає у тому, що грошові агрегати дають чітке уявлення про те, що включає грошова маса, з яких елементів вона складається. Також, грошові агрегати переконливо доводять, що сучасні гроші – це кредитні гроші, гроші-капітал. Їх застосування дає змогу не лише ґрунтовно аналізувати зміни грошової маси, а й визначати ступінь розвитку грошової системи країни, шляхи стабілізації і зміцнення національної валюти.

Розглянемо зміни у обсягах грошових агрегатів за 2013-2014 рр. (табл. 1).

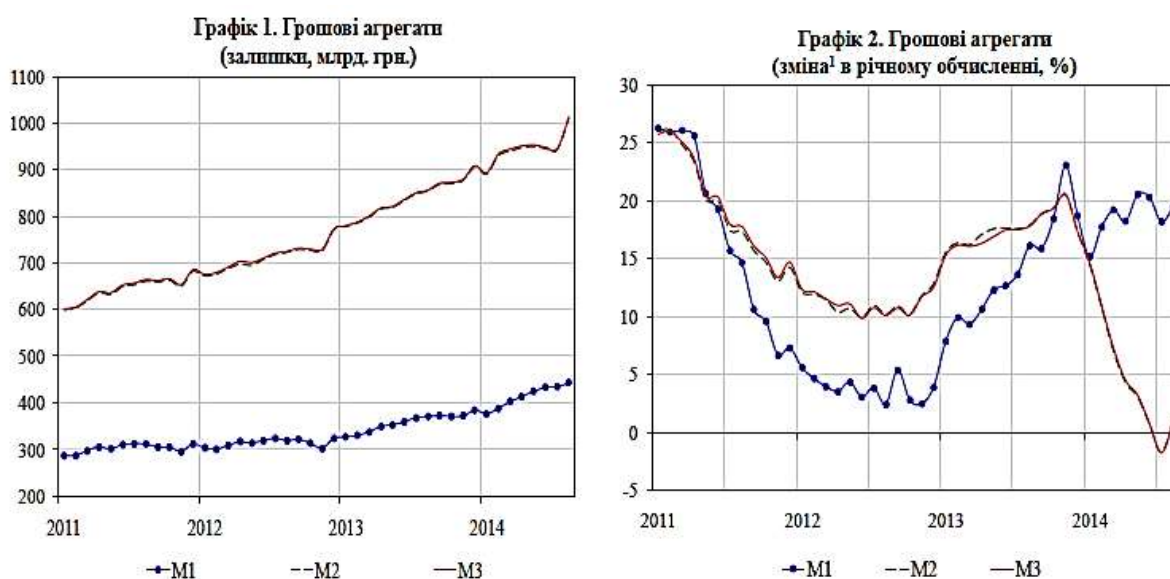
Таблиця 1

Аналіз обсягів грошових агрегатів за серпень 2013-2014 рр.*

Показники	2013			2014			2014		
	Серпень			Липень			Серпень		
	Залишки на кінець періоду, млрд. грн.	Операції за період, млрд. грн.	Зміна в річному обчисленні, %	Залишки на кінець періоду, млрд. грн.	Операції за період, млрд. грн.	Зміна в річному обчисленні, %	Залишки на кінець періоду, млрд. грн.	Операції за період, млрд. грн.	Зміна в річному обчисленні, %
M0	225.23	0.86	12.2	289.51	-0.4	29.0	289.69	0.17	28.6
M1	370.15	2.33	16.2	434.76	2.09	18.2	442.65	7.89	19.6
M2	854.18	5.83	17.9	942.63	-8.35	-1.7	1011.14	33.57	1.1
M3	856.71	5.93	17.8	945.34	-8.88	-1.8	1013.83	33.31	1.0

* – таблиця складена за даними джерел [1, 2]

Графічне зображення змін у грошових агрегатах наведено на рис. 1.2



З таблиці 1 видно, що за рік приріст грошової пропозиції обумовлювався об'єктивним підвищенням попиту на гроші з боку кризової економіки. Ефект розширення грошової пропозиції супроводжувався прискореним приростом її депозитної складової. Готівкова складова грошової маси майже не зростала порівняно з її депозитною складовою. В цілому, обсяги грошової маси за аналізований період зросли незначно, що позитивно впливає на стабільність грошової одиниці.

Для цілковитого контролю Національний банк повинен вживати певні заходи, а саме: продовжувати накладати обмеження на готівкові розрахунки, вживати системні заходи, спрямовані на забезпечення стабільності банківської системи, створення умов для підтримки ліквідності банківської системи на достатньому рівні, посилення контролю над діяльністю небанківських

кредитних установ для підвищення ефективності дій НБУ з регулювання грошової маси.

Список використаних джерел:

1. Статистичні матеріали Національного Банку України – Статистичний бюлетень (електронне видання) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/data/stat.pdf>
2. Статистичні матеріали Національного Банку України – Монетарний огляд (електронне видання) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58037

Онофрійчук О.В.

студентка;

Польова О.Л.

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТАБІЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Однією з важливих проблем економіки України на сучасному етапі є нестабільність валютного ринку. Україна відноситься до імпортозалежних держав, що робить національну економіку залежною від іноземних валют, перш за все, від американського долара та ЄВРО. Зменшенню цієї залежності до певної міри сприяє експортна міжнародна торгівля України. У 2014 році у зв'язку зі складною політичною ситуацією на Сході України значна кількість підприємств, що забезпечували експортний потенціал нашої держави, зупинили поставки продукції за кордон. У результаті Україна втратила значну частину валютних надходжень, що призвело до дефіциту іноземної валюти. Тому сьогодні вітчизняна економіка відчуває значні зрушення валютного курсу і переживає стрімке знецінення національної валюти. Відповідно, нагальним завданням уряду та Національного банку України на сьогодні є стабілізація валютного ринку. Досягнення цієї мети можливе, перш за все, за рахунок застосування класичних моделей управління валютним курсом. Разом з тим, досить важливо при цьому враховувати досвід європейських держав щодо побудови ефективної валютної політики.

Серед найбільш важливих інструментів прямого впливу на валютний ринок можна виділити такі як:

- 1) девізна політика (зокрема, валютні інтервенції);
- 2) створення і диверсифікація валютних резервів;
- 3) регулювання режиму валютного курсу.

Девізна валютна політика – це політика регулювання валютного курсу шляхом купівлі і продажу іноземної валюти [7].

При використанні девізної політики забезпечення підтримання стабільності кон'юнктури на внутрішньому валютному ринку країни і обмінного курсу національної валюти відбувається наступним чином: за умови надлишкової пропозиції іноземної валюти центральний банк скуповує її, щоб не допустити необґрунтованого зміцнення національної грошової одиниці, і навпаки, коли надходжень валютних коштів на внутрішній ринок недостатньо – центральний банк продає іноземну валюту з тим, щоб не допустити зниження обмінного курсу національної валюти [2, с. 19].

Зауважимо, що наприкінці ХХ ст. валютні інтервенції досить часто використовувалися країнами Європи. Зокрема, це стосується держав колишнього соціалістичного табору на етапі переходу до ринкових відносин. Наприклад, у Чехії у 1993 р. інтервенції використовували з метою зменшення тиску надходжень іноземного капіталу на валютний ринок, пов'язаного з процесом приватизації [8, с. 146].

Характеризуючи девізну політику як інструмент валютного регулювання на сучасному етапі, слід звернути увагу на Рекомендації МВФ «Про принципи політики інтервенцій», які радять використовувати валютні інтервенції для зниження волатильності валютного курсу, але не для регулювання його рівня [3, с. 156].

На сьогодні важливим принципом застосування девізної політики є прозорість політики інтервенцій. Прикладом прозорості є публікація інформації щодо політики інтервенцій в Австралії та Швеції з чітким зазначенням підстав для проведення інтервенцій [3, с. 156].

Більш дієвим інструментом валютного регулювання є створення та диверсифікація валютних резервів. Але при цьому залишається відкритим питання щодо оптимальних обсягів валютних резервів. Кожна країна накопичує їх, виходячи з конкретної ситуації. Щоправда, є рекомендація МВФ, відповідно до якої мінімальні міжнародні резерви держави повинні становити суму її тримісячного імпорту [1, с. 5].

Крім того, в теорії фінансів та фінансового права існує поняття «коефіцієнт Ренді», за яким обсяг валютних резервів країни має складати не більш як 30% державного бюджету. Найрозвинутіші держави Заходу формують валютні резерви в мінімальних розмірах (наприклад, у 2009 р. валютні резерви Європейського центрального банку становили \$52,3 млрд., Німеччини – \$38,1 млрд., Великої Британії – \$37,1 млрд., Франції – \$21,7 млрд., Італії – \$33,8 млрд.) [5].

Країни Європи при створенні золотовалютних резервів дотримуються принципів диверсифікації. Наприклад, структура активів Національного банку Швейцарії в основному складається з іноземної валюти, золота та фінансових активів в швейцарських франках (цінні папери і вимоги від операцій РЕПО). Офіційні резервні активи Чехії номіновані в доларах і євро. Їх співвідношення визначається виходячи із спостережень за прибутковістю фінансових вкладень на ринках США і Євросоюзу. Враховуються рух обмінних курсів, ситуація на національному валютному ринку [4].

Таким чином, у європейських державах важливими тенденціями валютного регулювання за допомогою створення валютних резервів є

оптимізація їх обсягів на незначному рівні та диверсифікація портфеля золотовалютних резервів держави.

Ще одним інструментом валютної політики є регулювання режиму валютного курсу. У 1982 р. МВФ ухвалив класифікацію режимів валютних курсів, яка передбачала вільний вибір режиму кожною країною. За класифікацією МВФ, залежно від ступеня гнучкості (ступеня свободи щодо зміни курсів) усі валюти поділяються на валюти з фіксованим курсом, валюти з обмежено гнучким курсом і валюти з плаваючим курсом [6, с. 432].

Слід зауважити, що застосування фіксованого валютного курсу було ефективним у країнах Східної Європи на етапі реформування їх економік. Так, для забезпечення стабільності національної одиниці Чехословаччина на початку 90-х рр. ХХ ст. запровадила режим фіксованого валютного курсу крони. Після поділу країни, Чехія і Словаччина продовжували дотримуватися чіткого курсу на рестрикційну політику, що дало змогу втримати курс крони на запланованому рівні. При цьому її коливання у Чехії дорівнювали 1,5–2%, а в Словаччині – 3–4%. Особливістю валютної політики в Румунії було введення у 1991 р. режиму подвійного валютного курсу, який передбачав встановлення заниженого курсу (35 леїв за долар) для розрахунків за імпорт і при обов'язковому продажі половини валютної виручки експортерами. Для всіх інших розрахунків та операцій застосовувався валютний курс, що визначався на умовах попиту і пропозиції на валютних аукціонах (300 леїв за долар). Така різниця між валютними курсами при розрахунках була доволі великою, яка з часом тільки зростала і посилювала розбалансованість грошового ринку. У цій ситуації монетарна влада Румунії відмовилася від політики подвійного. У Польщі з початком процесу реформування був запроваджений режим фіксованого валютного курсу – спочатку до долара США, а потім до «кошика» з п'яти провідних валют, з метою стримування темпів інфляції. У травні 1995 р. режим фіксації валютного курсу був змінений на «валютний коридор», межі якого поступово розширилися від $\pm 7\%$ до $\pm 15\%$. В подальшому основним заходом регулювання валютної сфери став перехід до гнучкого обмінного курсу та запровадження у 2000 р. режиму «вільного плавання» [8, с. 148].

Тобто, сучасною тенденцією валютного регулювання в країнах Європи є використання виключно ринкових факторів регулювання валютного курсу.

Отже, проведене дослідження дає підстави узагальнити основні моменти валютного регулювання з урахуванням досвіду європейських держав: обмежене застосування валютних інтервенцій і прозорість їх здійснення; створення валютних резервів на мінімально достатньому рівні з диверсифікацією портфеля валют; перехід до саморегульованого гнучкого валютного курсу.

Список використаних джерел:

1. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3(205) – С. 3-44.

2. Єпіфанова М.А. Інструменти валютного регулювання: сутність, класифікація, характеристика / М.А. Єпіфанова // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2(29). – С. 17-21.

3. Журавка Ф.О. Вплив девізної політики НБУ на обмінний курс гривні / Ф. О. Журавка // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 154-160.

4. Колдовський А.В. Зарубіжний досвід управління золотовалютними резервами / А.В. Колдовський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1809>

5. Матіос А. Що ми маємо від розміщення, а тим паче використання золотовалютних резервів країни після виборів Гаранта держави / А. Матіос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kiev4you.org/index.php/pisateli/51-publicistik/482-zolotovalyutnyuyreserv>

6. Моторнюк У.І., Гуцуляк У.П. Чинники формування валютного курсу в Україні / У.І. Моторнюк, У.П. Гуцуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 727. – С. 431-439.

7. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990679.html

8. Сороківська З. Зарубіжний досвід реалізації валютної політики в контексті забезпечення макроекономічної стабільності / З. Сороківська // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє, 2013. – Вип. 18. – С. 144-153.

Петлінська Ю.О.

студентка;

Мироненко М.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ

На сьогодні однією з найважливіших галузей економіки України є аграрний сектор. Більше того агропромисловий комплекс є стратегічним напрямом розвитку економіки України, під час євро інтеграційного курсу. Однак недостатнє фінансування аграрних підприємств з боку держави пригальмує розвиток аграрної сфери загалом. В сучасних умовах аграрні підприємства постали перед проблемою нагромадження власного капіталу для здійснення або осучаснення виробництва. В останні роки майже припинилися процеси відтворення й оновлення матеріально-технічної бази, що як наслідок, в аграрному виробництві спостерігається деіндустріалізація. Тому проблема інвестиційного забезпечення виробництва як ніколи набуває актуальності, особливо в сучасних ринкових умовах аграрної економіки.

Дослідженням проблеми інвестиційно-інноваційної діяльності, залучення інвестицій в аграрний сектор України присвячено багато наукових праць, як

вітчизняних так і зарубіжних економістів, зокрема: В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, С. А. Єрохін, В.П. Савчук, О.В. Шубравська, Л.Дж. Гітман, У. Шарпа та ін.

Україна має потужний потенціал для розвитку аграрного сектору та завоювання частки європейського ринку. Сприятливі ґрунтово-кліматичні передумови, родючі землі та давні хліборобські традиції сприяють подальшому його розвитку, однак одержанню врожаїв сільськогосподарських культур могла б бути і кращою, це пов'язано із неефективним використанням наявної бази, та нестачею фінансових ресурсів для подальшого розвитку АПК і формування експортного потенціалу.

Іноземні інвестиції, котрі залучались протягом останніх років були спрямовані неефективно, як наслідок засмічення ґрунтів важкими культурами – ріпаку з якого отримують біологічне паливо та сонях – виробництво соняшникової олії. Насамперед інвестиції необхідно спрямовувати на покращення конкурентоспроможності, для виходу на нові ринки, оскільки важка суспільно – політична ситуація з Росією – що протягом останніх років була найбільшим споживачем сільськогосподарських товарів.

У сільському господарстві виробляється понад 8% ВВП та працює 5,5% усіх зайнятих. Якщо врахувати пов'язані з ним галузі, такі як постачання виробничих ресурсів та харчова промисловість, то частка аграрного сектору в ВВП зростає до 22% та у зайнятості – до 10%. Незважаючи на ці вражаючі показники, сільське господарство розвивається значно нижче свого потенціалу, що чітко підтверджується міжнародними порівняннями продуктивності [1].

Протягом останніх років зберігалась негативна тенденція скорочення площі посіву сільськогосподарських культур та поголів'я великої рогатої худоби в господарствах усіх категорій. За даними на 1 січня 2011р. в країні нараховувалось 4494.4 тис. голів великої рогатої худоби, що на 332,3 тис. голів (на 6,9%) менше порівняно з початком 2010р, а на сьогодні ситуація катастрофічна.

Інвестиційна діяльність відіграє ключову роль у забезпеченні стійкого економічного зростання, ефективної реалізації політики економічних реформ, в яких важливу роль відіграє сільське господарство. У нинішніх умовах уряд України змушений спрямовувати першочергові зусилля на досягнення фінансової стабілізації та вирішення низки гострих суспільно-політичних проблем. При цьому завдання переходу до інвестиційної моделі розвитку як базової передумови подальших економічних реформ має залишатись серед стратегічних пріоритетів діяльності влади.

