МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ
НАУКОВИЙ КЛУБ «СОФУС»

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Матеріали
ІІ Міжнародної науково-практичної
Інтернет-конференції

29 квітня 2015 року
Україна, м. Львів

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3
ББК 65.052.9 (4укр)2
Г 54

Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси в розвитку національних економік: матеріали II міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 29 квітн. 2015 р. (ЛКА, м. Львів). – Тернопіль : Крок, 2015. – 239 с.

ISBN 978-617-692-274-2

Збірник містить наукові доповіді II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції "Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси в розвитку національних економік" (Львів, 29 квітня 2015 р.), яка відбулася на web-сайті www.sophus.at.ua, та спрямовані на формування теоретичних і практичних засад економіки, обліку, менеджменту і маркетингу в умовах глобальних економічних та інституційних змін.

Збірник буде розміщений в системі РИНЦ (договір №1005-03/2015К від 24.03.2015 р.)

Редакційна колегія:

Башнянин Г. І., д.е.н., професор (Україна); Васильців Т.Г., д.е.н., професор (Україна); Гринкевич С.С., д.е.н., професор (Україна); Жук В.М., д.е.н., член-кореспондент (Україна); Редченко К.І., д.е.н., професор (Україна); Бачинський В.І., к.е.н., професор (Україна); Герасименко Т.О. к.е.н., доцент (Україна); Куцик П.О. к.е.н., професор (Україна); Семенишена Н.В., к.е.н., доцент (Україна)

Рекомендовано до друку Вченою радою ЛКА
(протокол № 9 від 27.04.2015 р.)

Відповідальний за випуск:
к.е.н., доцент, Т.О. Герасименко

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових доповідей. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника.

ISBN 978-617-692-274-2

© ГО «Науковий клуб «СОФУС»,
Львівська комерційна академія, 2015
© Крок, 2015

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
CENTRAL UNION OF CONSUMER SOCIETIES OF UKRAINE
LVIV ACADEMY OF COMMERCE
SCIENTIFIC CLUB «SOPHUS»

GLOBALIZATION AND EUROINTEGRATION PROCESSES IN DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIES

Materials
of II International scientific and practical
Internet-conference

April, 29 2015
Ukraine, Lviv

UDC 33:336.531.2:330.53.061.3
BBK 65.052.9 (4ukr)2

Globalization and eurointegration processes in development of national economies: materials of II Intern. scient.-pract. Internet-confer., April, 29 2015 (LAC, Lviv). – Ternopil : Krok, 2015. – 239 p.

ISBN 978-617-692-274-2

The collection contains scientific presentations by II International scientific-practical Internet-conference "Globalization and eurointegration processes in development of national economies" (Lviv, April, 29 2015), which was held on web-site www.sophus.at.ua, and are aimed at developing theoretical and practical bases of economics, accounting, manegement and marketing in the context of global economic and institutional changes.

The collection will be posted in the system RISC (contract №1005-03/2015K, 03.24.2015)

Editorial board:

Bashnyanyn G.I., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Vasyltsiv T.H., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Hrynkevych S.S., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Zhuk V., Doctor of Economics, Corresponding Member (Ukraine); Gerasumenko T.O. Ph.D., associate Professor (Ukraine); Redchenko K.I., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Bachynskyi V.I., Ph.D., Professor (Ukraine); Herasymenko T.O., Ph.D., associate Professor (Ukraine); Kutsyk P.O., Ph.D., Professor (Ukraine); Semenyshena N.V., Ph.D., associate Professor (Ukraine)

Recommended for publication by Academic Council of LAC
(protocol # 9, from 04.29.2015)

Responsible for issue:
Ph.D., associate Professor, T.O. Herasymenko

The content and authenticity of of publications are the authors of scientific papers. Views of the authors of publications do not necessarily reflect the views of the editorial board of the publication.

ISBN 978-617-692-274-2

© Scientific club «SOPHUS»,
Lviv Academy of Commerce, 2015
© Krok, 2015

З М І С Т C O N T E N T S

СЕКЦІЯ 1
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

SECTION 1
DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS ON THE MICRO-, MESO- AND MACRO LEVELS

Барабаш Людмила, Фризюк Людмила
Наукове забезпечення розвитку садівництва в умовах євроінтеграції 10
Бойко Александр
Развитие экономической системы Республики Беларусь. Интеграционные процессы с Украиной 13
Васильців Тарас, Ткачук Ірена–Марія
Напрями покращення інституційного забезпечення розвитку внутрішнього ринку в Україні 15
Гавриш Віра, Гулько Лариса
Структурне реформування української економіки: проблеми і завдання 18
Ганусін Станіслав
Забезпечення харчовими підприємствами безпеки продовольства на засадах європейського досвіду 21
Дем'янчук Марина, Маслій Наталя
Інтеграція підприємств як фактор сталого розвитку в умовах глобалізації 23
Журавльова Ірина
Компаративний аналіз формування національного інтелектуального капіталу 27
Заярна Наталія, Папарига Сільвія
Основні проблеми оцінки фінансового стану підприємства 30
Зборовська Юлія
Удосконалення формування стратегії діяльності вітчизняних підприємств на зарубіжних ринках 33
Ільчук Олена
Економічні засади розвитку системи надання соціальних послуг в Україні 35
Карий Олег, Пилипенко Вікторія
Практика вибору бренду міста 37
Коляда Светлана
Дискуссионные вопросы высшего образования 40
Лелюк Світлана
Моніторинг фінансових ризиків з точки зору поведінкового підходу 43
Літовченко Богдан
Креативна економіка і зародження креативної школи менеджменту 46
Лукашенко Тетяна
Індустріальний парк, як інструмент розв'язання стратегічних завдань регіональної економіки 49
Одинак Тетяна
Земельна реформа в україні: історія проведення 52
Олейников Геннадий, Петрачкова Юлия
Современные тенденции эффективности использования трудового потенциала 55
Охріменко Ігор
Управління сільськогосподарським виробництвом на мікрорівні 57

Радченко Оксана
Етапи становлення бюджетної підтримки сільского господарства України 60
Таранова Галина
Маркетинг как составляющая экономики рекреационного региона 64
Томашик Ліліана
Регулювання діяльності монополій в Україні: нормативно-правовий аспект 67
Трокоз Юрій
Визначення детермінант сільськогосподарської конкурентоспроможності в контексті євроінтеграційного розвитку 70