Водночас аналіз засвідчує поступове, проте неухильне погіршення ситуації у сфері інвестиційної діяльності в останні роки. Якщо у 2012 р. ще зберігалась доволі висока динаміка інвестицій, при цьому інвестиційна активність впродовж року знижувалась, то у 2013 році ситуація в інвестиційній сфері суттєво погіршилась, відбувалось поступове згортання інвестиційної діяльності: обсяг освоєних капітальних інвестицій скоротився на 11,1% порівняно з попереднім роком.

Інвестиційна діяльність у 2013 році характеризувалась скороченням обсягу валового нагромадження основного капіталу (на 6,6%) і зменшенням його частки у структурі ВВП (18,2%). Такий перерозподіл ВВП на користь споживання не відповідає потребам забезпечення розширеного економічного відтворення, звужує можливості для реалізації модернізаційних реформ, технологічного переозброєння виробничої бази, підвищення інноваційної складової української економіки. Наростання негативних тенденцій в інвестиційній діяльності основних секторів економіки – промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі, інвестиційна діяльність впродовж року неухильно згасала: приріст обсягу капітальних інвестицій у промисловості за підсумками 2013 р. склав лише 0,3%, у сільському, лісовому та рибному господарстві – 0,1%;

Інвестиції визначають темпи розвитку агропромислового виробництва, вони є могутнім стимулом для розвитку науково-технічного прогресу і гарантією сталого розвитку. У ринкових умовах господарювання для підприємств аграрного сектору економіки України однією з головних проблем є залучення інвестиційних і інноваційних ресурсів. Інвестиційна привабливість аграрного сектору України визначається головним природним засобом виробництва – землею, від якості і використання якої залежить його ефективність.

Незважаючи на негативні тенденції в інвестиційному процесі в сільському господарстві, нині ще не введено в дію систему економічних важелів стимулювання інвестиційної діяльності, зокрема заходи регулювання відносин власності на землю і майно не мають інвестиційної стимулюючої спрямованості, процес створення фондового ринку недостатньо охоплює аграрну сферу, фінансово-кредитні установи не зацікавлені у здійсненні інвестиційних операцій у сільському господарстві, відсутній механізм забезпечення підтримки інвестицій в обіговий капітал.

Загалом, в Україні діючий механізм інвестиційної діяльності є неповним і не має достатньої методологічної та методичної основи. У ньому відсутні такі складові, як фінансовий механізм інвестиційного процесу відтворення капіталу, фінансово-кредитний механізм інвестиційної діяльності, механізм формування ресурсів та джерел інвестування на підприємстві, механізм державного регулювання інвестиційної діяльності, формування ринку капіталу та ринку інвестицій та ін. [2].

На сучасному етапі економіка України, включаючи її агропромисловий комплекс, перебуває у стані глибокої кризи. Негативний вплив мають структурні, міжгалузеві диспропорції, що накопичилися у народному господарстві впродовж кількох десятиліть й призвели до гострого дефіциту товарів виробничого і невиробничого призначення, і особливо енергоносіїв. Криза посилюється розбалансованістю фінансово-кредитної системи, невідповідністю сформованих управлінських структур потребам економічного розвитку [4].

За умов надзвичайно високої монополізації економіки, галузі переробної промисловості та АПК були дуже чутливими до різких змін соціально-економічної ситуації в Україні. Економічна криза багатосторонньо впливає на

розвиток інвестиційного процесу, перш за все у АПК. З одного боку, необхідність здійснення структурної перебудови потребує великих капітальних вкладень у такі ключові виробництва, як машинобудування для переробних галузей АПК. Випуск таропакувальних засобів і матеріалів, включаючи необхідне устаткування біотехнології в агропромисловому виробництві. Економічний підйом цих господарських ділянок призвів би і до значної позитивної ланцюгової реакції в усьому агропромисловому комплексі. Але вітчизняна промисловість не може забезпечити належний рівень розвитку відзначених галузей тільки завдяки традиційному використанню власних ресурсів. Цілий ряд засобів виробництва взагалі не випускається в Україні. Тому проблема імпорту товарів виробничого призначення й іноземних інвестицій для розвитку АПК є надзвичайно актуальною для України сьогодні [5].

Отже, на сьогодні при важкій економічній ситуації сільське господарство може виступити галуззю, котра дозволить Україні зайняти провідні позиції на світових ринках. Однак існує ряд негативних аспектів котрі перешкоджають залученню та ефективному розподілу іноземних інвестицій у сільське господарство. Найбільш доцільно правильно сформулювати розподіл інвестицій, перш за все на покращення конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1550/>
2. Пісьмаченко Л.М., Павлова Г.Є., Юрченко С.В. Інвестиції у галузі сільського господарства як шлях до демократичного економічного зростання // Наукові праці КНТУ. – 2010. – № 17. – С. 24–27.
3. Білоусько Я.К. Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва / Я.К. Білоусько, В.О. Питулько, В.Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 31-32.
4. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука. – 2005. – 140 с.
5. Каламан О.Б., Яровенко Т. Проблеми інвестування та розвитку АПК України // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 2. – С. 17–21.

Пугарська Н.Б.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Банківська система України має специфічні умови та особливості функціонування, оскільки постійно перебуває під наявними або очікуваними стресовими явищами.

Для налагодження ситуації потрібно, використовуючи передові надбання, апробувати всі можливі підходи до управління банками, одним з яких є контролінг.

Планування і контроль, як основні інструменти контролінгу, мають важливе значення в практиці банківського менеджменту, дозволяють поєднати тактичні рішення, що приймаються керівниками підрозділів банку, з перспективами зміцнення його фінансової стійкості, платоспроможності і прибутковості. Контроль в банку пов'язаний з наглядом, перевіркою та аудитом виконаних робіт по досягненню мети його функціонування, в той час як функції планування забезпечують розробку, виконання та реалізацію перспективних управлінських рішень.

Складність освоєння, висока ціна автоматизації робіт в системі контролінгу, відсутність належної кваліфікації у виконавців, стримування прогресивних форм керування банківськими операціями на різних управлінських рівнях та інші проблемні моменти, стримують розвиток інструментів контролінгу в банках України.

Серед авторів, що вивчали останніми роками специфіку контролінгу в банках, можна виділити наступних: Дякон Л.Л., Задорожний З.В., Кандиба К.О., Лисянська О.О., Сюркало Б.І., Ужва А.М., Шульга Н.П., Дейхл А., Блазек А., Ейселмаєр К. та інші. Вчені наводять різні підходи до особливостей формування та функціонування контролінгу в банках, розглядають його сутнісні характеристики, механізми реалізації функцій та принципові положення. Розглядається специфіка планування, аналізу та контролю як основних інструментів контролінгу, проте відсутнє системне бачення щодо використання цих інструментів у діяльності банків для забезпечення сталого розвитку та стабільної прибутковості банків України.

Контролінг в банку пов'язаний з системою менеджменту, яка спрямована на організацію, планування, аналіз і контроль усіх сфер діяльності фінансово-кредитної установи для досягнення поставлених стратегічних завдань. При цьому, застосування інструментів контролінгу можливе в організаційній, фінансовій, інвестиційній, продуктивій, збутовій діяльності, що дозволить ефективно управляти банком та забезпечувати його довгострокове функціонування [1, с. 67].

На основі планування і контролю виконується значна кількість робіт з управління діяльністю банку в частині регулювання і нагляду за поточними, перспективними активно-пасивними операціями та супроводжуючих бізнес-процесів, об'єднаних в систему контролінгу, що є сучасним та ефективним механізмом управління банком. Планування і контроль в системі контролінгу призначені для синтезу і поєднання в єдиній динамічній системі банку практичних засад організації, планування, обліку, аналізу, контролю, мотивації та стимулювання бізнес-процесів [1, с. 32].

В системі контролінгу на плануванні та контролі базуються всі інші елементи, оскільки під час планування потрібно передбачати хто буде виконувати організаційні та стимулюючі функції, а під час контролю за діяльністю банку використовуються методи економічного аналізу та обліку. При цьому, як планування, так і контроль передбачають опрацювання значних

масивів інформації, які необхідні для досягнення цілей банку. Не зважаючи на те, що ефективне існування планування і контролю в системі контролінгу банку можливе лише в єдиному механізмі, кожен з цих інструментів має свої характерні функції.

Процеси планування діяльності банку, як одного з інструментів контролінгу, спрямовані на виконання наступних функцій:

1. Виконання дій в рамках стратегічного планування банку.
2. Обґрунтування можливостей адаптації юридичної, організаційної та фінансової структур відповідно до обраного стратегічного набору банку [2, с. 546].
3. Складання планового балансу банку з визначенням його структури.
4. Забезпечення узгодженості поточних та перспективних планів банку.
5. Внесення коректив у систему планів банку в результаті дослідження змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах, на фінансово-кредитному, інвестиційному, фондовому та інших ринках.
6. Формування ключових факторів успіху банку та врахування їх у консолідованому бюджеті.
7. Моделювання виконання бюджетів, розробка рекомендацій щодо зміни кінцевих орієнтирів, коригування планових показників у всіх підрозділах банку по причині встановлення їх нераціональності або недосяжності.
8. Складання консолідованого бюджету банку та внесення коректив у цей документ у процесі його виконання.
9. Моніторинг фінансово-економічної діяльності, що впливає на виконання бюджету і розробка рекомендацій по вдосконаленню відповідних бізнес-процесів.
10. Калькуляція собівартості банківських продуктів та послуг, доведення даних до відповідних підрозділів та моніторинг виконання.
11. Моніторинг ризиків, розробка рекомендацій щодо можливих варіантів їх подолання у межах нормативів НБУ та виходячи з допустимих параметрів фінансової стійкості банку.

У процесі планування важливо застосовувати різні інформаційні технології, що дозволять змоделювати прогностичні показники діяльності банку, підтвердити їх, не лише, досвідом визначеного кола відповідальних осіб, але й можливостями сучасного інформаційного забезпечення.

Ще одним важливим інструментом контролінгу в банку є контроль діяльності [3, с. 45]. До важливих функцій контролю слід віднести наступні:

- розробка заходів для забезпечення продуктивного використання ресурсів, раціоналізації витрат, що дозволятимуть підвищувати ефективність діяльності банку;
- контроль за використанням активів та пасивів, всієї сукупності документації банку, за правомірністю використання матеріально-технічного забезпечення з метою уникнення можливостей його розкрадання і зникнення, за потоками грошових коштів, а також перевірка правильності заповнення документів, унеможливлення несанкціонованого доступу до інформаційних систем;

- розробка механізмів захисту персоналу, ресурсного забезпечення, в тому числі інформаційного від внутрішніх та зовнішніх загроз;
- формування масивів інформації для вищого керівного складу банку про параметри його фінансової стійкості, зміни запитів споживачів на продукти та послуги, зміни конкуренції на ринку, появу нових конкурентів, зміни в регулятивних стандартах, постановах і розпорядженнях НБУ для більш ефективного обґрунтування і прийняття управлінських рішень;
- розповсюдження по внутрішній мережі банку рекомендацій про необхідність виконання працівниками внутрішньобанківських процедур, рекомендацій, розпоряджень, посадових інструкцій та інших загальних положень;
- моніторинг правового супроводу діяльності банківської установи, спрямований на забезпечення його відповідності законодавству України, що регулює бізнес-середовище;
- контроль за процесом управління ризиками в банківській діяльності з використанням розроблених методик, внесення коректив у випадку виявлення невідповідності процесів ризик-менеджменту прийнятій у банку політиці їх регулювання.

Наведені функції контролю дають змогу побачити, що він є надійним та дієвим набором засобів, професійне використання яких дозволяє керівництву банку переконатись у відповідності оперативних бізнес-процесів розробленому стратегічному набору [4, с. 221].

Дослідження таких інструментів системи контролінгу в банках України, як планування і контроль дає змогу встановити, що вони є важливими елементами та поєднують в собі функції планування, організації, стимулювання, аналізу, обліку, контролю та управління ризиками. Застосування інструментів планування і контролю можливе в організаційній, фінансовій, інвестиційній, продуктової, збутової діяльності, що дозволяє ефективно управляти банком та забезпечує його довгострокове функціонування.

Список використаних джерел:

1. Deyhle A. Controlling and the Controller / Deyhle A., Blazek A., Eiselmayr K. – Verlag für Controlling Wissen; 1 edition (March 10, 2011). – 239 p.
2. Сюркало Б. І. Особливості планування в системі управління фінансами банку / Б. І. Сюркало // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 235. В 5 т. Том 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 542-547.
3. Ужва А. М. Контролінг: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А. М. Ужва. – Миколаїв: МДАУ, 2011. – 293 с.
4. Лисянська О.О. Методичне забезпечення контролю виконання фінансового плану банку / О.О. Лисянська // Вісник університету банківської справи Національного банку України – № 1(13). – 2012. – С. 219-223.

Сухецька А.О.

студентка,

Науковий керівник: **Семенюк Л.П.**

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ БАНКУ ЯК ОСНОВНОЇ ПЕРЕДУМОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сучасний розвиток економіки України, а також сучасний стан банківської системи України характеризується суттєвою зміною результатів функціонування банків. За таких умов банкам украї потрібно ефективно вирішувати завдання, що спрямовані на забезпечення їхнього майбутнього функціонування [2].

Дослідженню питань розроблення теорії і практики управління фінансовими ресурсами банку та банком в цілому, питань стратегічного управління банківською діяльністю приділили багато уваги та зробили значний внесок вітчизняні і закордонні науковці: О.А. Кириченко, А.Л. Гапоненко, А.В. Головач, Л.Д. Забродська, В.А. Забродський, М.О. Кизим, Л.О. Примостка, О.В. Раєвнева, Г.І. Філіна та інші [4].

Поняття «розвиток банку» пропонуємо розуміти як перехід банку від поточного стану до нового, поліпшення стану, який характеризується певними досягнутими результатами, що відповідають раціональній діяльності банку, тобто досягнутими локальними та загальними цілями [3].

Щодо визначення поняття «управління розвитком банку», то потрібно проаналізувати класичні підходи до розуміння поняття «управління».

Термін «управління» можна розуміти по-різному: це і наука, і майстерність, і функція, і процес, і апарат тощо. Наведемо деякі класичні визначення цього терміна:

а) система упорядкованих знань у формі концепцій, теорій, принципів і форм управління;

б) функція організованих систем, що спрямована на підтримку та оптимізацію системних характеристик, свідомий вплив на внутрішні і зовнішні процеси, створення різноманітності, регулювання, облік.

в) процес регулювання стану економічної системи об'єкта господарювання. Методи управління залежать від специфіки об'єкта, яким управляють, але завжди передбачає виділення періоду, на який поширюються управлінські рішення. Управління здійснюється відповідно до планів, які розробляють для періодів діяльності об'єкта [2].

Фінансовий розвиток банку, урахувавши той факт, що розвиток – це досягнення поліпшеного стану, є запорукою успішного розвитку банку загалом. Наведемо такі параметри фінансового розвитку:

а) динаміка абсолютного значення прибутку банку з урахуванням інфляційних факторів;

б) зміна в динаміці відносних коефіцієнтів прибутковості активів та капіталу;

в) зміна в динаміці ринкової частки банку за окремими напрямками діяльності (пріоритети банку в кредитуванні, інвестиційній діяльності, валютних операціях тощо) [3].

Успішне досягнення перспективних фінансових цілей банку забезпечується за умов чіткої координації фінансової стратегії розвитку в системі стратегічного використання управління всіма його структурними підрозділами та ефективного використання його фінансових можливостей. Але виникають питання: як коректно та адекватно визначити ці фінансові цілі, до якого рівня повинна бути вдосконалена діяльність банку, чи потрібно орієнтуватися тільки на власний розвиток і намагатися поліпшити свій стан, у тому числі і фінансовий, чи потрібно порівнюватим результати своєї фінансової діяльності з результатами фінансової діяльності інших учасників банківського бізнесу – банків–конкурентів [5].

Отже, здійснюючи систематизацію, пропонуємо розуміти поняття «управління фінансовим розвитком банку» як континуальну систему заходів щодо визначення і забезпечення науково обґрунтованих оптимальних фінансових показників діяльності банку, досягнення значень яких впливає на перехід банку від поточного фінансового стану до нового, поліпшеного фінансового стану, що характеризується цільовими значеннями його фінансових показників і відповідністю цільовій фінансовій моделі банку.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121–III (зі змінами та доповненнями) I [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

2. Самородов Б. В. Аналіз та визначення сутності управління фінансовим розвитком банку [Текст] / Б. В. Самородов // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – Харків: ХІБС УБС НБУ – 2012. – Вип. 1(12). – С. 66 – 75.

3. Петрук І. Р. Фінансова стратегія як передумова успішного функціонування та розвитку банку [Текст] / І. Р. Петрук, Т. В. Дивульська // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Зб. наук. праць: Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 1(49). – С. 154-161.

4. Самородов Б. В. Місце управління фінансовим розвитком банку в системі його фінансового менеджменту [Текст] / Б. В. Самородов // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2012. – № 2(14). – С. 198-203.

5. Самородов Б. Методологічні основи застосування теорії оптимізації у банківській справі [Текст] / Б. Самородов // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7. – С. 58-61.

Фатєєва Л.А.

магістр,

Запорізький національний технічний університет

ОЦІНКА ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Уповільнення темпів зростання світової економіки в посткризовий період посилює невизначеність щодо майбутнього функціонування глобального середовища. Негативним фактором розвитку є диспропорційність рівня зростання між розвиненими країнами (прогноз зростання на 2014 р. – 1.2%) та країнами, що розвиваються (прогноз зростання 5.4%), що може поглиблювати кризові явища в бюджетному та фінансовому секторах цих країн. Не зважаючи на макроекономічні труднощі, головною причиною, яка посилює невизначеність, є те, що причини, що викликали кризу, не усунені, а лише замасковані [1, с. 44].

Фінансова криза викликала різке зростання рівнів державного боргу в глобальних масштабах. Проте якщо в попередні десятиріччя боргові проблеми були притаманні країнам, що розвиваються, то сьогодні основні боргові ризики формуються й походять з розвинутих країн.

Макроекономічні проблеми не могли не відбитися на розвитку світового фондового ринку, який характеризується посиленою волатильністю та переважно негативними трендами, тож в 2013 р. ринкова капіталізація фондових ринків зменшилася на 13.6% та становила 47 трлн дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Капіталізація регіонального та світового фондового ринку, трлн дол. США*

Регіони	2012	2012/2011 динаміка, %	2013	2013/2012 динаміка, %
Американський	22173	17,1	19789	-10,8
Тихоокеанський, азійський	17435	20,2	14670	-15,9
Європа, Африка, Близький Схід	15254	7,1	12942	-15,2
Світовий	54862	15,1	47401	-13,6

Джерело: Складено за даними Міжнародної федерації бірж [7]

Боргові проблеми Європи призвели до того, що практично на всіх європейських біржах відбулося падіння індексів та ринкової капіталізації. Найбільше падіння зафіксовано на кіпрській (-58%) та грецькій (-50%) біржах. Отже, фондові ринки країн, що розвиваються, дедалі більше інтегруються у світовий фінансовий простір та стають одним з основних каналів розповсюдження фінансових криз.

Основними тенденціями фондового ринку останніх років є комерціалізація бірж (її акціонування та генерація прибутковості біржової діяльності) та об'єднання бірж задля отримання конкурентних переваг.

Проте не варто переоцінювати економічний ефект від таких угод – не завжди можна говорити про наявність синергетичного ефекту. Тобто біржі як комерційні організації, які зацікавлені в максимізації прибутковості, своїми діями нарощують масштабну мультиплікацію похідних цінних паперів, що впливає на підвищення спекулятивної направленості ринку та його волатильність.

Водночас важливою причиною зростання нестабільності фондового ринку є розвиток електронної торгівлі, що уможливило нестримне зростання обсягів проведених операцій та спричинило зміну самої структури фінансових ринків. Найбільш небезпечним є розвиток високочастотної торгівлі (HFT – high frequency trading), яка використовує могутні комп'ютерні системи для швидкісної торгівлі, під час якої спекулянти тримають акції лише за мілісекунди. Саме цей вид торгівлі визвав зростання фондових бірж в посткризовий період, оскільки вже зараз вона займає від 50 до 70% торгівлі на ринках США та 35-40% на європейських ринках. За даними TABB Group, обсяг продажів за допомогою високочастотної (високошвидкісної) торгівлі в 2012 р. становить вже 3.6 млрд дол. США [2, с. 65].

Посилена волатильність світового фондового ринку збільшує нестабільність економічної системи та викликає необхідність перегляду системи регулювання національних фінансових ринків.

У структурі власників державних облігацій за даними НБУ у 2013 році частка нерезидентів склала лише 2,15%, хоча ще а в 2008 році була 61,71%. Іноземні інвестори вже давно вивели більшість фінансових ресурсів з вітчизняного фондового ринку та на даний час не планують розширювати свою присутність на ринку через низьку інвестиційну привабливість України. Наприклад, в рейтингу Doing Business-2013 за категорією «захист інвесторів» Україна опустилася до 117 місця. Крім того, іноземні інвестори не мають можливості страхувати валютні ризики в Україні через відсутність валютних деривативів, введення яких вже декілька років гальмується Національним банком України. Серед безлічі негативних рис вітчизняного ринку цінних паперів щодо вкладень у «короткому» діапазоні привертають увагу низькі обсяги торгів при низхідній динаміці.

У 2013 році обсяг торгів порівняно з відповідним періодом 2012 року зменшився більше ніж у 2 рази, а у порівнянні з тим же періодом у 2010 році – у 5,7 разів.

Така низька активність ринку призводить до маніпулювання ринком незначними обсягами вкладень. На фондовому ринку є дуже мала кількість ліквідних інструментів, що підтверджується зменшенням кількості угод. У зв'язку з цим ще в березні 2012 року «індексний кошик» UX було зменшено з 15 до 10 акцій.



Рис. 1. Динаміка обсягів торгів та кількості угод на ринку акцій «Української біржи»

Джерело: Українська біржа

Незначну ліквідність ринку підтверджують великі спреди цін купівлі-продажу, за виключенням лише ряду акцій «індексного кошика».

При цьому витрати на купівлю строкових інструментів є незначними в порівнянні з формуванням дублюючого портфеля цінних паперів з акцій індексу.

Так, на строковому ринку використовується механізм гарантійного забезпечення, тобто внесення на грошовий рахунок лише 20% ціни контракту.

Отже, процес розвитку українського фондового ринку є досить нерівномірним та окрім проблем світового ринку стримується за рахунок основних перешкод, на які слід звернути увагу у процесі реформування сфер фінансового ринку та інтеграції нашої держави в економічний простір ЄС [3, с. 97].

Для вирішення зазначеного питання перед державними органами стоїть цілий ряд завдань:

- вдосконалення законодавчої бази. Зволікання з урегулюванням законодавчої бази – це затримка розвитку нормальних корпоративних відносин у країні зокрема та фондового ринку в цілому. Неодноразово науковці та практики фондового ринку підкреслювали важливість залучення коштів індивідуальних та інституційних інвесторів на ринок цінних паперів;

- підвищення ролі держави на фондовому ринку. Одним з основних елементів державного регулювання ринку цінних паперів є контроль за діяльністю емітентів, професійних учасників ринку, фондових бірж та самоврядних організацій, спрямованих на виявлення й своєчасне попередження порушень законодавства на ринку цінних паперів;

- розгляд питань щодо зміцнення системи державного регулювання та нагляду;

- створення сприятливих умов для реалізації прав інвесторів на придбання цінних паперів на міжнародних фондових ринках;
- запровадження багаторічної програми двосторонньої співпраці з регуляторами фондового ринку європейських країн;
- стимулювання розвитку ринку акцій через прийняття закону «Про акціонерні товариства» та пов'язаних з ним нормативних актів;
- забезпечення захисту прав інвесторів та споживачів фінансових послуг, використовуючи розкриття інформації учасниками фінансового ринку на основі загальноприйнятих принципів, міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і аудиту, недопущення зловживань з боку фінансових посередників та професійних учасників ринку;
- стимулювання розвитку інвестиційних фондів та недержавних пенсійних фондів шляхом: перегляду чинного законодавства, що регулює діяльність зазначених суб'єктів, здійснення реформ, необхідних для удосконалення інфраструктури ринку, розробки регуляторної бази для здійснення нагляду за ІСІ та НПФ на основі оцінки ризиків;
- особливо важливим є розвиток політично незалежних та фінансово самостійних регуляторів фондового ринку і ринку небанківських фінансових послуг з дотриманням міжнародних стандартів. Лише за таких умов вони можуть здобути взаємне визнання регуляторів країн-членів ЄС, яке є необхідним для вступу України до Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Eswar S. Prasad Role Reversal // Finance & Development, December 2013. – Vol. 48. – № 4. – Way of access: www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2012/13/prasad.htm
2. Калач Г.М. Напрями удосконалення інституційної інфраструктури фондового ринку. [Текст] // Г.М. Калач // Науковий вісник Національної академії Державної податкової служби України (економіка, право). – 2007 – № 1(36). – С. 63.
3. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні. // Фінанси України. – 2013. – № 6. – С. 97-104.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Крутько М.О.

студент,

Науковий керівник: **Тарасюк М.В.**

*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ НА ПРИКЛАДІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ІТАЛІЙСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

Податкова система Італії має довгу історію, вона почала формуватися ще за часів Давньої Римської Імперії. Звичайно, багато чого змінилось з тих часів і зараз вона має досить складну структуру. Нині італійське законодавство про податки включає в себе понад 350 законів, що встановлюють і визначають порядок обчислення і сплати майже 40 федеральних і місцевих податків. У число цих законів входить як безпосередньо податкове законодавство, так і Конституція Італійської Республіки.

Найважливіші принципи оподаткування країни закладені в конституції Італійської Республіки. Насамперед, у ній записано, що виконавчі органи влади не мають право встановлювати податки, вносити зміни в порядок їхнього встановлення й стягнення. Дане право цілком і повністю належить парламенту країни як вищому законодавчому органу влади. Разом з тим, парламент делегує уряду деякі функції з прийняття юридичних актів і норм, що стосується оподаткування [3, с. 128].

Говорячи про механізм оподаткування, можна зазначити, що економіка Італії ґрунтується на підприємствах малого та середнього сімейного бізнесу, які становлять понад 90 відсотків усіх зареєстрованих компаній. Очевидно, що, маючи величезну кількість зареєстрованих дрібних платників податків, податкові органи Італії не можуть провести їх суцільну перевірку. В Італії діє стандартний механізм самооподаткування, тобто платник податків зобов'язаний самостійно подати податкову декларацію, розрахувати і перерахувати податки. А податкові органи зобов'язані перевірити правильність розрахунку податків.

Декларація про прибутки заповнюється щорічно на бланках податкової агенції (modello 730, modello Unico, та ін.), в залежності від того, чи платник є фізичною чи юридичною особою; найманим, автономним працівником, чи вільним підприємцем.

Податкова декларація не подається в тому випадку, якщо платник податків є: найманим робітником, і протягом року отримав прибутки із єдиного джерела, вказаного у Cud; пенсіонером із однією чи кількома

пенсіями; звільнений від подачі декларації, за умови, що роботодавець здійснив правильний обрахунок балансу виплати податків.

Платити внески у державну, міську та регіональну казну зобов'язані усі громадяни, які проживають на території Італії. Ці внески діляться на два типи: податки (*le tasse*) та збори (*le imposte*). Платити їх повинні всі ті особи, які отримують прибутки, або володіють приватною власністю.

У деяких випадках громадяни із низькими прибутками можуть бути звільнені від сплати податків та зборів.

Не слід плутати податки та збори із «контрибутами» – внесками в органи соціального забезпечення, з яких працівник у майбутньому отримуватиме допомогу по безробіттю, виплати у разі нещасного випадку, пенсію, тощо [2].

Податкова система Італії включає наступні основні види податків:

1. Прямі податки (*Imposte dirette*);
2. Непрямі податки (*Imposte indirette*);

Податки, збори й інші обов'язкові платежі в Італії обчислюються й сплачуються в євро [4, с. 163].

Основними видами прямих податкових зборів є: IRPEF: збір із прибутку фізичних осіб (накладаються на усіх, хто отримує прибуток грошима); IRES: збір із прибутку установ та організацій; IRAP: збір із виробничої діяльності підприємств; IMU: муніципальний збір (накладається на власників нерухомого майна).

Так як в Італії існує прогресивна система оподаткування доходів фізичних осіб, при цьому базові ставки податку на доходи фізичних осіб для 2013 року визначені в наступному розмірі:

1. Дохід до 26 тис. євро – 23%;
2. Дохід від 26 тис. євро до 33,5 тис. євро – 33%;
3. Дохід від 33,5 до 100 тис. євро – 39%;
4. Дохід понад 100 тис. євро – 43%.

Щодо непрямих податків, ними обкладаються різні види операцій, пов'язаних із просуванням товарів по стадіях виробництва й обігу, наданням послуг, імпортом товарів, зміною власності й рядом інших угод.

Основні види непрямих податкових зборів: податок на реєстрацію (*Imposta di Registro*). Накладається в момент реєстрації визначених актів; податок на додану вартість (I.V.A.); збір, який накладається на подачу або отримання визначених документів (*Imposta di bollo*); збір на спадок; збір із реклами; кадастровий збір (знімається у випадку купівлі/продажу, дарування чи успадкування нерухомості);

Найбільш важливим з них є податок на додану вартість. Податок на додану вартість стягується за диференційованими ставках. У цей час їх п'ять: пільгова – 2%, основна – 9%, дві підвищені – 18% і 38%, а також нульова, котра застосовується до експорту товарів і послуг.

Пільгова ставка 2% застосовується до товарів першої необхідності (хліб, молоко й інші харчові продукти), а також газет, журналів. За основною ставкою 9% обкладається широке коло промислових виробів, у тому числі текстильних. Харчові продукти й спиртні напої, продавані через ресторан, а

також бензин і нафтопродукти обкладаються за ставкою 18%. Найвища ставка застосовується до предметів [6].

Також в Італії існує таке поняття як подвійне оподаткування, воно має місце тоді, коли особа або компанія іноземного походження працює на території Італії і навпаки, може з'явитися проблема подвійного оподаткування. Тобто, обидві країни вимагатимуть сплату податку на прибутки.

На них також може застосовуватися неправомірне звільнення від сплати податків – як в країні, де він проживає, так і у країні, де має громадянство.

Щоб знайти вихід з обох ситуацій, Італія підписала з багатьма зарубіжними державами двосторонні угоди для уникнення подвійного оподаткування. Така угода, зокрема, підписана і з Україною. Тобто, якщо ви сплатили податки за прибутки, отримані в Італії, ви не повинні робити це в Україні.

Кількість платників податків в Італії сягає до 20 млн. До них належать як юридичні, так і фізичні особи, у т.ч. індивідуальні підприємці, а також товариства партнерів.

Загалом, існує такий міф, що в Італії, найбільше серед європейських країн, розвинена тіньова економіка. Така ситуація виникла, в першу чергу, із-за існування мафії– невід'ємної складової італійської економіки. Доволі багато громадян намагаються приховати свої доходи всіма чесними та недуже шляхами. Тому важко об'єктивно судити про кількість платників податків в цій державі.

Усі громадяни, які проживають на території Італії, повинні мати фіскальний код. Завдяки ньому податкова поліція проводить ідентифікацію та контроль.

Його можна отримати, ввівши особисті дані у спеціальну програму, опубліковану на численних інтернет-сайтах або безпосередньо у відділенні податкової агенції. Хочемо звернути вашу увагу на те, що фіскальний код, визнаний податковою поліцією – це той, який зареєстрований у податковій агенції [1, с. 179].

У висновках можна зазначити, що сучасна система оподаткування в Італії є досить складною та багатогранною, також вона багато узяла від давньоримської, з урахуванням, однак, сучасних реалій.

Податкові системи Італії та України створено за подібними загальними принципами, тому, на нашу думку, доцільно докладно дослідити податкову систему Італії та вичленувати з неї окремі моменти, які можна впровадити в Україні.