СЕКЦІЯ 2
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

SECTION 2
PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT IN CONDITIONS OF ECONOMIC INTEGRATION

Бойко Руслан
Принципи внутрішнього аудиту в будівельній компанії 74
Воронко Оксана
Напрями розвитку економічного аналізу в сучасних умовах 77
Воронко Роман
Функціональне призначення внутрішнього контролю підприємства 80
Герасименко Тамара
Ідентифікація як основа запровадження процесно-орієнтованого управління страховою компанією 83
Должанський Андрій, Мазар Тетяна
Механізми індексації заробітної плати 85
Король Катерина
Калькуляційні одиниці в діяльності промислових підприємств 88
Коротаев Сергей
Бухгалтерский учет в условиях нестабильности: проблемы достоверности 91
Куценко Вікторія
Проблеми обліку та реалізації готової продукції 94
Лобода Наталія
Обліково-аналітична рефлексія економічних процесів європейської інтеграції: проблеми верифікації 97
Лозовицький Сергій, Лозовицька Дарія
Формування підходу до функції внутрішнього аудиту підприємства 99
Матвійчук Людмила
Формування облікової політики щодо необоротних активів сільськогосподарських підприємств 102
Мельник Тарас
Організаційні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління інвестиційними проектами 106
Мельничук Ірина, Мельник Лариса
Управлінський облік в контексті компетентнісного підходу підготовки фахівця 108
Патора Роман, Русановська Орися
VBA у формуванні логістичної контролінгової інформації 111

Petrova Diana
Usefulness of financial reporting for operating segments of companies in conditions of economic globalization 114
Подьячева Анастасія
Сутність поняття судово-бухгалтерської експертизи 117
Редченко Костянтин, Гудзій Зорян
Управління на основі знань та інтелектуальний капітал 121
Семенишена Наталія
Параметри концепції розвитку бухгалтерського обліку в Україні 124
Шепель Тетяна
Управлінський облік і контролінг в системі управління підприємством в умовах економічної інтеграції 128
Щербатюк Василий
Счета бухгалтерского учета как один из основных его методов 131
Яблонська Богдана
Теоретичні основи ліквідності комерційних банків 134

СЕКЦІЯ 3
ПРОБЛЕМИ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SECTION 3
THE PROBLEMS AND THE ROLE OF THE FINANCIAL SECTOR AND THE CREDIT SYSTEM IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Боровик Петро, Турчак Віталій
Проблеми формування доходної бази соціально-пенсійних фондів в Україні 137
Бучко Ірина, Костак Зоряна
Організація кредитування в банках України 140
Вареник Віктор, Самура Юрій
Проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки банків в умовах євроінтеграції України 143
Вірт Микола
Показники цін та процесу ціноутворення 145
Гаврилюк Галина, Одрибец Наталія
Міжнародний досвід стимулювання розвитку малого підприємництва: інноваційний аспект 148
Гридасов Вадим, Товкайло Наталия
Активизация процессов трансформации сбережений населения в инвестиционные ресурсы 151
Дахова Татьяна, Дахова Зоя
Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальных образований 154
Дерев'янко Світлана, Кравець Юлія
Особливості організації банківської системи України та Чеської Республіки 157
Заєць Наталія
Попередній аналіз, як початковий етап в системі державних закупівель 160
Кузьменко Ольга
Ринок добровільного майнового страхування в Україні 162
Лугова Марина
Особливості іноземного інвестування в регіонах України 165

Мазур Альона
Внутрішні державні запозичення 168
Мицак Ольга
Напрями удосконалення кредитування споживчого ринку України 171
Підгірна Віра
Рентабельність діяльності суб`єктів господарювання України 174
Польова Ірина
Моделі та принципи соціальної відповідальності банківських установ 177
Середа Олена
Роль фондового ринку у формуванні інвестиційного потенціалу в Україні 180
Сороківська Марія, Андрейків Тетяна
Напрями підвищення стійкості фінансової системи України в умовах нестабільності 183
Тищенко Олена
Дослідження ступеня капіталізації банків України 186
Тришак Лідія, Будник Роксолана
Особливості становлення та розвитку ринку деривативів в Україні 189
Черкасова Світлана
Тенденції розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній 191

СЕКЦІЯ 4
ПІСЛЯКРИЗОВІ ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

SECTION 4
POST-CRISIS PRIORITIES OF EXTERNAL-ECONOMIC SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

Кардаш Олександр
«Ендогенні ресурси розвитку економіки Європейського Союзу, як орієнтир для національної економіки України» 195
Матвеєва Мар'яна
Пріоритети зовнішньоекономічної діяльності Львівської області в межах єврорегіону 198
Орлова Олена
Аналіз перспектив торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом 201
Павлов Константин
Сущность нанотехнологии, наноиндустрии и наноэкономики 204
Пітель Ніна
Зовнішньоторговельні тенденції України в умовах глобалізації 207
Ткачук Дмитро
Аналіз особливостей трансферу інновацій в суб'єктах господарювання насінництва 210

СЕКЦІЯ 5
МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

SECTION 5
MARKETING ACTIVITY OF COOPERATIVE ENTERPRISES IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Бойчук Інна, Петрик Мар'яна
Доцільність застосування сегментації в маркетинговій діяльності на ринку інтернет-послуг 213

Ващенко Ольга
Впровадження маркетингової політики в систему споживчої кооперації 216
Єрьоменко Ганна
Розвиток маркетингу персоналу у різних країнах світу 218

СЕКЦІЯ 6
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ ТА РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

SECTION 6
INFORMATION-ANALYTICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS AND THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY

Бряник Ірина
Проблемні аспекти управління підприємствами готельного бізнесу та ключові завдання управлінського обліку 222
Заричная Тамара
Формирование знаний и навыков информационно-аналитического обеспечения аптечных учреждений в системе фармацевтического образования 224
Кулініч Оксана, Зарецька Лілія
Особливості формування інноваційного кадрового менеджменту 227
Кухарчук Юлія
Бюджетування в системі управлінського обліку автодилерських компаній 230
Полянська Олена
Особливості побудови та шляхи впровадження збалансованої системи показників 233
Райкова Татьяна, Рыжов Алексей
Роль информационных технологий в обеспечении фармацевтического менеджмента 236

СЕКЦІЯ 1
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

SECTION 1
DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS ON THE MICRO-, MESO- AND MACRO LEVELS

Барабаш Людмила
к.е.н, с.н.с., завідувач відділу
Фризюк Людмила
старший науковий співробітник
Інститут садівництва НААН
м. Київ

НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ САДІВНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В сучасних умовах наука відіграє одну з визначальних ролей у ефективному розвитку економік передових країн світу, у великій мірі сприяючи покращенню життя громадян. Значно зростає наукоємність валового внутрішнього продукту (ВВП), збільшується кількість зайнятих у науково-технічній сфері, нарощуються кошти на її фінансове та ресурсне забезпечення. Світовий ринок наукоємної продукції розширюється в 2-2,5 раза швидше порівняно з темпами росту світової економіки.

У 2012 році середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС у ВВП становив 2,06 %. Найбільшою частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,55 %, Швеції – 3,41, Данії – 2,99, Німеччині – 2,92, Австрії – 2,84, Словенії – 2,80, Франції – 2,26, Бельгії – 2,24, Естонії – 2,18 і Нідерландах – 2,16 % . Питома вага загального обсягу витрат на науково-технічну сферу в Україні у 2013 році становила 0,77 % ВВП, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,33 % ВВП [1].

В умовах глобалізації економічного життя розвинені країни, в яких наука виконує роль головного економіко-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок удосконалення існуючих технологій, техніки та використання принципово нових наукових досягнень.

Однією з найважливіших стратегічних цілей, які в сучасних умовах має ставити перед собою українське суспільство, є пошук можливостей та вжиття дієвих заходів, спрямованих на прискорення науково-технічного розвитку економіки нашої держави, підвищення її конкурентоспроможності.

Зважаючи на це, важливим є виконання угоди з Європейським Співтовариством у сфері науки і технологій стосовно входження України до європейського дослідницького простору (англ. European Research Area, ERA) який об'єднує вчених, дослідницькі інститути, бізнес та політику для досягнення більшої циркуляції знань і наукових розробок, створення сприятливих умов ведення досліджень, їх кооперації та координації. Найкращим засобом розвитку ERA є обмін стратегіями на національному та регіональному рівні. Ключовим моментом у цьому процесі є те, що зацікавлені країни і регіони обмінюються досвідом, отримують практичні знання, а також створюють взаємозв'язок між стратегіями для забезпечення додаткового стимулювання досліджень і інновацій, наукового співробітництва з третіми країнами тощо [2].

Інтеграція до європейського дослідницького простору надає нові можливості для інноваційного розвитку садівництва, створюючи умови для ведення досліджень з широким використанням останніх світових досягнень в біотехнологіях, екоінноваціях тощо.

В зв'язку з цим посилюється роль стратегії і 3-5-річних планів у сфері наукових досліджень шляхом визначення конкретних пріоритетів, сформованих з урахуванням прогнозно-аналітичних досліджень та світових технологічних тенденцій, системи скоординованих та гармонізованих програм, механізмів державної підтримки, обсягів фінансування та системи моніторингу.

Пріоритетними напрямами науково-технічного забезпечення розвитку садівництва мають бути:

- селекція на основі генетичних методів, що передбачає створення нових високопродуктивних сортів плодових і ягідних культур з високими споживчими якостями плодів і генетичною стійкістю до біотичних та абіотичних факторів;
- розробка інтегрованих прецизійних систем управління стійкістю садових агроценозів і створення на їх основі технологій, які передбачають управління ростом і продуктивністю плодових рослин та якістю їх урожаю; невід'ємною частиною цих розробок має бути органічне садівництво;
- удосконалення адаптивних технологій виробництва плодів і ягід, що базуються на визначенні кращих регіонів вирощування, доборі порід, сортів і підщеп, стійких до абіотичних факторів середовища та основних хвороб, розробці сучасних методів боротьби зі шкідниками та хворобами, високоефективному застосуванні елементів живлення та утримання ґрунту; обов'язковою для розробок є екологічна складова, безпека продукції для людини та енергозбереження;
- розробка технологій вирощування плодів і ягід з високим вмістом біологічно активних речовин для споживання у свіжому вигляді та виробництво на їх основі нових продуктів функціонального, лікувального та профілактичного призначення для дитячого та геродієтичного харчування.

Одним із важливих шляхів посилення координації проведення прикладних наукових досліджень, організації використання отриманих результатів та формування сучасної інноваційної інфраструктури є реалізація пілотних проектів інноваційно-інвестиційного розвитку агарної галузі.

Науковцями Інституту садівництва НААН розроблений проект «Плоди України – 2020», який передбачає створення пілотного науково-виробничого комплексу з виробництва плодів і ягід площею 12 000 га. Його метою є відпрацювання економічних, технологічних та логістичних питань розвитку галузі; напрацювання методів та шляхів заохочення сільськогосподарських виробників до виробництва продукції садівництва; впровадження сучасних ефективних технологій виробництва, зберігання і переробки плодів та ягід; стимулювання збільшення виробництва садивного матеріалу плодових і ягідних порід; насичення внутрішнього продовольчого ринку конкурентоспроможними продуктами та розширення їх експорту; створення міцного економічного підґрунтя для поліпшення якості життя в сільській місцевості України.

Як свідчить міжнародний досвід, у науковій сфері ефективним є запровадження механізмів державно-приватного партнерства, що передбачає проведення та фінансування спільних наукових досліджень з підприємствами галузі. Диверсифікація джерел фінансування дозволить знизити високий ризик інноваційної діяльності за рахунок його розподілу між усіма учасниками. Готовність держави брати частину ризику інвестування у науково-технічну сферу створить належні умови для розвитку інноваційного підприємництва та сприятиме залученню позабюджетних коштів у наукоємні інноваційні проекти [3].

Таким чином, формування стратегії інноваційного розвитку садівництва потребує змін в його науковому забезпеченні на основі використання підтримки і допомоги ЄС у реформуванні науково-технічної сфери, запровадження нових інструментів і джерел фінансування.

Список використаних джерел

1. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави" [Текст] : [офіц. текст] : за станом на 11.02.2015 р. / Верховна Рада України; Постанова, Рекомендації від 11.02.2015 № 182-VIII. – Доступно з мережі Інтернет : http://news.yurist-online.com/laws/122566/. – Назва з екрану.

2. Європейський Дослідницький Простір (European Research Area) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.convdocs.org/docs/index-33567.html. – Назва з екрану.

3. Володін, В.С. Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку [Текст] / В.С. Володін. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2007. – 384.

Бойко Александр
магистрант
Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ С УКРАИНОЙ

Большинство современных экономик, так или иначе основаны на рыночной системе и различаются лишь институциональными особенностями организации и степенью государственного вмешательства в экономические процессы. Поэтому усовершенствования принципов и механизмов функционирования рынков экономических благ и производственных ресурсов является основой для развития экономики.

Изучение закономерностей экономического развития предполагает не только анализ общих закономерностей, обусловленных уровнем технико-технологического развития, но и анализ качества институтов и эффективность их использования при принятии политических и управленческих решений. Без учета институционального фактора нельзя понять почему одни страны развиваются быстрее, а другие «стоят на месте», почему одни предприятия процветают, а другие стагнируют.

Существует ряд сфер, от которых зависит экономическое развитие и от которых зависит качество институтов, обеспечивающих его:

- правительство: исполнительный контроль над системой в целом.
- государственное управление: сфера непосредственной реализации политики.
- судебная сфера: сфера урегулирования конфликтов и споров.
- экономическое сообщество: сфера «государство - рынок», государственный и частный сектора.
- политическое сообщество: сфера, где агрегируются общественые интересы.
- гражданское сообщество: сфера, где граждане политически созревают и решают вопросы политического развития [1].

На современные институты Республики Беларусь, повлияли процессы, протекающие в мировом хозяйстве и носящий глобальный характер. В первую очередь это проблемы финансовых и фондовых рынков, обусловленные мировым финансово-экономическим кризисом. С другой – связанные с особенностями развития национальной экономики, ее переходным состоянием, реализуемой экономической политикой государства [2].