Переїнявши зарубіжний досвід, Україна могла б створити електронну систему реєстрування платників податків та єдиний фіскальний номер (ID) для кожного громадянина, який є уніфікованою формою державного обліку населення. Також можна запропонувати збільшити акцизні збори, впровадити певну диференціацію в обкладанні ПДВ різних видів послуг та спростити систему оподаткування малого бізнесу. На нашу думку, саме ці поради могли б стати рушійною силою в позитивному розвитку національної податкової системи.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В.Л., Данілов О.Д. Податкові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник. – К.: Комп'ютер прес, 2004. – 300 с.
2. Итальянские власти одобрили «налог на туристов» // Новости туризма. – 2006. – 13 ноября. – С. 2.
3. Крисоватий А.І. Податкові системи зарубіжних країн: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. – Т.: Економічна думка, 2001. – 258 с.
4. Куницын Д.В. Налоговая система Италии // Налоговый вестник Сибири. – 2005. – № 3(19). – С. 157-169.
5. Тихонов А. Налоги, или Предложения, от которых нельзя отказаться // Вокруг Света. – 2006. – № 6(2786).
6. Мориарти Р. Проект Италия: Структура налоговой системы Италии. – 2005. – <http://www.italyproject.ru/business_pravo/tax_structura.htm>

Райнова Л.Б.

*старший науковий співробітник відділу податкової системи,
Академія фінансового управління*

**ЩОДО ДИСКУСІЇ ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАХОДІВ
ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ В КРАЇНАХ ЄС**

Політика одночасного скорочення бюджетних дефіцитів та рівнів державної заборгованості в країнах ЄС, а також її неоднозначні, вкрай суперечливі наслідки, особливо для країн зони євро, поклали початок дискусій про ефективність здійснених за вимогою трійки міжнародних кредиторів ЄК/ЄЦБ/МВФ жорстких заходів з корегування державних фінансів зазначених країн. Саме сучасна податково-бюджетна політика ЄС і стала предметом тривалих суперечок між різними філософськими течіями і науковими школами.

Протилежні за поглядами, одні з них, в числі яких і прихильники кейнсіанської теорії, доводять, що тільки держава і центральні банки можуть витягнути економіку з глибокої рецесії, нарощуючи витрати та пом'якшуючи монетарну політику. Зокрема, до цього напряму приєдналися такі провідні економісти, як Дж. Стігліц, П. Кругман, К. Піссарідес, за переконанням яких «жорстка економія» як антикризова стратегія не виправдала себе, тому подальше вжиття подібних заходів ними не вважається за доцільне, оскільки матиме вкрай негативні, навіть катастрофічні економічні та соціальні наслідки. Інші, зокрема, економісти Бундесбанку, навпаки, наполягають, що бюджетні витрати – не панацея, а економіці допоможе тільки скорочення бюджетних витрат, що сприятиме усуненню дисбалансів та поверненню ринків на траєкторію зростання.

Серед міжнародних кредитних організацій лише МВФ, який тривалий час притримувався саме останніх з наведених вище поглядів, наполягаючи на програмах скорочення витрат для всіх країн ЄС, щодо яких спостерігається

тривале порушення Маастриських критеріїв, був змушений визнати, що не очікував від фіскальних обмежень настільки потужних рецесійних наслідків. Зокрема, в своєму Огляді світової економіки, опублікованому ще в жовтні 2012 року, фахівці МВФ приходять до висновку, що процес прогнозування явно не спрацював в тій частині, де мова йде про взаємозв'язок заходів жорсткої економії та економічного зростання. За визнанням МВФ фіскальний коефіцієнт, що вимірює вплив податково-бюджетної політики на економічне зростання, спрогнозований на рівні 0,5, насправді знаходився в діапазоні від 0,9 до 1,7, тобто фіскальні мультиплікатори на час, коли були розроблені програми жорсткої економії, були вищими, ніж прогнозувались. Звідси робиться висновок, що «різкі скорочення витрат або підвищення податків здатні запустити механізм порочного кола, що полягатиме в зниженні економічної активності та підвищенні коефіцієнтів заборгованості, підриваючи, зрештою, і політичну підтримку коригування податково-бюджетних систем» [1, с. 21]. На підтвердження свого визнання, що фіскальний коефіцієнт міг виявитись «набагато більшим 1», МВФ посилається на ряд інших робіт [2, 3, 4].

Про небезпечність наслідків вжиття програм економії для європейських країн йдеться ще в одному дослідженні фахівців МВФ – Ж. Корсетті, А. Мейєра та Ж. Мюллера, в основі якого аналіз так званих «бюджетних мультиплікаторів», тобто співвідношення динаміки державних видатків і випуску. В роботі доведено, що скорочення бюджетних витрат особливо негативно позначається на економіці держав з жорсткими валютними курсами на зразок країн зони євро (мультиплікатори виявляються особливо високими) – саме ця політика і стала причиною недавньої рецесії в зазначеному регіоні [5].

Заслуга дослідників МВФ не тільки в тому, що вони порахували мультиплікатор – це робилося й раніше. Вони зв'язали його зі специфічними для кожної країни факторами: рівнем фінансового розвитку, мобільністю капіталу, залежністю економіки від міжнародної торгівлі та режимом обмінного курсу. Вивчався досвід 17 країн ОЕСР в період впродовж 1975-2008 років, а в якості чинників економічного середовища були проаналізовані обмінний курс, рівень державного боргу і дефіциту бюджету, а також наявність фінансових криз. Подібні висновки отримані також і економісти Б. Ейченгрін з Університету Каліфорнії, Берклі та К. О'Рурк з Оксфордського університету, порівнюючи досвід країн по відновленню економік в 1930-і роки та після кризи 2009 року. На їх думку саме нав'язані країнам периферії програми жорсткої економії, призвели до подальшого поглиблення кризових явищ в їх економіках.

Неоднозначними виявляються і висновки з досліджень щодо впливу програм економії на рівень державного боргу в сенсі можливостей щодо його скорочення. До початку фінансово-економічної кризи 2008 р. серед прихильників зазначених програм на кшталт МВФ та Європейської комісії не викликала заперечень та сумнівів думка про те, що залежність є прямою і зниження рівня боргу можливе виключно за рахунок економії. Сьогодні навіть визнання ними того факту, що в короткостроковій перспективі економія може обернутися рецесією, зовсім не означає, що такі програми виключно шкідливі

і від них взагалі варто відмовитися. Зокрема, це докладно висвітлено працею економістів МВФ Л. Ейро і А. Вебером [6].

В рамках дослідження вивчались короткострокові бюджетні мультиплікатори, які для розвинутих країн приблизно дорівнювали 1. Це означає, що скорочення бюджетних витрат дійсно приводить до значного падіння випуску та зростання співвідношення державного боргу до ВВП в короткостроковій перспективі, що і може ввести в оману ринки, які в свою чергу можуть покарати уряд за «розумну політику» та змусити їх стати на шлях тривалої і руйнуючої економії. Однак дослідниками обґрунтовується, що в довгостроковій перспективі скорочення бюджетних витрат може допомогти країні вийти з кризи. Важливо при цьому не переборщити, оскільки постійною економією можна довести економіку до тривалого спаду і, в підсумку, співвідношення державного боргу до ВВП буде тільки зростати, що і сталося в периферійних країнах зони євро.

Впродовж тривалого часу теоретичним обґрунтуванням політики жорсткої економії в тому вигляді, в якому вона практикується нині і впродовж останніх років в країнах ЄС (через поєднання в межах політики фіскальної консолідації заходів із зниження витрат та підвищення податків, зокрема, для цілей утримання державного боргу від подальшого стрімкого збільшення та його повернення із часом до встановленого цільового показника) виступало опубліковане ще в 2010 році дослідження К. Рейнхарт і К. Рогоффа з Гарвардського університету під назвою «Зростання в період боргу». Основний висновок вказаної праці полягав в тому, що високий рівень державного боргу має наслідком різке уповільнення економічне зростання, зокрема, йшлося про щорічне скорочення економік різних країн в середньому на 0,1% у випадках перевищення державним боргом позначки в 90% ВВП. Однак і зазначене твердження було спростовано представниками академічної спільноти. Зокрема, економісти з Університету в Массачусетському Амхерсте – Т. Херндон, М. Еш та Р. Поллін – у нещодавно опублікованій праці довели, що країни з великим державним боргом показують «помірне зниження темпів зростання», а не «стагнацію або падіння», як стверджували К. Рейнхарт та К. Рогофф [7].

Жорсткі заходи економії, які тривалий час вважалися найбільш дієвим методом боротьби з борговою кризою, із часом дещо підлягають перегляду, мають місце випадки погодження на більші поступки відносно проблемних країн в питаннях, що стосуються погашення кредитів та зменшення рівнів бюджетного дефіциту. Так, ще в травні 2013 року Європейською комісією було рекомендовано пом'якшити режими жорсткої економії, спрямовані на боротьбу з надмірним бюджетним дефіцитом і державним боргом, в п'яти країнах ЄС: Італії, Латвії, Литві, Угорщині та Румунії. Крім того, регулятор продовжив терміни зниження бюджетного дефіциту до прийняттого рівня для цілого ряду країн, включаючи Францію, Іспанію, Нідерланди, Португалію та Польщу.

Аргументи про те, що виключно вжиття заходів жорсткої економії є необхідним для оздоровлення економіки, не одержують належного підтвердження на практиці. На даний час немає жодних реальних перспектив

подоланню боргової кризи в країнах ЄС без забезпечення досягнення відповідного зростання економік. Фіскальна консолідація, як правило, носить виключно обмежувальний, а не розширювальний характер. Цей висновок спростовує припущення, які раніше висувалися в літературі про те, що лише скорочення бюджетного дефіциту вже може сприяти зростанню в короткостроковому плані.

Список використаних джерел:

1. World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. October 2012. Coping with High Debt and Sluggish Growth. – Washington, DC: International Monetary Fund. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/text.pdf>
2. Auerbach A., Gorodnichenko Y. «Fiscal Multipliers in Recession and Expansion». Cambridge, Massachusetts: NBER Working paper 17447, 2011. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w17447.pdf>
3. Batini N., Callegari G., Melina G. Successful Austerity in the United States, Europe, and Japan. IMF Working Paper 12/190. Washington: International Monetary Fund, 2012. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12190.pdf>
4. Woodford M. Simple Analytics of the Government Expenditure Multiplier. American Economic Journal: Macroeconomics 3.1 (January 2011): 1-35. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/mac.3.1.1>
5. Corsetti G., Meier A., Müller What Determines Government Spending Multipliers? IMF Working Paper 12/150, June 2012. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12150.pdf>
6. Eyraud L., Weber A. The Challenge of Debt Reduction during Fiscal Consolidation. IMF Working Paper 13/67, March 2013. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1367.pdf>
7. Herndon T., Ash M., Pollin R. Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff. University of Massachusetts Amherst. Working Paper Series. Number 322. April 2013. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_301-350/WP322.pdf

Щитнік Ю.О.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ПОДАТКОМ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Сучасний етап розвитку податкової системи України характеризується впровадженням податкової реформи. Реформування податкової системи в Україні здійснюватиметься трьома етапами. Як свідчить проведений аналіз

щодо податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) та його ролі у формуванні доходів бюджету, навіть з прийняттям Податкового кодексу України залишається ряд проблем, які потребують вирішення.

Система оподаткування доходів населення в Україні за роки незалежності зазнала серйозних змін. Сьогодні вона за багатьма формальними та реальними ознаками відповідає аналогічним системам провідних країн світу, що проявляється в співвідношеннях між основними об'єктами оподаткування (працею, споживанням), у процедурах адміністрування тощо. До більшості джерел доходів застосовуються адекватні податкові інструменти. Проте у внутрішній структурі механізму оподаткування доходів населення усе ще мають місце певні диспропорції, усунути які необхідно для ефективного розвитку системи оподаткування доходів громадян і подальшого продуктивного розвитку системи податкових відносин [1, с. 3].

Незважаючи на те, що податок на доходи фізичних є одним з головних джерел наповнення доходів бюджету, механізм його справляння має ряд недоліків. Основний недолік ПДФО на сучасному етапі розвитку економіки України полягає у суперечливості податкового законодавства й економічних відносин, які склались у суспільстві. Аналіз тенденцій у сфері розподілу доходів населення засвідчив невідповідність прогресивних властивостей ПДФО ступеню нерівності доходів населення. На сьогодні потенціальна межа нерівності доходів населення є високою, проте фактично застосовується пропорційний ПДФО, перерозподільні властивості якого є незначними.

Питання пошуку найбільш раціональної податкової бази є надзвичайно важливим, оскільки від повноти включення тих чи інших доходів до об'єкту оподаткування в решті решт залежить повнота наповнення бюджетів усіх рівнів. Водночас потрібно враховувати традиції, що склалися в країні та менталітет українських платників. З огляду на це, повне перенесення західної моделі оподаткування доходів фізичних осіб є недоречним та навряд чи сприйметься українськими платниками [2, с. 22].

З переходом до нового порядку оподаткування доходів фізичних осіб в 2011 році відбулося істотне розширення податкової бази завдяки введенню до об'єкту оподаткування багатьох доходів, що посприяло і сприятиме надалі збільшенню надходжень від особистого оподаткування. Проте, вдосконалення оподаткування доходів фізичних осіб повинно відбуватися на основі комбінованої системи, в основі якої прогресивне оподаткування трудових доходів буде поєднано із застосуванням пропорційних ставок для інших. При цьому механізм оподаткування має залежати не тільки від розміру доходу, а й від джерела його одержання та виду діяльності.

Кожній з груп доходів в перспективі повинен відповідати власний механізм оподаткування. Також реформування оподаткування особистих доходів повинно відбуватися поетапно. На першому етапі для доходів від інших видів діяльності можливе збереження існуючого порядку оподаткування. Але він потребує суттєвого доопрацювання в наступних напрямках:

- Врахування специфіки і важкості отримання тих чи інших доходів при встановленні податкових ставок на них. Зрозуміло, що отримання прибутку

від надання в оренду майна, земельних ділянок є легшим за отримання зарплати за виконану працю.

- Недопустимим є і застосування не виправдано низьких ставок для доходів від фінансових інвестицій, операцій з нерухомістю, пасивних доходів. Вони характеризуються високим ступенем «тінізації» і найбільш складні у визначенні, контролі й адмініструванні, що дозволяє довільно тлумачити обсяги податкових зобов'язань та знаходити шляхи уникнення від оподаткування. Але зависокі ставки також можуть стати додатковим стимулом для укривання даних доходів.

Важливо зазначити, одним із нових джерел оподаткування в найближчому майбутньому може стати податок на розкіш для фізичних осіб. Проте, перед впровадженням податку на розкіш необхідно розробити діюче законодавство, яке унеможливить ухилення від його сплати заможними верствами населення. Податкове законодавство має бути вдосконалено таким чином, щоб платники податку на доходи фізичних осіб не мали змоги застосовувати схеми уникнення від сплати податку. Як відомо, в Україні існує таке соціальне явище, як дуже значна диференціація доходів населення. В країні є достатньо велика кількість дуже заможних осіб на загальному фоні бідності решти населення, адже за європейськими стандартами середній клас в Україні займає незначну частину, що є доволі негативною тенденцією. Податок на розкіш може вирішити проблему забезпечення бюджету необхідними фінансовими ресурсами, а отже, за допомогою його якісного впровадження уряд отримає можливість покращити соціально-економічний рівень населення [3, с. 64].

Необхідно враховувати власні особливості та податкові традиції, що склалися історично, а не копіювати досвід інших країн. Було б доцільним і корисним уніфікувати такі категорії як неоподатковуваний мінімум, мінімальна зарплати та прожитковий мінімум, тим більше, що такий досвід Україна мала. При цьому, розмір неоподаткованого мінімуму має бути економічно обґрунтованим і дорівнювати реальній величині прожиткового мінімуму. Це дійсно б посприяло спрощенню процедури оподаткування як для платників, так і для податкових агентів.

Питання збереження і вдосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності тісно пов'язане з розвитком культури суспільних правовідносин, а отже, із загальним процесом відродження національної культури й суспільної моралі. перші кроки в напрямі реформування та побудови ефективної спрощеної системи оподаткування зроблено. Водночас є низка невирішених проблем її удосконалення. У цьому контексті основну увагу має бути приділено забезпеченню, по-перше, виключно соціальній спрямованості такої системи оподаткування, по-друге, фіскальної справедливості. З цією метою, доцільними є такі шляхи подальшого вдосконалення спрощеної системи оподаткування:

- забезпечення рівноправності для всіх суб'єктів підприємницької діяльності, а також оптимізація податкового навантаження на різні групи платників єдиного податку, зокрема зниження ставок оподаткування для

третьої групи платників єдиного податку, а також мінімізація платежів з єдиного соціального внеску, особливо для платників першої групи;

- забезпечення максимального врахування економічних процесів за податкового адміністрування, зокрема застосування індексації граничних обсягів доходу з врахуванням темпів інфляції [4, с. 71].

Сучасний розподіл надходжень ПДФО між місцевими бюджетами не можна назвати соціально-орієнтованим з точки зору задоволення потреб населення. Оскільки податок з доходів фізичних осіб є найбільш масовим, тому він повинен бути рівномірно розподілений по всій території країни. Проте, механізм зарахування даного податку є дискусійним на даний час. Платники сплачують податок за місцем роботи, відповідно і зараховується податок до бюджету того регіону, де працює платник. Поряд з цим, витрати на освіту, лікування та інші соціальні потреби платник здійснює, як правило, за місцем проживання. Виникає питання про необхідність перенесення сплати даного податку не за місцем роботи, а за місцем проживання. Причому, особливо гостро це питання постає в сільській місцевості де відчувається недостатність фінансових ресурсів для забезпечення витрат із місцевих бюджетів. А тому, запровадження в практику зарахування сум податку в бюджети за місцем проживання платників, поряд із складностями практичної організації даного процесу, мало б позитивні результати. Насамперед, головною перевагою такого підходу до зарахування ПДФО стало б посилення залежності між доходами, що надходять до певного бюджету, і витратами, що фінансуються з нього.

Підсумовуючи вищесказане варто зазначити, що наразі податкова система України переживає період реформ. Вони мають багато позитивних моментів, проте негативні також не є виключенням. Наразі, податкова система України за складом і структурою загалом наближається до використовуваної в європейських країнах та є досить прогресивною. В той же час вдосконалення потребують питання щодо ставок податку, бази оподаткування, застосування спрощеної системи, зарахування податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Баланда А. Доходи населення в контексті безпечного розвитку особи та суспільства / А. Баланда // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 3-7.
2. Колот А. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу. / А. Колот, С. Григорович. // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 19-27.
3. Суринов А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений / А.Е. Суринов – М.: Финансы и статистика, – 2000. – С. 28-85
4. Якушик І.Д. Податкові системи зарубіжних країн / І.Д. Якушик, Я.В. Литвиненко: Довідник. – Київ: «МП Леся», – 2004. – С. 65-98.

Яременко В.О.

студент;

Гнидюк І.В.

доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

НОВИЙ ЕТАП РЕФОРМИ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ І ЗАВДАННЯ

Ефективна система державних фінансів є одним із головних чинників динамічного розвитку економіки. Її збалансованість і раціональність управління бюджетними ресурсами дозволяють уряду успішно виконувати покладені на нього функції, формують сприятливе макроекономічне середовище для підприємницької діяльності та інвестицій, а також забезпечують належну систему соціального захисту населення.

Мета статі полягає у визначенні пріоритетних завдань на середньострокову перспективу в межах реформування головних складових елементів системи державних фінансів, а також конкретні механізми реалізації таких завдань.

Загальні теоретичні і методологічні положення стосовно фінансів, реформування фінансової системи висвітлені в працях учених, таких як В.Л. Андрущенко, І.В. Бураковський, З.С. Варналій, О.Д. Василик, А.І. Даниленко, О.П. Кириленко, В.М. Суторміна, В.М. Федосов, С. І. Юрій та багато інших, які наслідували давню традицію викладання фінансової думки, започатковану М.М. Алексеєнком, М.Х. Бунге, І.І. Янжулом та іншими [2; с. 26]

Завдання статті – розглянути фундаментальні проблеми нинішньої моделі системи державних фінансів, зокрема основні вади бюджетної системи, податкової системи, а також політики управління державним боргом. На основі ідентифікованих проблем сформувати пріоритети нового етапу реформи системи державних фінансів. Обґрунтувати конкретні заходи щодо їх реалізації з урахуванням актуалізації нових викликів перед Україною

Наразі в Україні сформувався вакуум у питанні стратегічного планування реформ у системі державних фінансів. Проте без наявності чіткого та системного плану дій провести глибокі та ефективні реформи в даній сфері за тих складних умов, у яких сьогодні перебуває Україна, практично неможливо. У зв'язку із цим у роботі актуалізоване завдання щодо формування засад стратегії нового етапу реформ системи державних фінансів. Увагу сфокусовано на Новій моделі державного управління, яка може стати основою для проведення таких реформ в Україні.

Певний прогрес у питанні формування єдиного концептуального підходу до податкової реформи був зроблений у Програмі економічних реформ в Україні на 2010–2014 роки, в якій зазначається, що податкова реформа здійснюється з метою забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за одночасного збільшення сукупних

податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів [1; с. 21].

У Програмі економічних реформ були визначені чіткі стратегічні орієнтири реформи податкової системи:

- зміцнення позиції вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків;
- підвищення ефективності адміністрування податків;
- побудова цілісної й всеохоплюючої законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізованої із законодавством ЄС;
- встановлення податкової справедливості для відновлення рівних умов конкуренції в економіці України;
- зменшення глибини соціальної нерівності [4; с. 271].

Необхідно підкреслити, що підготовка такого документа має розпочинатися з аналізу головних проблем сфери державних фінансів і діагностики їх причин.

Аналізуючи поточну ситуацію, можна виділити низку проблем, що створюють найбільші загрози для соціально-економічного розвитку держави:

- Домінування політичного запиту над об'єктивною оцінкою фінансових ресурсів держави.
- Зниження ролі парламенту в бюджетному процесі та розширення практики «ручного» управління розподілом бюджетних коштів.
- Надмірна централізація бюджетної системи.
- Хаотичні та неконтрольовані горизонтальні трансферти з державного бюджету до публічних інститутів і позабюджетних фондів.
- Відсутність ефективної системи контролю за витрачанням бюджетних коштів.
- Неєфективне витрачання бюджетних коштів.
- Низька дієвість бюджетних інструментів підтримки економіки.
- Високий рівень корупції у сфері державних закупівель.
- Надмірна фіскальна орієнтація податкової системи.
- Соціальна несправедливість податкової системи.
- Деструктивна боргова політика [3; с. 25].

4. Зменшення масштабу використання бюджетних інструментів підтримки економічної діяльності на користь податкових. У середньостроковій перспективі необхідно зробити акцент на розвитку податкових інструментів, зокрема недискримінаційному наданні податкових пільг та стимулів для реалізації тих напрямів економічної діяльності, які узгоджуються з пріоритетами економічної політики держави.

5. Виокремлення з фінансування державного бюджету фонду залучених боргових ресурсів на фінансування потенційно прибуткових інвестиційних проектів.

6. Перехід від щорічного звітування про виконання державного бюджету до щорічного звітування про ефективність управління ресурсами системи

державних фінансів, а також бюджетними коштами, що спрямовані державою на підтримку економіки у формі наданих податкових пільг та стимулів.

У рамках зазначених обмежень необхідно запровадити податкові стимули, спрямовані на досягнення таких цілей:

- модернізація виробничих фондів та впровадження новітніх технологій;
- збільшення інвестиції в інновації та НДДКР;
- впровадження енергоефективних заходів, що дозволяють зменшити та раціоналізувати споживання енергії;
- підвищення екологічності виробництва і продукції;
- створення нових робочих місць;
- підтримка малого бізнесу [5; с. 274].

Першочерговим завданням має стати формування цілісної правової бази (оптимально як окремого розділу Податкового кодексу України), яка б визначала чіткі механізми та принципи застосування податкових стимулів в Україні.

Реформування системи оподаткування в напрямі посилення соціальної справедливості має бути забезпечене реалізацією в середньостроковій перспективі наступних заходів.

1. Поглиблення прогресивності податку на доходи фізичних осіб.
2. Підвищення порогу для отримання податкової соціальної пільги та удосконалення методики розрахунку прожиткового мінімуму.
3. Запровадження зниженої ставки ПДВ на товари першої необхідності (соціальні товари).
4. Оподаткування товарів розкоші. Реалізація цього завдання не потребує обов'язкового запровадження додаткових податків. Більш продуктивним шляхом оподаткування товарів розкоші є комплекс заходів, що удосконалять механізми адміністрування діючих податків.
5. Підвищення ефективності контролю за вірогідністю і повнотою декларування доходів громадянами України [3; с. 23].

Державні підприємства в більшості галузей мають складне фінансове становище, і не лише не приносять доходів державі, а часто, навпаки, потребують значних дотацій з державного бюджету. Реформування сектору державних підприємств дозволить зменшити втрати бюджетних коштів, а також збільшити доходи уряду від державного сектору. Сектор державних банків має стати потужним інструментом стимулювання економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бабаєв В. М. Регіональний економічний розвиток в контексті проведення економічних реформ в Україні / В. М. Бабаєв, Л. А. Биченко // Економічний часопис. – XXI. – 2011. – № 1-2. – С. 20-22.
2. Гром В. Децентралізація: економіко – правова основа реформ в Україні / В. Гром, А. Кула // Економіст. – 2012. – № 12. – С. 26-28.
3. Клименко А. Соціальна складова реформування фінансової системи в частині Податкового кодексу України / А. Клименко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 8. – С. 21-26.

4. Ковалевський, Л. Г. Пріоритетні напрями економічного розвитку України в сучасних умовах / Л. Г. Ковалевський// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3. – С. 271-276.

5. Симоненко, В. К. Пятилетки независимости: экономические эссе / В. К. Симоненко. – К.: Знання, 2007.

6. Кендюхов, А. Страна всегда несбывшихся надежд: об экономике, реформах и вообще / А. Кендюхов // Маркетинг и реклама. – 2012. – № 1. – С. 32-39.

СТАТИСТИКА

Онофрійчук О.В.

студентка;

Копчикова І.В.

асистент кафедри бухгалтерського обліку,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Сучасний етап політичного розвитку України підтвердив та закріпив її євроінтеграційні прагнення. Тому вже сьогодні розвинені країни Європи розглядають нашу державу як потенційний ринок збуту власних товарів та як перспективний регіон для вкладення інвестицій. У таких умовах особливої актуальності набуває оцінка економічної привабливості України для європейських держав. Методика таких досліджень може передбачати використання різних методів аналізу, зокрема таких як статистичний, рейтинговий та експертний.

Хоча більшість міжнародних організацій використовують переважно рейтингові методи аналізу економічної привабливості національної економіки, на рівні держави досить актуальною є статистична оцінка, яка будується, зазвичай, на основі статистичної інформації, що виключає можливість впливу суб'єктивних чинників на результати дослідження. Саме статистичні показники досить часто лежать в основі побудови міжнародних та регіональних рейтингів економічного розвитку та інвестиційної привабливості.

Наприклад, у США розроблено рейтинг штатів на основі так званих статистичних карт. Він базується на основних оцінках політичної інфраструктури, демографі, динаміки економічного руху. У цій статистичній карті наводяться дані стосовно всіх штатів у вигляді чотирьох зведених індексів: економічної ефективності, ділової активності, потенціалу економічного розвитку території, умов податкової політики [2, с. 76].

Статистична оцінка економічної привабливості національної економіки передбачає розрахунок ряду абсолютних та відносних показників соціально-економічного розвитку держави.

У міжнародній статистиці з метою характеристики соціально-економічного розвитку та привабливості держави найчастіше використовують систему національних рахунків (СНР), яка поступово вдосконалюється. Так, перевагою Європейської системи національних і регіональних рахунків, яка була розроблена Євростатом у 2010 році для країн Європейського

Співтовариства з використанням концептуальної основи СНР-2008, є більша конкретизація визначень агрегатів системи та методів їхнього розрахунку [3].

В Україні відповідно до Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року також передбачено запровадження оновленого міжнародного стандарту системи національних рахунків 2008 року. Тому на сьогодні у практиці складання національних рахунків України враховано нові версії міжнародного стандарту СНР-2008 та європейського стандарту ESA-2010.

Відповідно до Системи національних рахунків включені такі основні макроекономічні показники: дефіцит державного бюджету, обслуговування та погашення державного боргу, обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП), обсяг експорту та імпорту товарів і послуг. До групи показників оцінки інвестиційного ринку належать такі показники, як норма (рівень) інвестицій (обсяг інвестицій у відсотках до ВВП); загальний обсяг інвестицій у вартісному вираженні; рівень приватних інвестицій; рівень заощаджень населення; динаміка чистих інвестицій; співвідношення валових інвестицій та амортизаційних відрахувань; темпи зростання доходів і заощаджень населення; динаміка частки інвестицій в основний капітал; перевищення темпів зростання доходів над інвестиціями в економіку. Ці показники ґрунтуються на певному досвіді та мають рекомендовані обсяги, які відповідають національним особливостям кожної держави [2, с. 69].

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України в ході оцінки економічної привабливості національної економіки аналізує такі основні показники економічного та соціального розвитку України: валовий внутрішній продукт, промислове виробництво по окремих видах діяльності, ціни споживчого ринку, ціни виробників промислової продукції, фіскальний блок, валютний та грошово-кредитний ринок, сільськогосподарський сектор, капітальні інвестиції, зовнішня торгівля товарами, прямі іноземні інвестиції, доходи населення, демографічна ситуація, ринок праці.

Так, за даними Державної служби статистики та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України номінальний ВВП за 2013 рік склав 1454,9 млрд. грн. Реальний ВВП України у 2013 р. порівняно з 2012 р. (у постійних цінах 2007 р.) становив 100,0%. ВВП у розрахунку на одну особу у 2013 р. склав 31984 грн, що на 0,2% більше, ніж у 2012 р. Скорочення валової доданої вартості у 2013 році порівняно з 2012 роком зафіксовано за такими видами економічної діяльності як будівництво (на 13,6%), переробна промисловість (на 9,3%), виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (на 2,7%), освіта (на 1,0%), державне управління (на 1,0%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг, послуги підприємцям (на 0,6%). Водночас зростання виробництва валової доданої вартості відбулося у сільському господарстві (на 13,8%), фінансовій діяльності (на 4,5%), торгівлі (на 2,0%), охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (на 1,5%), добувній промисловості (на 0,7%), діяльності транспорту та зв'язку (на 0,6%) [4].

Звичайно, дані національної статистики не є достатнім критерієм економічної привабливості України в умовах євроінтеграції: для європейських держав та окремих інвесторів більш показовими є міжнародні рейтинги, що

також будуються з урахуванням статистичної інформації. Такі рейтинги складають як науково-дослідницькі, так і міжнародні економічні організації.

Одним із найбільш впливових міжнародних рейтингів науково-дослідницьких компаній є рейтинг конкурентоспроможності, який розробляється Інститутом розвитку менеджменту (IMD, Швейцарія). При складанні цього рейтингу оцінюються досягнення країн за чотирма групами факторів конкурентоспроможності, зокрема враховуються: 1) економічні показники; 2) ефективність діяльності уряду; 3) ефективність бізнесу; 4) інфраструктура. Відмінність цього рейтингу полягає в тому, що він аналізує показники для більшості розвинених країн (усього аналізується інформація для 59 країн). Це дозволяє не викривляти показники рейтингу, як це відбувається при порівнянні високорозвинених економік із найменш розвиненими країнами світу [5]. Станом на середину 2013 р. Україна за вказаним рейтингом займала 57 місце з 59 аналізованих країн.

Серед міжнародних економічних організацій, що складають власні рейтинги розвитку та економічної привабливості країн, найбільш авторитетним є Світовий банк.

Згідно з результатами останньої доповіді Групи Світового банку позиція України в рейтингу легкості ведення бізнесу перемістилася за минулий рік з 112-го місця на 96-те місце. У доповіді Світового банку «Ведення бізнесу 2015: За межами ефективності» (Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency) відзначається, що минулого року було досягнуто важливого прогресу у сферах реєстрації прав власності та оподаткування – за цими двома окремими показниками Україна поліпшила своє місце більш ніж на 25 позицій. Наведемо лише один приклад: у 2013–2014 роках Україна полегшила підприємцям сплату податків завдяки впровадженню електронної системи подання і сплати податків на фонд заробітної плати. У рамках цієї ініціативи кількість податкових платежів було зменшено з 28 до 5, а час, затрачений на сплату податків, скоротився з 390 до 350 годин [1].

Особливе значення у процесі оцінки економічної привабливості національної економіки має врахування статистичних показників динаміки. У цьому аспекті слід зауважити, що основні статистичні показники соціально-економічного розвитку України в 2013 р. залишилися незмінними або ж зовсім незначно зросли порівняно з 2012 р. Звичайно, у 2014 році значна кількість статистичних показників погіршилася з урахуванням складної політичної ситуації в нашій державі. Разом з тим, позитивними чинниками, що сприяють інвестиційній привабливості України в державах Європи є зростання проєвропейських настроїв серед населення України, полегшення умов ведення бізнесу, оподаткування тощо.