Развитие экономической системы национальной экономики Республики Беларусь может быть достигнута за счет перехода на инновационный путь развития, реализации общесистемных преобразований экономики и общества,

требуется снижение негативного воздействия производственной деятельности на окружающую среду и улучшение ее качественного состояния. Для этого разработаны основные направления:

- создание зрелых институтов рыночной экономики;
- активизация структурных преобразований;
- расширение частного бизнеса;
- широкое внедрение достижений науки и техники;
- создание экологически чистых производств;
- сбалансированное развитие территорий и населенных пунктов;
- ускорение интеграционных процессов со станами ближнего и дальнего зарубежья.

Интеграция Республики Беларусь с Украиной имеет большое значение. Стратегическими целями экономической интеграции стран являются: использование международного разделения труда; специализация и кооперирование производства; повышение уровня и качества жизни населения стран. Основное внимание уделяется решению социальных проблем различного рода: безвизовый режим, учет трудового стажа, пенсии, социальные пособия, взаимное признание документов и т. д.

Обороты взаимной торговли Беларуси и Украины развивались и росли постепенно. С 2005 года по 2012 год они выросли с 2 млрд. долларов США до 8,4 млрд. долларов США. Причем если до 2007 года сальдо было отрицательным для Беларуси, то с 2008 года оно стало устойчиво положительным, достигнув в 2012 году 3 млрд. долларов США. В 2013 году обороты сократились до 6,8 млрд. долларов США, а сальдо – до 2 млрд. долларов США. Трагические события в Украине 2014 г. негативно повлияли на развитие торгово-экономических отношений между двумя государствами.

Интеграция между странами может помочь решить ряд проблем национальных экономик. Преодолевая кризисные явление объединения является одним из способов на макроэкономическом уровне институтов обеспечить благосостояния населения, сократить безработицу, решить ряд социальных и экономический проблем.

Список используемых источников

1. Экономика развития [Текст]: Учебное пособие для слушателей факультета переподготовки/ [И.В. Новикова, А.Ю. Семенов, Т.В. Максименко-Новохрост]; Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск, 2010. – 271 с.

2. Шимов В.Н. Развитие экономики Беларуси: состояние, проблемы, абрис перспективной трансформации / В.Н. Шимов // Белорусский экономический журнал. 2014. №2. С. 4-15

Васильців Тарас
д.е.н., доцент, завідувач кафедри
Ткачук Ірена–Марія
аспірант
Львівська комерційна академія
м. Львів

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Досягнення стратегічних пріоритетів державної політики опирається на необхідне інституціональне, організаційне, економічне, соціально-психологічне та інше забезпечення. При цьому особливо важливим є саме інституціональний базис, утворений сукупністю інституцій, нормативно-правових актів, формальних та неформальних правил поведінки. Власне, інституціональне забезпечення формує базові рамкові умови, в яких функціонують суб'єкти системи управління розвитком внутрішнього ринку. Відтак, досягнення стратегічних пріоритетів державної політики розвитку внутрішнього ринку України, на нашу думку, потребує коригування її інституційно-правового та інституційного-організаційного базису.

Ефективне державне регулювання, спрямоване на розвиток внутрішнього ринку, має орієнтувався на вирішення таких завдань як стимулювання розвитку внутрішнього ринку та імпортозамінного виробництва, збільшення обсягів продажу вітчизняних якісних та високотехнологічних товарів, задоволення внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту. Більше того, посилення в останні роки проблем зростання споживчих витрат населення на внутрішньому ринку, критичне збільшення обсягів та частки споживчого імпорту, погіршення зовнішньоторговельного балансу України, актуалізують зміщення акцентів державної політики вже не стільки на розвиток, як на забезпечення безпеки вітчизняного ринку.

Виходячи з цих міркувань, на нашу думку, в сучасних умовах доцільно розробити, прийняти та реалізувати Концепцію розвитку внутрішнього ринку України, на базі якої будуть визначені положення стратегії, національної і регіональних програм у цій сфері, а також формуватиметься інституціональне забезпечення подальшого розвитку внутрішнього ринку. Схожої думки дотримується й В. Лагутін, зазначаючи, що в сьогоднішніх реаліях важливо реалізувати програми забезпечення стійкого розвитку внутрішньої торгівлі узгоджено з досягненням національних інтересів і створенням необхідних структурних та інституціональних передумов розвитку внутрішнього ринку [1, с. 52]. Така Концепція має опиратися на базові постулати і методологію гарантування безпеки складних соціально-економічних систем. Передусім йдеться про зорієнтованість державної політики на забезпеченні економічної

незалежності і самодостатності галузі, її прийнятної соціально-економічної ефективності, стабільності і стійкості, сформованості передумов до відтворення, розвитку і прогресу, а також її структурування за складовими безпеки.

Виходячи з досліджень поточного стану та проблем розвитку внутрішнього ринку України, є підстави стверджувати про наявність багатьох системних загроз, що негативно позначаються на стійкості вітчизняної економічної системи, зокрема за функціональними сферами.

Так, у макроекономічній сфері це сповільнення доведення товарів від виробництва до споживання, послаблення міжгалузевих та кооперaційних; соціальній – погіршення якості життя населення, зростання частки товарів низької якості та небезпечних для здоров'я, погіршення доступності споживчого кредитування та купівельної спроможності малозабезпечених верств населення; фінансово-інвестиційній – сповільнення ділової активності, погіршення доступності фінансово-інвестиційних ресурсів для суб'єктів сфери товарного обігу; інноваційній – критичне зниження соціально-економічної ефективності функціонування торгівлі та виробництва, зниження якості ринкових інститутів, слабкість внутрішньої торгівлі; зовнішньоекономічній – посилення залежності внутрішнього ринку та економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, зниження ефективності експорту та зростання імпортомісткості.

Наголосимо, що поточні загрози розвитку національної економіки, джерелом походження яких є сфера товарного обігу, а саме сектор внутрішнього ринку, є вагомими і системними, а на їх вирішення потрібно спрямувати активну державну політику щодо покращення інституціонального забезпечення та розвитку внутрішнього ринку України.

Зокрема ми пропонуємо такі альтернативні напрями покращення інституціонального забезпечення розвитку внутрішнього ринку України:

- удосконалення системи планування та регулювання торговельних відносин та інститутів між виробниками і споживачами, диверсифікація діяльності роздрібних торговельних підприємств;
- розширення компетенцій громадських суб'єктів та організацій системи захисту прав споживача;
- інституціалізація стимулів впливу внутрішнього ринку на формування суспільного продукту і розвиток суспільного виробництва;
- покращення інституціонального забезпечення зайнятості, оплати праці та соціальної безпеки внутрішнього ринку;
- розвиток системи інституційного забезпечення реалізації функцій та підвищення економічної ефективності внутрішнього ринку;
- розвиток системи інституцій інвестиційно-інноваційного розвитку внутрішнього ринку;
- удосконалення інституціонального середовища безпеки торговельного

середовища та подолання ринкових деформацій;

- розвиток інституційної інфраструктури внутрішнього ринку;
- покращення системи і механізмів управління зовнішньою торгівлею, проведення ефективної зовнішньоекономічної політики.