Список використаних джерел:

1. Ведення бізнесу в Україні: Незважаючи на кризу, країні вдалося поліпшити своє регуляторне середовище для підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2014/10/29/doing-business-ukraine>

2. Інвестування / [Гриньова ВМ» Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П.] / За ред. В.М. Гриньової. – Х., ХДЕУ, 2008. – 464 с.

3. Методологічні положення оновленої версії системи національних рахунків 2008 року (затверджені наказом Держстату від 17.12.2013 № 398) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2013/398/met_polog.zip

4. Основні показники економічного та соціального розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=230222&cat_id=78198

5. Ткаченко Ю.В. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2343>

Петлінська Ю.О.

студентка;

Копчикова І.В.

асистент кафедри бухгалтерського обліку,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

СТАТИСТИЧНА ДИНАМІКА ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЛІТАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Доходи населення є одним із найважливіших показників рівня життя населення будь-якої країни та розвитку суспільства загалом. Доходи являють собою загальну суму грошей, зароблених або отриманих, як правило, протягом року. Величина доходів населення країни залежить від багатьох показників, які характеризують економічний стан країни. На сьогодні економіка України перебуває у вкрай важкому стані, причиною якого є політична нестабільність та звичайно ведення військових дій на території держави. В результаті яких ми маємо такі негативні тенденції в економічному становищі країни як, повна переорієнтація та спрямування економіки на стабілізацію подій в державі. З огляду на це, дослідження рівня, динаміки, розподілу доходів населення є особливо актуальним в умовах повної мілітаризації економіки.

Протягом 2013 р. в економіці України спостерігалася тенденція зростання рівня заробітної плати, водночас темпи її росту були найнижчими за останні 4 роки. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ, організацій у 2013 р. порівняно з 2012 р. зросла на 7,9% і становила 3265 грн., що у 2,6 рази вище рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, що діяли у грудні 2013 р. (1218 грн.) [1].

Протягом I півріччя 2014 р. також збереглася тенденція зростання рівня заробітної плати, проте порівнюючи середньомісячну номінальну заробітну

плату штатного працівника за січень – червень 2014 р. з відповідним періодом 2013 р. зросла на 5,3% і становить 3368 грн., що у 2,8 рази вище рівня мінімальної заробітної плати (1218 грн.) (рис. 1).

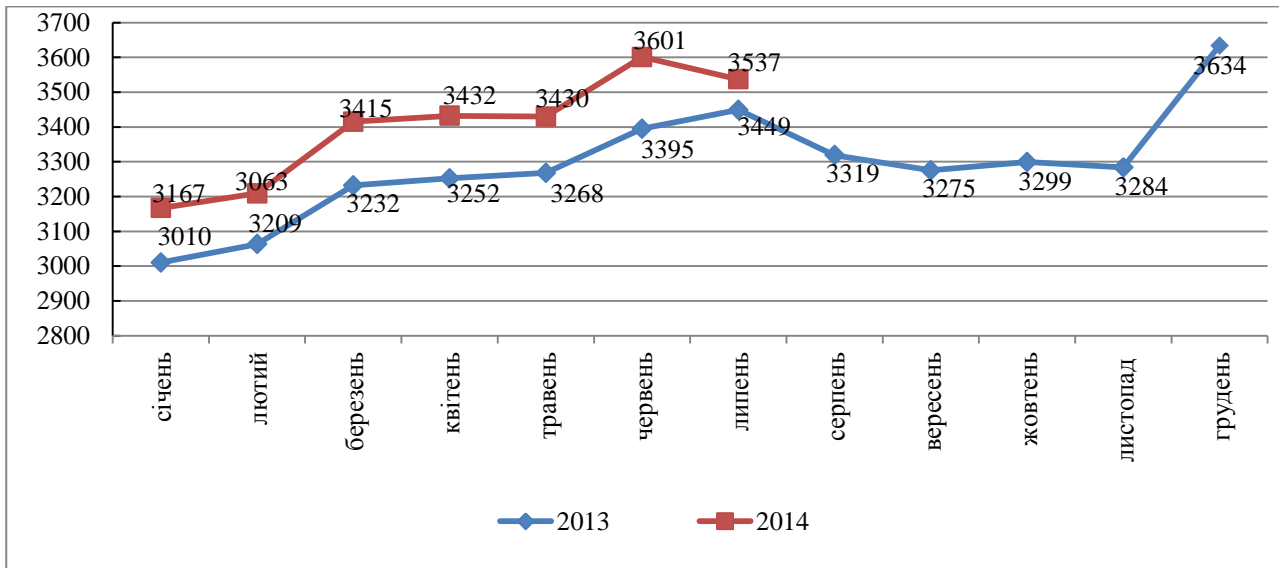


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати (за 2013-2014 рр.)

Зниження заробітної плати у липні порівняно з червнем поточного року було зафіксовано у більшості видів економічної діяльності. Найбільше зниження виявлено у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (на 16,5%), а також у сфері освіти (на 13,4%). Водночас рівень показника було збільшено в таких сферах як, сільське господарство, фінансовій та страховій діяльності. Якщо розглядати тенденції змін заробітної плати серед регіонів, то найсуттєвіші зміни спостерігаються в Донецькій (на 25,4%) та Луганській (19,5%) областях, що пояснюється веденням бойових дій на цих територіях.

Озброєні сутички на Східній Україні, що тривають декілька місяців поспіль, призвели до того, що в регіонах значно погіршилася економічна ситуація. В результаті чого відбувається затримка заробітних плат громадян. Лише упродовж липня 2014р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати збільшилась на 11,8%, або на 114,1 млн.грн., і на 1 серпня становила 1084,8 млн.грн. [3].

Динаміку заборгованості з виплати заробітної плати зображено на графіку (рис. 2).

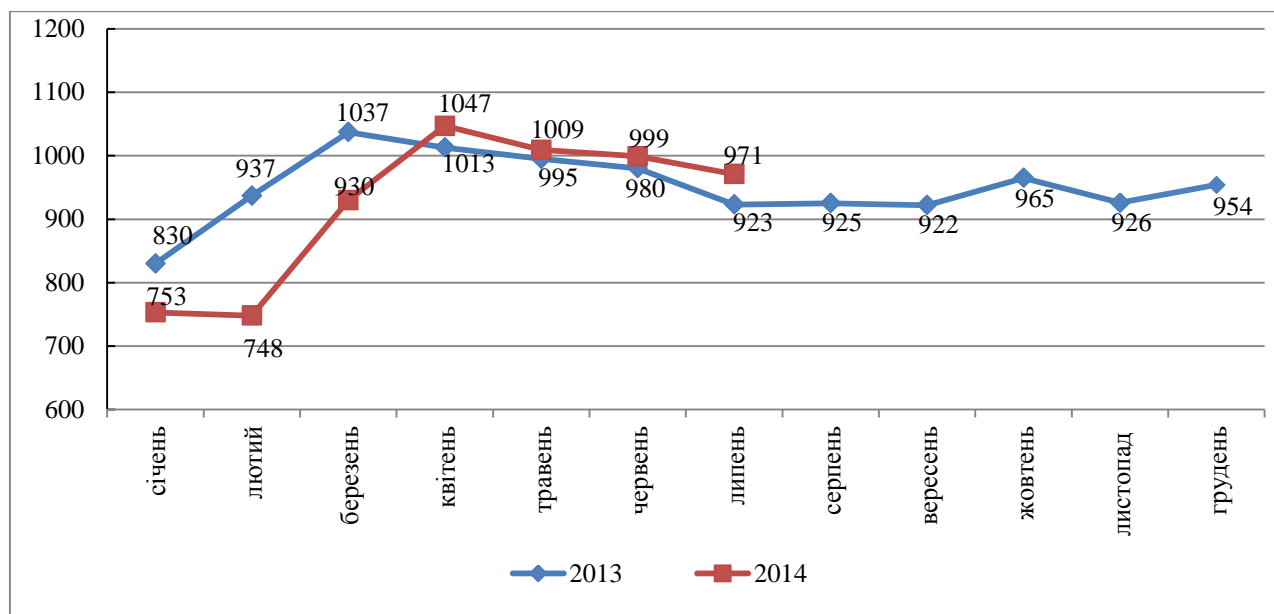


Рис. 2. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати у 2013–2014 роках (станом на 1 число відповідного місяця)

Упродовж I півріччя 2014р. динаміка заборгованості з виплати заробітної плати була досить неоднозначною: стрімке зростання у лютому–березні поточного року і поступове зменшення, починаючи з квітня. На 1 липня загальна сума несплаченої заробітної плати становить 970,7 млн.грн., проте вона все ще перевищує на 28,9%, або на 217,7 млн.грн., показник на початок року.

Зростання заборгованості у період січень-серпень 2014 року загалом спостерігалось у 16 областях України. Найбільший рівень заборгованості сягав у Донецькій (на 34,9 млн.грн.), Сумській (на 18,4 млн.грн.), Луганській (на 16,5 млн.грн.) та Харківській (на 13,8 млн.грн.) областях. Що знову ж таки свідчить про вплив бойових дій на території Східної України [4].

Упродовж липня 2014р. кількість працівників, які вчасно не отримали заробітну плату, збільшилася на третину і на 1 серпня становила 158,8 тис. осіб. Якщо розрахувати кількість працівників які не отримали вчасно заробітну плату і суму заборгованості, отримуємо результат, що кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 4341 грн., що більше ніж на 21% перевищує середню заробітну плату за липень.

Серед регіонів найбільша питома вага працівників, яким не виплачено заробітну плату, зафіксована в Сумській (6,4% від середньооблікової кількості штатних працівників регіону), Донецькій (3,5%), Чернігівській (3,0%) областях [4].

Отже, проведений аналіз дозволяє зробити висновок про існування залежності рівня життя населення від політичної та військової нестабільності. В умовах мілітаризації економіки, тобто в тих умовах в яких знаходиться економіка України на сьогодні, можна стверджувати що більшість грошових ресурсів (потоків) спрямовується на стабілізацію внутрішнього становища країни. Бойові дії на Сході України потребують фінансування, за рахунок чого відбувається заборгованість виплат заробітної плати громадянам, тому

динаміка доходів населення значно погіршується, а відповідно і рівень життя населення України.

Список використаних джерел:

1. Вергелес Т. Диференціація доходів населення і економічне зростання в Україні / Вергелес Т. // Світ фінансів – 2011. – № 2.
2. Регулювання доходів, рівня та якості життя населення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/18555/
3. Через терор на Крайньому Сході люди залишаються без роботи, а банки без грошей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshti/chez-teror-na-kraynomu-shodi-lyudi-zalishayutsya-bez-roboti-a-banki-bez-groshey-351049.html>
4. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

МАРКЕТИНГ

Світлова О.В.

студент;

Луцяк В.В.

кандидат технічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ

Зростаюча інтеграція світової економіки, що відбувається завдяки інтенсивному обміну товарами і послугами, інтернаціоналізації ринку капіталу, сприяє збільшенню міжнародної кооперації виробництва і тим самим росту прямих зарубіжних інвестицій, все більше примушує навіть середні і малі підприємства розширювати поля їх діяльності на зарубіжні ринки.

Дослідженням сегментування світових ринків займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Найбільш ґрунтовно питання міжнародного сегментування розкрито у роботах Котлера Ф. [1], Подвірної Т. [3], Гвоздецької І.В. [2] та ін.

Сегментуванням ринку називається стратегія, за допомогою якої ринок розділяється на окремі сегменти, що будуть характеризуватися однаковою реакцією на дії маркетингового характеру. Міжнародне сегментування ринку може бути визначена як процес ідентифікації специфічних сегментів потенційних споживачів у вигляді групи країн чи груп індивідуальних покупців з однорідними властивостями, що з великою імовірністю знайдуть подібну поведінку при покупці. Ціль сегментування полягає в тому, щоб максимально пристосувати ринкові сегменти для поставлених задач. Протилежна сегментації дія називається агрегуванням ринку. Агрегування має місце тоді, коли підприємство розглядає весь ринок як однорідну сферу і намагається ігнорувати розходження між окремими його елементами, стандартизуючи свої маркетингові заходи [2, с. 242].

У процесі сегментування є певна послідовність дій. Серед нечисленних публікацій з цього питання виділимо найголовніші стадії сегментування [2, 3]:

- вибір критерію сегментації;
- виділення груп споживачів за однією або кількома ознаками;
- визначення розміру сегмента і його ринкового потенціалу;
- прогноз можливої частки ринку;
- дослідження балансу «можливості фірми – вимоги сегмента»;
- оцінка ефективності сегмента й остаточний вибір сегмента.

Більшість виробників та торговельних посередників на світовому ринку орієнтуються на певні групи споживачів (сегменти світового ринку), тобто дотримуються сегментаційної стратегії маркетингу в протилежність стратегії

агрегування (без виділення сегментів). При цьому підприємства ставлять перед собою певні цілі та контролюють умови ефективності [1, с. 61].

Від того, наскільки успішно підприємство проведе сегментацію, у подальшому буде залежати економічний результат її діяльності на тому або іншому зарубіжному ринку. Незважаючи на те, що підприємство має повну свободу в сегментуванні ринку, воно повинно враховувати у своїй діяльності загальноприйнятту сегментацію в тій галузі і країні, де вона збирається проводити зовнішньоекономічну діяльність. Останнє не означає, що при сегментуванні ринку підприємству необхідно точно копіювати ознаки і критерії сегментації, які використовуються іншими підприємствами. Вона може проводити «двійну сегментацію»: одну, яку використовують конкуренти, іншу – для внутрішнього використання [3, с. 170].

Існує три різних підходи до міжнародного сегментування [4, с. 36]: ідентифікація країн з попитом на схожі товари; ідентифікація сегментів, що присутні у всіх чи в багатьох країнах; вихід на різні сегменти в різних країнах з тим самим товаром.

Сегментування світового ринку також полягає в дослідженні ринку кожної з вибраних країн і виділення сегментів за певним критерієм. Відбір цільових ринків у межах окремої країни можна здійснювати на основі певних критеріїв і характеристик її зовнішнього середовища (табл. 1).

Для розроблення стратегії маркетингу даних сегментування, отриманих на основі таблиці, може бути недостатньо, так як вони відрізняються значним узагальненням, для чого вибрані ринки за допомогою додаткових критеріїв поділяють за групами споживачів.

Таблиця 1

Критерії сегментування світового ринку

№ п/п	Критерії сегментування	Характеристика	Автор
1	Економічні	Рівень конкуренції, рівень інфляції, форми власності, розміри підприємств	Подвірна Т., Гвоздецька І., Туніцький Н.
2	Географічні	Розташування регіону, чисельність і щільність населення, динаміка розвитку регіону, природно-кліматичні особливості	Туніцький Н.
3	Політико-правові	Доступність ЗМІ, юридичні обмеження, можливий ризик	Подвірна Т
4	Персоніфіковані (соціально-культурні)	Рівень прихильності до торгової марки, соціальний статус, переваги товару у використанні	Гвоздецька І

Джерело: Розроблено авторами за даними [2, 3, 4]

Тенденція глобалізації світової економіки приводить до того, що багато товарів і торгових марок сьогодні відомі та прийняті в масштабах світового ринку. Універсальні сегменти відповідають ідентичним групам покупців з однаковими потребами в кожній країні. Для стратегії такого типу маркетингова програма залишається практично однаковою для всіх країн. Необхідно відзначити, що розмір сегмента в кожній окремій країні може бути невеликим, але привабливим є загальний обсяг міжнародного ринку. Врахування особливостей сегментації міжнародного ринку дозволяє обґрунтовано визначати цільові сегменти і формувати стратегії виходу товарів або послуг компанії на світові ринки [2, с. 173].

Існування ринкових сегментів, що виходять за межі національних кордонів, очевидно, посилює здатність міжнародної компанії розглядати глобальний ринок як єдине ціле і дотримуватися глобальної стратегії, пропонуючи стандартизований продукт в усьому світі та користуючись одним і тим самим базовим комплексом маркетингу для зміцнення свого становища і продажу цього продукту на різноманітних національних ринках. Щоб сегмент перетнув національні кордони, споживачі в ньому мають бути схожими за багатьма важливими критеріями. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що споживачі, ймовірно, купуватимуть одні й ті ж види товарів з однакових причин. І все ж навіть у цьому сегменті потрібне певне пристосування комплексу маркетингу до відмінностей різних країн.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 224 с.
2. Гвоздецька І. В. Сутність, цілі та умови міжнародної сегментації / О. Ю. Білюк, І. В. Гвоздецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 1, № 4. – С. 242-244.
3. Подвірна Т. Маркетингова сегментація на світових ринках / Т. Подвірна // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6(39). – С. 169-174.
4. Туніцький Н. Критерії сегментації вітчизняного споживчого ринку / Н. Туніцький // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 33-43.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Коденчук Л.А.

магістр,

Науковий керівник: Кузьміна О.М.

кандидат технічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

АВТОМАТИЗОВАНЕ РОБОЧЕ МІСЦЕ МЕНЕДЖЕРА

В даний час все більше організацій прагнуть автоматизувати робочий процес і використовувати електронну інформацію. Низький рівень технічної оснащеності служб менеджменту не дозволяє здійснити ефективне управління підприємством. Необхідні розробка та впровадження сучасних засобів і елементів управління і, насамперед, систем збору, обробки та використання інформації.

Ефективність роботи менеджера визначається його рішеннями, а якість прийнятих рішень залежить від своєчасності, достовірності і точності інформації. Комп'ютери допомагають в обробці великих обсягів інформації. З метою забезпечення можливості взаємодії людини з комп'ютером в інтерактивному режимі з'являється необхідність створення автоматизованого робочого місця (АРМ). Воно являє собою сукупність програмноапаратних засобів, що забезпечують взаємодію людини з ЕОМ.

Робоче місце – це місце, на якому працівник здійснює свій трудовий процес.

Автоматизоване робоче місце (АРМ) – це програмно – технічний комплекс, призначений для автоматизації професійної діяльності працівника. АРМ спрямоване на працівника, який має професійну підготовку у конкретній функціональній сфері та використанні спеціального програмного забезпечення [1, с. 270].

Автоматизоване робоче місце (АРМ), або, у зарубіжній термінології, «робоча станція» (work-station), являє собою місце користувача – фахівця тієї чи іншої професії, обладнане засобами, необхідними для автоматизації виконання ним певних функцій. Основне призначення АРМ – забезпечити управлінський персонал новими засобами техніки і технології.

Проектування і розробка автоматизованого робочого місця є складною системною проблемою, яка націлена на вирішення організаційних, технічних, математичних, лінгвістичних, програмних, ергономічних та інших питань. Її рішення припускає вивчення предметної області, вибір методів і засобів проектування, дотримання загальносистемних і специфічних принципів побудови програмних продуктів.

Розробляючи АРМ, потрібно зробити критичну ревізію за наступним параметрами:

- способи кодування і зберігання оброблюваної інформації (текстової, графічної, аудіо-та відеоматеріалів та ін.);
- форми подання текстової та графічної інформації;
- співвідношення текстових і графічних матеріалів з метою вибору найкращого способу подання інформації менеджеру, що приймає рішення;
- параметри інтенсивності запитів і часу їх обслуговування;
- методи і способи архівування інформації при її зберіганні та обміні між компонентами АРМ.

Класифікація АРМ:

- АРМ управлінського персоналу – реалізують функції прийняття рішень і призначені для керівників усіх рівнів;
- АРМ фахівців структурних підрозділів (відділів або секторів напряму діяльності) – допомагають розв'язувати функціональні завдання фахівцям конкретного напряму діяльності;
- АРМ оперативного управління – призначені для збирання первинних даних безпосередньо на робочих місцях (контролерів, диспетчерів, касирів, операторів та ін.);
- АРМ технічних працівників – орієнтовані на ведення діловодства і призначені для секретарів, референтів та ін.;
- АРМ дослідника – призначені для працівників, діяльність яких пов'язана зі створенням нових виробів, проектуванням нових технологій тощо. Їх застосовують для створення сприятливих умов при проведенні певного дослідження робітниками відділів головного технолога, головного конструктора.

АРМ представляє систему, що складається з трьох підсистем: технічного, програмного та інформаційного забезпечення.

Технічне забезпечення – придбання персонального комп'ютера та створення умов для його раціонального та ефективного застосування (комплектація необхідною периферією).

Програмне забезпечення – це той інструментарій, за допомогою якого менеджер на своєму робочому місці, оснащеному ПК, може вести весь процес обробки даних.

АРМ менеджера – це його робоче місце, оснащене персональним комп'ютером, який є самостійним програмно – технічним комплексом індивідуального або колективного користування і дозволяє в діалоговому або пакетному режимі вести обробку інформації і отримувати всі необхідні вихідні дані у вигляді екранних або друкарських форм.

Інформаційне забезпечення АРМ менеджера – сукупність інформаційних джерел, що забезпечують нормальну роботу.

З точки зору можливості використання АРМ для вирішення завдань менеджера, воно повинно відповідати наступним вимогам:

- своєчасне і правильне забезпечення інформацією;

- мінімальний час відповіді на запити користувача, так як може бути велике число клієнтів або товарів;
- адаптація до рівня підготовки користувача і його професійним запитам, оскільки можуть бути працівники з різним рівнем кваліфікації;
- простота роботи на АРМ і легкість спілкування, надійність і простота обслуговування;
- можливість швидкого навчання користувача;
- можливість роботи в складі обчислювальної мережі, оскільки велике число даних зберігається в базах даних (БД) і можуть оброблятися дистанційно.

При побудові структури АРМ менеджера пропонуються базові програмні компоненти. Спеціалізоване програмне забезпечення, пов'язане з конкретною предметною областю, в якій працює менеджер. Оснащення фахівців такими АРМ дозволяє підвищити продуктивність праці офісних працівників, скоротити їх чисельність і при цьому підвищити швидкість обробки інформації та її достовірність, що необхідно для ефективного планування та управління.

Істотну роль у визначенні функціональних можливостей АРМ грають його цільове призначення, професійна орієнтація, основні процеси, організаційна структура господарюючого суб'єкта.

Основними функціями менеджера системи управління є: оформлення текстових документів (друк, тиражування, розсилка), ведення карток і архівів, контроль щоденних особистих планів керівників, обробка вхідної та вихідної інформації, контроль виконавчої дисципліни та ін.

Однією з важливих функцій АРМ менеджера є пошук необхідних даних і знань з регламентним і випадковим запитами відповідно до заданих умов. При реалізації запитів передбачається одноразове занесення інформації в базу при багаторазовому і комбінованому її використанні в вихідних звітах.

Таким чином автоматизоване робоче місце забезпечує менеджера:

- автоматизацію вирішення управлінських завдань на робочому місці, що неможливо було реалізувати в умовах централізованої обробки інформації;
- простоту, зручність у процесі взаємодії із засобами обчислювальної техніки та комунікаційним обладнанням;
- компактність розміщення, високу надійність, порівняно просте технічне обслуговування і невисока вимоги до умов експлуатації;
- інформаційно – довідкове обслуговування;
- розвинений діалог з користувачем;
- максимальне використання програмних, апаратно та інформаційних ресурсів ІТ в менеджменті.

Сумісність з іншими інформаційними технологіями, включаючи всіх учасником бізнес – процесів.

Отже, з метою високоякісної роботи менеджерів необхідно створювати автоматизовані робочі місця, на яких людина і комп'ютер будуть пов'язані в комплексному автоматизованому напрямі.

Масова комп'ютеризація всіх сфер людської діяльності здатна вирішити проблеми організаційного управління, підвищити ефективність і продуктивність праці в проектуванні, технологічних розрахунках, організаційно – інформаційних технологіях постачання, розподілу, торгівлі, обліку, контролю, виконання інших інформаційних робіт творчого та рутинного характеру.

Список використаних джерел:

1. Плескач В. Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підручник / В. Л. Плескач, Т. Г. Затонацька. – К.: Знання, 2011. – 718 с.

2. Ромашко С. М. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Інформаційні системи в менеджменті» / С. М. Ромашко – Львів: ЛІМ. – 2007. – 49 с.

Логвінова О.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки підприємства та прикладної статистики,
Інститут хімічних технологій
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ризик є невід'ємним атрибутом діяльності всіх ринкових суб'єктів, який пов'язаний з небезпекою втрат, але й забезпечує отримання прибутку. Ризик є об'єктивно-суб'єктивною економічною категорією, його рівень визначається дією сукупності чинників зовнішнього та внутрішнього походження щодо окремого суб'єкта господарювання, які знаходяться у динаміці, що зумовлює необхідність управління ризиком з урахуванням особливостей розвитку національної економіки. Останнім часом можна отримати свідчення щодо поглиблення економічної кризи в Україні [2, 3]. Тому проблема управління ризиком на вітчизняних підприємствах стає ще актуальнішою.

Управління ризиком передбачає розробку та реалізацію протиризикових заходів, яка здійснюється за результатами аналізу та оцінки ризику, що містять якісну та кількісну складові. Якісний аналіз ризику передбачає складання якомога повнішого їх переліку, а кількісний аналіз передбачає чисельну оцінку можливої небезпеки виявлених чинників ризику.

В сучасних умовах господарювання особливості управління економічним ризиком підприємства можна виділити на всіх його етапах, а від адекватності їх врахування залежить дієвість протидії ризику та ефективність господарювання підприємства, темпи його економічного розвитку тощо.

Відповідно до складу та послідовності етапів управління ризиком пропонується згрупувати сучасні його особливості наступним чином:

- особливості проведення якісного аналізу ризику;

- особливості здійснення кількісного аналізу ризику;
- особливості обґрунтування та реалізації протиризикових заходів;
- організаційні аспекти управління ризиком.

Відносно проведення якісного аналізу ризику слід звернути увагу на стрімко змінюючийся перелік чинників ризику та істотне посилення їх дії. До найактуальніших чинників ризику наразі належать наступні:

- нестабільна геополітична ситуація;
- зростання цін на енергоносії на фоні зниження світових цін на первинні енергоресурси; дефіцит цих ресурсів і зміни умов їх постачання;
- введення обмежень на експортні постачання вітчизняних товарів;
- скорочення промислового виробництва, посилення галузевих ризиків;
- падіння ВВП; прискорення темпів інфляції та падіння курсу гривні;
- зростання зовнішнього боргу та погіршення перспектив щодо його повернення, значний кредитний ризик;
- скорочення золотовалютних резервів;
- зростання дефіциту держбюджету;
- скорочення платоспроможного попиту населення;
- істотні інфляційні очікування та зростання соціальної напруженості;
- втрата довіри до банківської системи, значний відток депозитів і скорочення кредитних ресурсів банків;
- ускладнення ситуації на Сході України;
- спекулятивні дії деяких учасників ринку та ін. [2, 3, 4].

Ці чинники мають зовнішнє походження щодо окремого підприємства, що зумовлює обмежені можливості для реагування на них. Зазначені чинники є взаємопов'язаними та підсилюють дію один одного. Зміни політичного курсу країни, який визначає економічний курс її розвитку; зміни розстановки політичних сил у країні, істотні кадрові перестановки в уряді та в органах виконавчої влади, зміни у законодавстві тощо вносять елементи невизначеності у процес функціонування всіх господарюючих суб'єктів.

Дія цих чинників ризику має негативні прояви та наслідки для економіки України, відображенням посилення яких є погіршення її кредитного рейтингу [4]. Це зумовлює ускладнення залучення кредитних ресурсів, погіршення перспектив отримання міжнародної фінансової допомоги, згорання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, погіршення економічних показників їх діяльності та погіршення перспектив їх розвитку, а, отже, й подальший економічний спад.

Особливості здійснення кількісного аналізу ризику полягають у тому, що через численність та динамічність чинників ризику зростає потреба у використанні більш складних методів його оцінювання, які потребують більших витрат часу та залучення фахівців більш високої кваліфікації. Певною мірою спростити та прискорити виконання цього завдання може дозволити застосування середовища Excel або сучасних автоматизованих систем управління проектами (Microsoft Project, Open Plan Professional, Spider Project, Sure Trek Project Manager, Primavera Project Planner (P3) та ін.) [1]. Придбання цих програмних продуктів потребує значних витрат коштів і потужної комп'ютерної техніки, але за умов небезпеки зазнати значних втрат

ці витрати є виправданими. За результатами аналізу можливо зробити вибір найбільш безпечного варіанту господарського рішення (стратегії, проекту) та сформулювати заходи з мінімізації ризику.

Особливості обґрунтування та реалізації протиризикових заходів полягають у якомога ретельнішому їх здійсненні, обираючи протиризикові заходи мають бути якомога дієвішими та повинні застосовуватися комплексно. Необхідно приділяти увагу оцінці доцільності застосування певних протиризикових заходів. У разі надвисокого ризику слід відхилити рішення про застосування цих заходів. Це фактично є уникненням ризику, але за сучасних умов відхилення або відтермінування проектів та згортання ділової активності, нажаль, часто є обґрунтованим шляхом обмеження ризику.

Ускладнення умов господарювання спонукає до удосконалення організаційних аспектів управління ризиком. Належне здійснення ризик-менеджменту на підприємстві передбачає наявність певного органу (підрозділу) з управління ризиком, який використовуватиме певні ресурси та виконуватиме визначені функції. Цей підрозділ має очолювати ризик-менеджер, який бере участь у прийнятті ризикованих рішень, розробляє заходи зі зниження ризику та взаємодіє з іншими менеджерами підприємства.

Сучасні концепції управління ризиком на підприємстві тісно пов'язані з його інформаційною безпекою та значною мірою визначають її рівень. У зв'язку з цим закордонні інститути стандартів та організації, що спеціалізуються на проблемах інформаційної безпеки, представляють різноманітні концепції управління ризиками, зокрема, концепція Британського стандарту BS 7799, Германського BSI, концепція Національного інституту стандартів NIST 800-30, концепція MITRE та ін. Але практика свідчить про недостатнє поширення практичного застосування цих чи інших стандартів з управління ризиком як на підприємствах розвинених країн, так і на вітчизняних підприємствах. Переважно цими питаннями переймаються на підприємствах фінансового профілю [3].

Таким чином, управління ризиком є дієвим засобом забезпечення безпечного функціонування підприємства, що потребує його вмілого застосування з урахуванням розглянутих особливостей.

Список використаних джерел:

1. Батенко Л. П. Управління проектами: навч. посіб. / Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.
2. Маляр Д. В. Екзогенні ризики корпоративного управління в Україні / Д. В. Маляр // Бізнес-інформ. – 2011. – № 12. – С. 135-138.
3. Чепурко В. В. Валютний ризик в Україні: причини, фактори, наслідки / В. В. Чепурко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 4. – С. 25-32.
4. S&P: кредитний ризик в економіці України залишиться «чрезвычайно высоким» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankir.ru/novosti/s/s-p-kreditnyi-risk-v-ekonomike-ukrainy-ostanetsya-chrezvychaino-vysokim-10086190/>

Моцук К.А., Юркова О.М.
студенти,
Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІОНІКИ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Ще декілька століть тому, коли робочий процес був заснований на елементарних виробничих операціях, людина позиціонувалася лише як знаряддя праці, адже до уваги бралися лише її фізичні можливості. Феодальний устрій суспільства не визнавав ефективну організацію робочого ладу, основою мотивації виступав страх та базові потреби людини.

Зараз, у наш час, в час інформатизації та використання новітніх систем, все більш важливу роль відіграє людська особистість. Адже ефективне використання розумових, фізичних здібностей людини, її загального потенціалу до розвитку, дає можливість якнайкраще реалізуватися в суспільстві в різних сферах життя, зокрема оптимізувати робочий процес на підприємствах та підвищити продуктивність праці. Виявити резерв людських здібностей, особливості взаємодії окремої людини з оточуючим середовищем, на сьогоднішній день стає можливим завдяки різноманітним психологічним теоріям. І хоча їх використання не дає стовідсоткового тлумачення та відповіді на це запитання, вони безумовно надають підґрунтя для роздумів та аналізу. Однією з таких теорій на сьогодні виступає теорія соціонічного вчення.

Питання щодо використання соціоніки для якісної взаємодії з персоналом були розглянуті в роботах В.В. Гуленко, С.В. Савченко, Л.О. Нестеренко, Н.Л. Горобець, С.В. Кручиніна, О.Е. Акімової, Т.А. Першиної.

Метою роботи є аналіз соціонічного вчення як ефективного інструменту в менеджменті та дослідження його впровадження на підприємствах.