Виходячи з цього, суб'єктами, що забезпечать управління розвитком внутрішнього ринку повинні стати так звані інституційні одиниці, які ієрархічно можна поділити на суб'єкти макроекономічного регулювання (органи вищої державної влади – Президент України, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України; профільні та пов'язані з ними міністерства і відомства – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство фінансів України, Міністерство інфраструктури України; адміністративні та контролюючі органи – державні податкова та митна служби, Антимонопольний комітет України, органи внутрішніх справ, прокуратура, судова система), суб'єкти мікроекономічної системи, суб'єкти інституційної інфраструктури розвитку і безпеки внутрішнього споживчого ринку (асоціативні об'єднання підприємств, організації захисту прав споживача, профспілкові об'єднання, страхові та охоронні агентства, організації з економічної безпеки бізнесу, суб'єкти, що надають інформаційно-консалтингові послуги тощо).

На рівні суб'єктів господарювання і ринкової інфраструктури слід забезпечити належний рівень фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, інвестиційної привабливості підприємств та галузі, їх капіталізацію, збереженість фінансово-економічних інтересів засновників, власників та керівників бізнес-структур.

На рівні галузі та держави пріоритетом має стати галузево-секторальний розвиток, наповнення бюджетів, грошово-кредитна та валютна стабільність, забезпеченість населення продовольством, екологічна безпека, вплив процесів розвитку внутрішнього споживчого ринку на конкурентоспроможність національної економіки і макроекономічний розвиток держави.

Список використаних джерел

1. Лагутін, В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів : теорія розвитку і регулювання [Текст] : монографія / В. Д. Лагутін. — К. : Київ. нац. торг.екон. унт, 2010. — 327 с.

2. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз [Текст] / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В.та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Інт екон. та прогноз. — К., 2012. — 640 с.

Гавриш Віра
к.е.н., доцент
Гулько Лариса
к.е.н., доцент
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький

СТРУКТУРНЕ РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ І ЗАВДАННЯ

Національна економічна система має складну структуру, яка формально становить динамічну взаємодію та залежність окремих сегментних ринків та їх елементів. Внаслідок структурних зрушень може відбуватися швидке зростання виробництва, зайнятості і добробуту населення.

Серед багатьох факторів формування тенденцій розвитку економіки України вагому роль відіграють структурні диспропорції, які нагромаджувались роками внаслідок нерівномірного розподілу ресурсів і політики пріоритетного розвитку окремих галузей. Структурні проблеми стоять перед українською економікою ще з кінця 1980-х років. Їх дослідженню приділяють увагу такі відомі науковці, як С. Вовканич, Б. Данилишин, А. Гальчинський, В. Захарченко, Ю. Кіндзерський, О. Пустовойт, Л. Федулова, В. Хаустов та ін. Проте останніми роками ця проблема почала втрачати свою популярність, і лише події останнього часу, пов'язані з питаннями ресурсозбереження та пошуку шляхів до євроінтеграції, надають питанням структурного реформування нової гостроти.

Україна успадкувала від СРСР вкрай деформовану структуру економіки: левова частка її промислового виробництва припадала на металургію, хімічну промисловість, важке машинобудування (у 1991 році відповідно 13,9 та 33%). галузі паливно-енергетичного комплексу в структурі економіки займали 11%, стільки ж припадало на легку промисловість.

До 2013 року частка ПЕК зросла до 32%, металургії — до 22%, частка машинобудування впала до 12%, а легкої промисловості — до 0,7% [1, с. 5; 2, с. 18-19]. Близько 95% промислової продукції виробляють на підприємствах третього і четвертого технологічних укладів, що не відповідає сучасному науково-технічному рівню.

На галузі п'ятого і шостого укладів припадає лише 5% (електроніка, обчислювальна, волоконно-оптична техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, інформаційні послуги) [2, с. 18].

Матеріальна база підприємств в Україні зношена часом на 70-80%. Морально застарілі галузі промисловості споживають енергоресурсів у 3-5 разів більше, ніж у передових країнах [1, с. 5]. Очевидно, що Україна має глибоку структурну кризу і динаміка структури національної економіки за

видами економічної діяльності не відповідає структурним зрушенням в розвинених країнах світу. Названі структурні деформації породжують диспропорції економіки з відповідними наслідками:

- відтворювальні диспропорції: низький рівень доданої вартості, низька частка сфери послуг у ВВП, високий рівень матеріальних витрат виробництва, висока тінізація економіки, фінансові диспропорції. Вказані фактори призводять до стримування економічного зростання, зниження конкурентоспроможності виробництва, зростання внутрішнього і зовнішнього боргів;
- галузеві диспропорції: висока частка добувних галузей, домінування ресурсомістких галузей, різка диференціація виробництв за технічним рівнем, відсутність реальної конкуренції. Дані диспропорції породжують зростання ресурсомісткості виробництва, підвищення рівня цін і тарифів, зниження якості продукції, деформацію структури виробництва, ринків товарів та послуг;
- зовнішньоекономічні диспропорції: висока частка імпорту готових виробів, сировинна спрямованість експорту, від'ємне сальдо експортно-імпортних операцій. Це викликає розбалансованість платіжного балансу, зростання частки імпортних товарів.

Структурна перебудова економіки на сьогодні є життєво необхідною, оскільки зміна пропорцій між галузями економіки призводить до її перетворення на якісно новому рівні. Найкращий варіант формування відносин між її елементами формує оптимальну економічну структуру. Критеріями оптимальності структури національної економіки є, по-перше, виробництво товарів та послуг, які, з одного боку, забезпечують максимальне задоволення структурних потреб, а з іншого — їх виготовлення пов'язане з мінімізацією витрат економічних ресурсів; по-друге, сприяння довгостроковим темпам економічного зростання за умови узгодження темпів використання економічних ресурсів зі швидкістю їх оновлення; по-третє, забезпечення переходу економічної системи до вищого якісного етапу; стимулювання максимального використання результатів НТП.

За визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку структурно стійкою є така національна економіка країни, в якій галузева структура відповідає технологічній структурі. Сучасна “типова” стійка національна технологічна структура оцінюється, відповідно до прийнятої Європейським Союзом у 2007 р. класифікації виробничих структур, за технологічною структурою переробної промисловості. Її вигляд є таким:

- 50% - частка високо- (20%) та середньотехнологічних (30%) виробництв;
- 50% - частка низько- (30%) та середьнотехнологічних (20%) виробництв.

Співвідношення цих показників з показниками ядра галузевої структури — це емпіричне правило сталого розвитку економіки: питома вага галузей переробної промисловості повинна становити 1/5 від національної економіки, тоді як в цих галузях 1/5 – частка високотехнологічних виробництв, та

половина — високо- та середньотехнологічних виробництв. На високотехнологічні виробництва України припадає лише 5% ВВП (в 4 рази менше норми), а частка високо- та середньотехнологічних виробництв — близько 25% (в два рази менше). Така структура економіки не має в собі потенціалу довгострокового зростання і зумовлює потребу кардинальних змін.

Для усунення диспропорцій та формування оптимальної структури економіки держава повинна визначити комплекс заходів, які дозволять вдосконалити насамперед відтворювальну структуру української економіки, а саме: провести технічне та технологічне оновлення виробництва, зниження ресурсомісткості виробництва; створити умови для інвестування розширеного відтворення економіки; посилити технологічну цілісність підприємств і галузей; забезпечити замкнений цикл виробництва.

Для оптимізації галузевої структури національної економіки України необхідно усунути диспропорції між реальним і фінансовим секторами економіки; забезпечити створення та розвиток високотехнологічних галузей і виробництв, а також розвиток переробних галузей економіки на інноваційній технічній та технологічній базі; сприяти розвитку експортних та імпортозамінних виробництв. В умовах глобалізації економіки та необхідності гарантування національної економічної безпеки держава має сприяти збільшенню експортного потенціалу країни, зменшенню в експорті частки сировини і збільшенню частки продукції переробних галузей. Здійснення структурної політики потребує чіткої координації дій органів законодавчої та виконавчої влади щодо визначення завдань структурної перебудови економіки і формування її законодавчого забезпечення.

Список використаних джерел

1. Дем'янчук, І. Особливості національної олігархономіки [Текст] / І. Дем'янчук // Україна молода. – 2013. – 8-9.05. – С. 5.

2. Мельничук, С. Маємо не національну, а олігархічну економіку, яка перетворює Україні на сировинну колонію [Текст] / С. Мельничук // Український тиждень. – 2013. – №3. – С. 18-20.

3. Кіндзерський, Ю.В. До засад стратегії та політики розвитку промисловості [Текст] / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 24-43.

Ганусін Станіслав
аспірант
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХАРЧОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ БЕЗПЕКИ ПРОДОВОЛЬСТВА НА ЗАСАДАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

В сучасному продовольчому праві категорія «безпека» отримала правову самостійність, хоча до 90-х років розглядалась невід'ємно від поняття якості продукції. Актуальність забезпечення безпеки продовольства обумовлена необхідністю впровадження ефективних заходів захисту споживачів від небезпечних продуктів харчування. Дія відповідних механізмів повинна знаходитися в певному правовому полі, яке створює можливості та зобов'язує товаровиробників утримувати рівень безпеки на належному рівні шляхом мінімізації можливих ризиків заподіяння шкоди здоров'ю споживача. Означені ризики пов'язані із наявністю в харчових продуктах патогенних мікроорганізмів, токсичних сполук, порчі, використанням небезпечних пакувальних матеріалів.

Європейське законодавство є відповіддю на певні події, що спонукали на створення правил гігієни та безпеки для широкого кола продукції, які розповсюджуються на сектори виробництва, переробки та впровадження продовольства на споживчий ринок. Це, так званні, «горизонтальні» вимоги. Доповнює законодавство «вертикальні» вимоги та інформація для споживачів (етикетування). Складові продовольчого права ЄС в ретроспективному поданні показані в таблиці 1.

Формування продовольчого права супроводжувалося організаційними перетвореннями. Так був створений Європейський орган по безпеці харчових продуктів, узгоджені умови та практика гігієни, введено законодавчі норми, що гармонізують процедури контролю на території країн-членів ЄС, а також для країн, які намагаються вийти на ринки ЄС із своєю харчовою продукцією. Якщо процедури контролю мають певну гармонізацію, то системи контролю в країнах мають різний ступінь децентралізації, модель аналізу ризиків та взагалі визначаються особливостями національної економіки. Найбільшу ефективність забезпечує поєднання систем державного надзору та приватних систем контролю безпеки продовольства, які базуються або на офіційних стандартах, або на спеціальних приватних програмах. Зниження рівня ризику забезпечується шляхом сертифікації виробничих процесів, яка здійснюється відповідними акредитованими організаціями. Таке поєднання зусиль на шляху досягнення безпеки продовольства дозволяє посилити індивідуальні досягнення товаровиробників з надзором за додержанням правил безпеки та відповідними аудиторськими перевірками.

Таблиця 1

Продовольче право Європейського Союзу

Законодавчий документ	Сутність та призначення документу
Біла книга про безпеку харчових продуктів	Започаткувала правову базу виробництва продовольства і кормів та контроль безпеки харчових продуктів на протязі всього ланцюжка їх виробництва, а саме створення переліку послідовних та прозорих правил безпеки харчових продуктів.
Кодекс Аліментаріус	Стандарти та рекомендації, що стосуються харчових добавок, ветеринарних препаратів, залишків пестицидів, забруднюючих речовин, методів аналізу та відбору проб, а також правила щодо норм гігієни. В межах Кодексу розроблено модель аналізу ризиків, яка складається з оцінки ризику, управління ризиками та оповіщення про ризики.
Загальний продовольчий закон Регламент № 178/2002/ЄС від 28.01.2002 р.	Визначає загальні принципи та процедури забезпечення безпеки харчових продуктів.
Директива 89/392/ЕС	Встановлює гігієнічні вимоги до устаткування в сільському господарстві та харчовій промисловості.
Системи забезпечення якості (QA-системы): Кодекси доброї виробничої (GMP) та гігієнічної (GHP) практики	Встановлюють стандарти та вимоги переробки та зберігання харчової продукції. Орієнтовані, як и система ХАССП, на забезпечення виконання технологічних вимог.
Система ХАССП	Забезпечує безпеку харчової продукції в процесі виробництва на засадах попередження помилок, а не за допомогою контролю якості.
Система ISO	Орієнтована на менеджмент якості продукції.
Регламенти № 882/2004/ЄС, № 853/2004/ЕС та №854/2004/ЄС	Викладено правила офіційного контролю харчових продуктів та спеціальні санітарні правила.

Таким чином, виходячи із європейського досвіду та практики українська продовольча політика повинна будуватися на наступних засадах:

- відповідальності за безпеку харчової продукції, яку несуть товаровиробники на всіх етапах виробництва шляхом впровадження систем попередження, що дозволяють ідентифікувати та контролювати потенційні небезпеки;
- забезпечення високих стандартів безпеки продуктів харчування на протязі всього ланцюжка виробництва харчової продукції, прозорості продовольчої політики задля росту довіри між товаровиробниками та споживачами;
- організації моніторингу виконання вимог продовольчого закону та дієвого офіційного контролю товаровиробників, які зобов’язані надавати повну інформацію про управління виробничим процесом та доставку продукції;
- обов’язкового впровадження системи обліку постачальників всіх видів

сировини, системи інспекційних та контрольних перевірок, розробки відповідних процедур, включаючи у разі виявлення небезпеки процедури вилучення з обороту харчових продуктів, що завдають шкоди здоров'ю населення;

- запровадження санкцій до товаровиробників, які не забезпечують додержання критеріїв та виконання процедур щодо забезпечення безпеки продуктів харчування;
- формування щорічного звіту щодо національної стратегії забезпечення безпеки продовольства, як основи для оцінки її стану;
- адаптації планів контролю харчових продуктів, що експортуються по аналогії з планами ЄС, встановлення періодичності контролю та створення відповідних органів контролю.