Соціоніка – це наука, що вивчає процес обміну інформацією між людиною і світом, тобто, яким чином людина сприймає, обдумує та відтворює інформацію. Як самостійна теорія, вона почала розвиватися лише в другій половині ХХ сторіччя. В цей час литовська дослідниця, психолог та економіст за освітою, Аушра Аугустінавічюте, вирішила поєднати ідеї швейцарського психолога Карла Густава Юнга з дослідженням польського психіатра Антонія Кемпінського. Розглянувши погляди цих видатних науковців, Аушра об'єднала теорію аналітичної психології Юнга з теорією інформаційного метаболізму Кемпінського. Офіційним часом «народження» соціоніки вважається 1980-й рік, коли була опублікована перша робота з цієї дисципліни («Mokslas ir technika», Vilnius, 1980 Nr.4).

Аушра, за допомогою спеціальних символів, побудувала модель психіки 16 типів особистості та показала, як ці типи взаємодіятимуть між собою. Вона обґрунтовано довела, чому одні типи чудово уживаються один з одним, а інші конфліктують. Вся справа знову ж таки в різниці отримання і засвоєння інформації різними типами. Так, за теорією Кемпінського психіка людини потребує «їжі» у вигляді різної інформації, а нестача інформації певного типу пригнічує психіку і навіть може призвести до хвороб психіки.

За соціонічною теорією, кожна людину можна віднести до однієї з визначених моделей. Вони, за теорією К. Юнга, виділяються залежно від рівня екстраверсії або інтроверсії та від того, яка функція психіки стоїть на другому місці після найсильнішої. Цих функцій чотири: мислення, емоції, відчуття і інтуїція. Залежно від цього, одні люди краще оперують з логікою, інші орієнтуються в людських відносинах, своїх відчуттях, а дехто покладається в основному на свою інтуїцію.

Визначивши всі чотири базисні ознаки своєї особистості, можна знайти наукову назву свого соціонічного типу.

Соціотип (соціонічний тип, також використовується назва тип інформаційного метаболізму (ТІМ))- центральне поняття соціоніки, що позначає вроджену і незмінну впродовж життя структуру психіки, яка визначає спосіб взаємодії психіки з інформацією [1].

В дужках наводиться псевдонім соціотипа – хтось із видатних людей, котрий мав такий же тип особистості.

Таблиця 1

Список соціотипів за квадратами та базисними ознаками

Квадра Альфа	Квадра «Бета»	Квадра «Гамма»	Квадра «Дельта»
Інтуїтивно-логічний екстраверт («Дон Кіхот»).	Етико-інтуїтивний екстраверт («Гамлет»).	Сенсорно-етичний екстраверт («Цезар»).	Логіко-сенсорний екстраверт («Холмс»).
Сенсорно-етичний інтроверт («Дюма»).	Логіко-сенсорний інтроверт («Горький»).	Інтуїтивно-логічний інтроверт («Бальзак»).	Етико-інтуїтивний інтроверт («Достоевський»).
Етико-сенсорний екстраверт («Гюго»).	Сенсорно-логічний екстраверт («Жуков»).	Логіко-інтуїтивний екстраверт («Джек Лондон»).	Сенсорно-логічний інтроверт («Габен»).
Логіко-інтуїтивний інтроверт («Робесп'єр»).	Інтуїтивно-етичний інтроверт («Єсенін»).	Етико-сенсорний інтроверт («Драйзер»).	Інтуїтивно-етичний екстраверт («Гекслі»).

Розроблено авторами за даними [3]

Досвід застосування соціоніки у відборі персоналу, формуванні колективу, управлінні дозволяє стверджувати, що у представників різних соціонічних типів є схильності до певних видів діяльності. Тому врахування цих особливостей допомагає ефективно організувати виробничий процес. У кожного з 16-ти соціонічних типів виявляються як переваги, так і недоліки.

Знання соціоніки повинно спонукати власника підприємства на пошуки людей, здатних стримати його власні необдумані управлінські пориви.

Найчастіше такими людьми виявляються представники типів, що доповнюють один одного. В соціонічному вченні такі відносини називаються дуальними [2].

Слід зазначити, що переважно серед керівників різних рівнів, як правило, велика частка сенсорно-етичних екстравертів («Цезар») і дуже мала частка етико-інтуїтивних інтровертів («Достоевський»). Інтуїтивні логічні екстраверти («Дон Кіхот») легко приймаються за нові починання, але через поспіх, який їм властивий, часто збирають непрацевдатні команди. Етико-сенсорним («Гюго») і етико-інтуїтивним екстравертам («Гамлет») властива недовірливість, яка спонукає їх багато радитися і змінювати свої думки. Інтуїтивно-логічні («Бальзак») та інтуїтивно-етичні інтроверти («Єсенін») сильно залежать від поривів ентузіазму, які трапляються у них вкрай нерегулярно.

Також необхідно зазначити про так звані квадрати – четвірки найбільш сумісних типів. У соціоніці 16 типів діляться на квадрати – по 4 типи в кожній. Учасників цих квадрат об'єднує певна спільність інтересів, а головне – відсутність можливостей конфлікту, адже вони добре розуміють один одного. Спільна робота в цьому разі є виключно плідна і продуктивна. Їх класифікація значно допоможе в організації колективів, підрозділів, команд на підприємстві та значно полегшить їх управління. Їх називають наступним чином:

1) Квадра «Альфа». В неї входять наступні соціотипи: «Дон Кіхот», «Дюма», «Гюго», «Робесп'єр». Вони завжди спрямовані в усі сторони, живуть очікуванням нової цікавої інформації, звідки б вона не виходила. Це дуже захоплені особистості, які віддають перевагу обстановці неформального спілкування. Від цього може відштовхуватися менеджер, який буде надавати їм творчі, нестандартні завдання – роботу, пов'язану зі спілкуванням з людьми. Це можуть бути менеджери з продажу, продавці та ін.

2) Квадра «Бета». В неї входять такі соціотипи: «Гамлет», «Горький», «Жуков», «Єсенін». Їм притаманні наступні якості: діяльна натура, пристрасність, цілеспрямованість і сила. Вони буквально киплять енергією, шукають і знаходять собі поле діяльності, де можуть застосувати себе і відчутти так необхідну їм дух боротьби. Це можуть бути енергійні лідери в колективах, маркетологи, які розуміють особливості конкурентоздатності та ін.

3) Квадра «Гамма». В неї входять «Цезар», «Бальзак», «Джек Лондон», «Драйзер». Це люди, для яких сприйняття світу жорстке і реалістичне. Така в цілому і атмосфера квадрати, у якій об'єднані реалісти. З таких людей виходять сумлінні працівники, які можуть виконувати монотонну, але стабільну роботу, наприклад на виробництві. З них також виходять вдалі керівники, які розуміють серйозність справи.

4) Квадра «Дельта». До неї входять «Холмс», «Достоевський», «Габен», «Гекслі». Це найбільш дбайлива квадра, вмє раціонально споживати. Для соціотипів цієї квадрати непритаманний ризик, аврал, економічний хаос, махінації. Товариство якісного споживання може бути тільки стабільним. З таких людей виходять вдалі робітники економічного, юридичного відділу та ін.

Ось чому знання соціонічних типів істотно допомагає в управлінні персоналом та його заохочуванні. Соціоніка дозволяє мотивувати персонал саме тим, що його реально цікавить та заохочує, створювати ефективні робочі групи, знаючи особливості взаємовідносин різних типів, домагатися від людей

максимуму, поєднуючи інтереси компанії з напрямком внутрішнього розвитку співробітника, бачити перспективу і реальний кадровий резерв компанії, зробити відносини в колективі комфортними [2].

Список використаних джерел:

1. Аугустинавичюте А. Соціоніка // – Москва, 1998. – 858 с.
2. Горобець Н.Л. Використання соціоніки при мотивації персоналу // Донецьк, [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NOBG_2008/Economics/38216.doc.htm
3. Гуленко В.В. Особистість: як вона влаштована? // Київ, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business-territory.com/articles/sotsionika-rol-v-menedzhmenti>

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Рабей Н.Р.

студентка;

Науковий керівник: **Беляєва Н.В.**

асистент кафедри товарознавства,

експертизи та торговельного підприємництва,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДОЛОГІЯ ТРАНСПОРТУВАННЯ, ПРИЙМАННЯ ТА ЗБЕРІГАННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Діяльність будь-якої комерційної організації повинна бути спрямована на задоволення потреб споживачів шляхом забезпечення їх високоякісними товарами. Забезпечення збереження якості товарів формується при сукупному застосуванні певних заходів. До таких заходів слід в першу чергу віднести правильне транспортування, приймання та зберігання продовольчих товарів.

Зберігання товарів є неодмінним етапом в реалізації готової продукції, а це в свою чергу кінцева мета діяльності організації, заключний етап кругообігу її засобів, по завершенні якого визначаються результати господарювання, ефективність виробництва. На сьогоднішній день існує проблема ефективного управління поставками продукції. Саме тому актуальною є тема дослідження методології транспортування, приймання та зберігання продовольчих товарів.

Дослідженню проблем продовольчих товарів і забезпеченню продовольчої безпеки присвячено цілий ряд робіт вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких роботи В.Г. Андрійчука, Г.В. Астратової, С.В. Близнюка, Н.В. Васюткіної, О.П. Гоголі, М.Д. Дацюка, О.Б. Звягінцевої, Я.С. Ларіної, Н.М. Козуба, П.Т. Саблука, І.О. Соловйова, О.М. Шпичака та інших.

Всі виробники повинні гарантувати якісний товар за прийнятною ціною. А для компаній, що займаються реалізацією виробленої продукції, надання в сукупності з постачаннями і транспортуванням послуг зі зберігання і розфасовки продуктів стає незаперечною перевагою.

Державні санітарні норми та правила транспортування продовольчої продукції передбачають, що перевезення продовольчої продукції, а також матеріалів і виробів, які мають контакт з нею, повинно здійснюватися в умовах, що забезпечують збереження їхньої якості і безпеки для здоров'я населення [3].

Для перевезення сировини, напівфабрикатів та готової продукції повинен бути виділений спеціальний транспорт, використання якого для інших цілей забороняється. У залежності від місцевих умов можуть використовуватися різні види транспорту: автогужового, водний, залізничний. Всі види тари і всі

види транспорту, призначені для перевезення сировини і готової продукції, повинні бути чистими. Транспорт і всі види тари повинні очищатися від бруду, сміття, пилу після кожного обороту і періодично промиватися. Перевезення плодоовочевої сировини повинна проводитися в ящиках або контейнерах. При перевезеннях автомобільним або гужовим транспортом зелений горошок, огірки, ягоди, зелень повинні покриватися чистим пологом для захисту від сонця, дощу і пилу. Пологи у міру забруднення повинен митися гарячою водою з содою і просушуватись [1, с. 168].

Особи, що стикаються під час перевезень з сировиною та іншими харчовими продуктами, повинні бути забезпечені чистою санітарним одягом і рукавицями. Контроль за санітарним станом транспорту здійснює санітарний лікар заводу або, при його відсутності, лабораторія заводу.

Усі товари, які надходять у роздрібні торговельні підприємства, повинні бути прийняті за кількістю та якістю. Це дозволяє забезпечити контроль за збереженням товарно-матеріальних цінностей в магазинах, запобігти потраплянню в реалізацію неякісних товарів, сприяє організації контролю за виконанням постачальниками договірних зобов'язань.

Приймання товарів за кількістю і якістю повинне проводитися відповідно до умов укладених договорів купівлі-продажу, договорів поставки товарів, контрактів, інших видів угод. Разом з тим у договорі може бути обумовлено застосування для цих операцій норм та вимог, установлених Інструкціями «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю» і «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю».

Приймання товарів повинне здійснюватись у магазині тими особами, на яких покладається матеріальна відповідальність за товари і тару, які є в магазині. Ці працівники зобов'язані знати правила і строки приймання товарів, порядок документального оформлення результатів приймання у випадках виявлення розбіжностей за кількістю чи якістю товарів, порядок і строки подання повідомлення про виклик представника постачальника тощо [2, с. 337].

Зберігання – це етап технологічного циклу товару від випуску готової продукції до споживання чи утилізації, мета якого – забезпечення стабільності вихідних властивостей або їх зміна з мінімальними втратами. Порядок короткострокового зберігання в магазинах окремих товарів визначений насамперед чинними державними стандартами на відповідні товари. З погляду організації та умов зберігання продовольчих товарів, все їх різноманіття можна розділити на дві основні групи: продовольчі товари, які зберігаються в не охолоджуваних приміщеннях та продовольчі товари, для збереження якості яких необхідним є застосування низьких температур [2, с. 376].

Бакалійні товари зберігають у сухих, чистих, добре вентильованих приміщеннях. Сіль зберігають окремо від інших бакалійних товарів. Товари в ящиках, мішках укладають на підтоварники і піддони в штабелі, висота яких не повинна перевищувати 8-10 мішків з крупою, 6 – з цукром-рафінадом і 7-8 мішків з цукром-піском. Класти мішки і ящики безпосередньо на підлогу

забороняється. Молоко і молочні продукти, яйця зберігають в охолоджуваних камерах, на прилавках, у шафах ізольовано від інших продуктів, що мають специфічний запах. Сметану і сир зберігаючи в металевих флягах. Великі сири зберігають без тари на дерев'яних настилах, дрібні – на полицях або стелажах. Масло в холодильних камерах зберігають у тарі, а в охолоджуваних шафах – без тари. Яйця, які надійшли з холодильників, складів та баз, повторному охолодженню не підлягають. Молоко та молочні продукти зберігають при температурі від +2 до +10 0 С. Терміни продажу встановлені для кожного виду виробів.

М'ясо та м'ясні продукти зберігають у холодильних камерах, шафах при температурі не вище +6 0 С. Охолоджене м'ясо, ковбаси, сосиски і сардельки зберігають у підвішеному стані на луджених гаках, на деякій відстані один від одного, морожене м'ясо, птицю – в ящиках, затарені субпродукти, консерви – штабелями на підтоварниках. Терміни і температура зберігання м'яса і м'ясних продуктів встановлені стандартами та технічними умовами.

Флодоовочеві товари зберігають у затареному вигляді у спеціальних, добре вентиляваних комор без природного освітлення. Плоди розміщують окремо від картоплі і овочів. Для кожного типу товару встановлені свої вимоги (табл. 1).

Таблиця 1

Оптимальні умови зберігання овочів та плодів

Найменування продукту	Температура зберігання, С	Відносна вологість повітря, %	Терміни зберігання
Картопля	2 – 4	90 – 95	До року
Капуста білокачанна	0 – (-0,8)	90 – 95	6 – 8 місяців
Морква	1 – (-1)	90 – 95	6 – 10 місяців
Буряк	0 – 1	90 – 95	6 – 10 місяців
Огірки	8 – 10	85 – 95	До 10 днів
Кавуни	2 -3	80 – 85	1 – 3 місяці
Дині	0 -1	85 – 90	2 – 7 місяців
Томати	0,5 – 1	85 – 90	2 – 4 тижня
Яблука зимові	(-2) – 0	85 – 90	4 – 7 місяців
Сливи	0 – 1	85 – 90	0,5 – 2 місяці
Вишні	(-0,5)	90 – 95	0,5 – 1 місяць
Черешні	(-0,5)	90 – 95	10 днів
Суниця	0,5	85 – 90	5 днів
Мандарини	1 – 2	85 – 90	2 – 4 місяці

Джерело: [1, с. 216]

Втрати продуктів у процесі їх перевезення та зберігання приносять значні збитки. Наприклад, щорічні, втрати плодовоовочевої продукції в Україні складають від 20% до 30% валового збору врожаю. Проблема втрат при зберіганні та перевезенні вкрай важлива для нашої країни з її великою

територією і різноманітними кліматичними умовами. Дотримання всіх вимог щодо транспортування, приймання та зберігання продовольчих товарів дасть змогу скоротити втрати і зберегти якість продуктів харчування в усіх ланках товароруху від виробництва до споживача. А саме це і є найважливішим народногосподарським завданням.

Список використаних джерел:

1. Казанцева Н.С. Товарознавство продовольчих товарів: підруч. / Н.С. Казанцева. – Москва: Видавництво «Дашков і К^о», 2007. – 400 с.
2. Тимофєєва, В.А. Товарознавство продовольчих товарів: підруч. / В.А. Тимофєєва. – Ростов-на-Дону: Видавництво «ФеніксВ», 2005. – 416 с.
3. Про затвердження Державних санітарних норм та правил «Транспортування продовольчої продукції» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1072-04>

Наукове видання

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 09.12.2014. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 9,77. Тираж 100. Замовлення № 1214-71.
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.