Таким чином, розвиток продовольчого права в Україні буде сприяти активізації міжнародної торгівлі безпечними харчовими продуктами.

Дем'янчук Марина
к.е.н., доцент
Маслій Наталя
к.е.н., доцент
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса

ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Одним із дуже помітних феноменів сучасності, які дедалі частіше привертають до себе увагу дослідників, є глобалізація. Логіко-семантичні можливості самого терміна «глобалізація» не обмежують сферу його використання суто економічною площиною життя суспільства. Сучасний етап розвитку людської цивілізації характеризується нарощенням інтеграційних тенденцій у світовому господарстві, поглибленням інтернаціоналізації виробництва та обміну, уніфікацією національних, економічних і соціальних стандартів, ускладненням багаторівневих взаємозв'язків між суб'єктами глобальної економічної системи та виникненням нових суперечностей між ними.

Процес економічної інтеграції України супроводжується значною кількістю проблем: нестабільною демократичною системою, недосконалим та непрозорим правовим полем, слаборозвиненими ринковими інститутами та

відсутністю чіткого механізму інтеграції на мікро-, мезо- та макрорівнях. Світові кризові явища призупинили процеси інтеграції в Україні за всіма векторами, оскільки наша економіка значно відстає від європейської, а національні підприємства не є конкурентоспроможними.

Аналіз останніх публікацій показує підвищений інтерес з боку науковців в осмисленні специфіки теоретичних основ та концепцій інтеграції, проблеми створення ефективної економічної системи країни в умовах глобалізації, необхідність трансформації зовнішньоекономічної моделі розвитку та переходу до інноваційної, теоретичні основи впливу глобалізації на розвиток національних економік розглядались у наукових працях вітчизняних науковців Амбросов В., Білоруса О., Безпарточний М., Бураковський І., Гейця В., Князєва О., Маштабей В., Мельника В., Немиря Г., Новицького В., Павленка Ю., Павлюк О., Плотнікова О., Робертсон Р., Татаркін А. [1] Томпсон Г., Туроу Л. та інші. Незважаючи на інтерес вчених-економістів до вивчення проблем глобалізації та пов’язаних з нею процесів не достатньо дослідженими залишаються питання щодо досягнення сталого розвитку підприємств шляхом їх інтеграції на різних рівнях економіки, що і є метою даної роботи.

Вирішення глобальних проблем не можливе без узгодження дій та стратегій розвитку всіх рівнів починаючи від світової економіки переходячи до національних економік та економіки галузей до конкретних підприємств. Забезпечення інтеграційного розвитку підприємств в цих умовах в системі національної економіки можливий лише за рахунок їх ефективної трансформації. Першочерговими завданнями є визначення мотивів, які спонукають підприємства до інтеграції з метою досягнення ними сталого розвитку.

Головною умовою сталого розвитку є досягнення ринкової рівноваги, тобто такої симетричності процесів, що збалансовує деструкцію і відновлення, розпад і з’єднання, розподіл і інтеграцію. Сталий розвиток підприємств відбиває сутність особливого стану господарської системи в складному ринковому середовищі і характеризує гарантію цілеспрямованості її руху в сьогоденні та прогнозованому майбутньому, синтезуючи в собі сукупність властивостей самої системи і найважливіших складових її комерційної та господарської діяльності. Сталий розвиток підприємства характеризує процес його зростання, постійність і безперервність його змін в напрямку вдосконалювання з метою переходу підприємства в іншу інтеграційну форму діяльності. Інтеграція на різних рівнях економіки стає однією з найважливіших тенденцій розвитку сучасного світу.

У рамках комплексного дослідження інтеграційних процесів та досягнення сталого розвитку підприємствами в умовах глобалізації на різних економічних рівнях [2-3] авторами виявлено основні мотиви, які спонукають їх до цього (рис. 1).

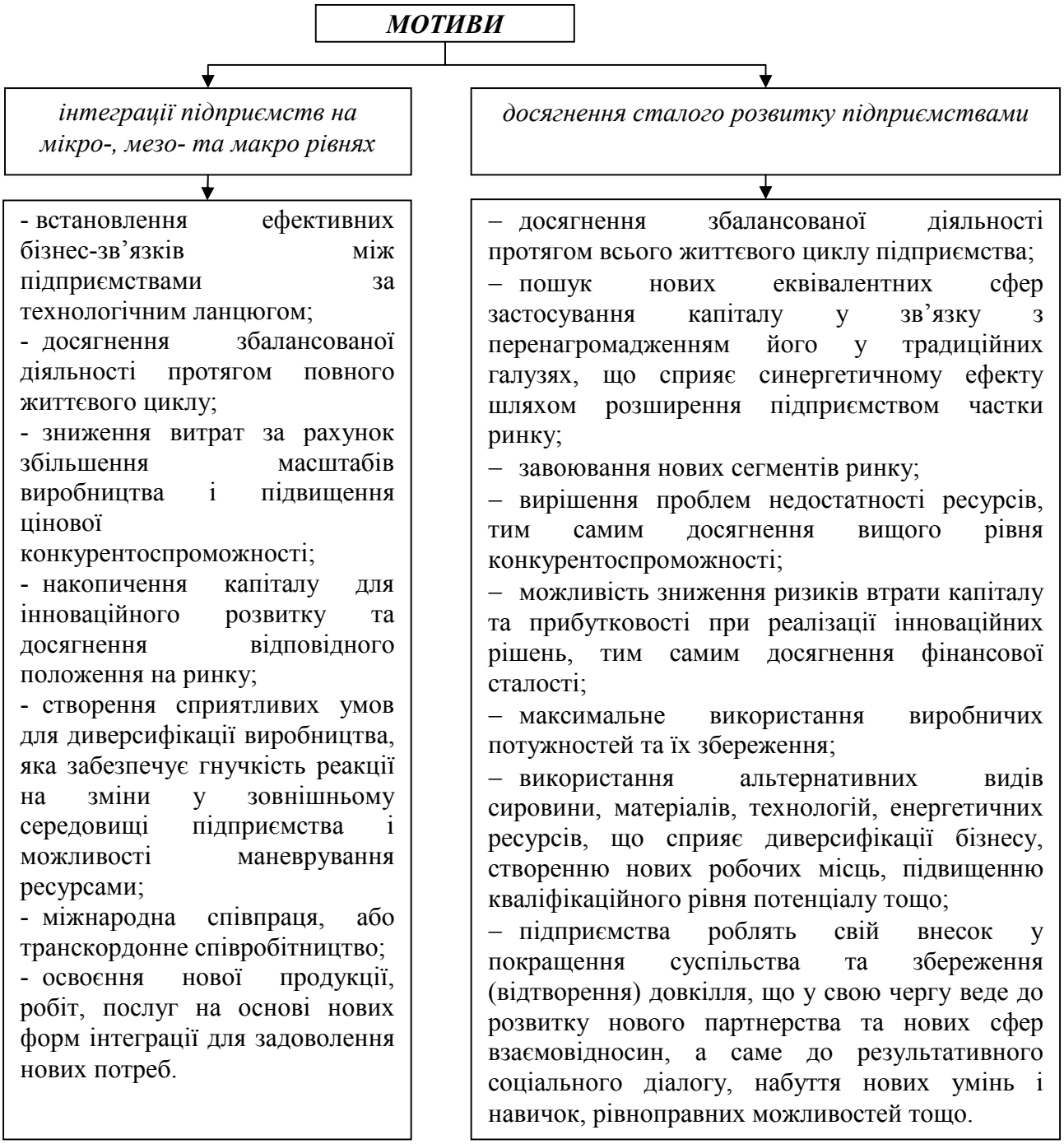

Рис. 1. Мотиви інтеграції та досягнення сталого розвитку підприємств на мікро-, мезо- та макро рівнях в умовах глобалізації

Джерело: розроблено авторами.

Детальніше дослідження рівнів інтеграції показали, що на макрорівні (транскордонне співробітництво) інтеграція економічної діяльності впливає на поліпшення більшості показників соціально-економічного розвитку держави, тим самим підтримуючи збільшення інвестицій в економіку. Досліджуючи процеси регіональної інтеграції (мезорівень – регіоналізація економіки), варто

відзначити, що вона здійснюється в різних формах: шляхом виділення адміністративних регіонів всередині країни (регіоналізація зверху); організації самокерованої громади або поява нового регіону всередині існуючої адміністративної схематизації, відмінного від оточуючих (регіоналізація знизу); формування транскордонних регіонів і блоків країн або асоціацій регіонів (контрактно-горизонтальна регіоналізація). На мікрорівні (з точки зору підприємств – горизонтальна та вертикальна інтеграція суб'єктів господарювання) інтеграцію необхідно розглядати як процес взаємодії внутрішніх елементів, так і процес співпраці самого підприємства з зовнішнім середовищем та іншими бізнес-партнерами для отримання конкурентних переваг [2].

Інтеграція підприємств національної економіки сприятиме досягненню ними сталого розвитку, модернізації їх діяльності за рахунок спільного раціонального використання ресурсів з метою підвищення основних економічних показників і конкурентоспроможності підприємств, а також отримання ефекту синергії.

Таким чином, глобалізація є однією з головних передумов інтеграційних процесів та досягнення сталого розвитку підприємств на різних рівнях економіки, яка сприяє планомірному впровадженню найбільш ефективних й новітніх прогресивних технологій та економічних, соціальних і екологічних імперативів у країнах, що розвиваються, у тому числі й в Україні.

Список використаних джерел

1. International Integration and National Development [Текст] / Edited by Alexander Tatarkin. – Ekaterinburg : Publishing house of Institute of Economics, 2009 – 233 pp.

2. Маслій Н.Д. Теоретичні основи та понятійний апарат інтеграційних процесів [Текст] / Н.Д. Маслій // Регіональний збірник наукових праць з економіки «Прометей». – Маріуполь : ДонДУУ ; ІЕП НАН України, 2014. – Вип. 3 (45). – С. 52-56.

3. Integration of developing countries in global supply chains, including through adding value to their exports. Note by the UNCTAD secretariat. – 25 March 2011. – TD/B/C.I/16. – URL: http://unctad.org/en/Docs/cid16_en.pdf.

Журавльова Ірина
к.е.н., професор, завідувач кафедри
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

На сучасному етапі суспільного розвитку відзначається нерівномірний перехід різних країн до так званої економіки, що базується на знаннях. Провідну роль в такій економіці відіграє інтелектуальний капітал (ІК). Вплив ІК на результативність функціонування окремих економічних систем і на зростання економіки країни в цілому досить давно є об'єктом уваги дослідників і фахівців-практиків. При цьому необхідно відзначити майже повну відсутність праць українських вчених щодо науково-прикладних досліджень у аналізу впливу ІК регіонів та країни на їх результативність. Це пояснюється, зокрема, певним відставанням розвитку постіндустріального економічного укладу в Україні, відсутністю розвинених вітчизняних практик управління ІК. Віддаючи належне досягненням, які мають місце в дослідженні інтелектуального капіталу, слід зауважити, що для їх розвитку та впровадження у вітчизняну практику управління необхідно систематизувати, узагальнити підходи різних авторів до виміру ІК територій, адаптувати їх до умов національної економіки.

В даному дослідженні ІК як предмет аналізу являє собою економічну категорію для позначення адекватної постіндустріальному станові суспільства системи відносин між економічними суб’єктами з приводу формування, розподілу, використання та відтворення інтелектуальних ресурсів, виробництва, обміну, розподілу та споживання інтелектуального продукту з метою створення доданої вартості [1, с.75].

ІК, як складний різнорідний об’єкт управління [1, с.77], є багатовимірним і розглядається в даному дослідженні як система людського, структурного та споживчого капіталів.

Розроблений методичний підхід до компаративного аналізу ІК та впливу рівня його сформованості на обсяг ВВП території включає наступні етапи: постановка проблеми, виокремлення однорідних груп територій за рівнем сформованості ІК на підґрунті кластерного аналізу, вибір залежних змінних моделей впливу, оцінка ІК економічних систем, попередній відбір та остаточне формування системи показників залежних змінних моделей впливу, моделювання впливу процесів функціонування ІК на результати діяльності економічної системи, оцінка якості моделі та аналіз отриманих результатів моделювання.

Для забезпечення науково-обґрунтованого компаративного аналізу

функціонування інтелектуального капіталу доцільно використовувати адекватний інструментарій. Часткові індикатори, що характеризують рівень сформованості певної складової ІК економічної системи (людського, структурного, споживчого капіталів), були об'єднані у панелі показників відповідно до складової, яку вони характеризують. Застосування означеного підходу, в свою чергу, дозволяє побудувати групи однорідних статистичних величин, з точки зору характеристики стану і динаміки складових ІК та ІК в цілому за регіонами та по Україні в цілому.

Таким чином, система оцінювання ІК включає узагальнювальний показник сформованості ІК, узагальнювальні показники сформованості людського, структурного, споживчого капіталів та панелі їх часткових показників. Така побудова системи оцінювання забезпечує підґрунтя для застосування статистичних методів, у тому числі і спеціального методу графічного аналізу - . «трикутників ІК на рівні регіонів України та України в цілому». Дана методика полягає у побудові трикутників за нормованими значеннями найбільш змістовно значимих і інформативних показників сформованості ІК.

Реалізація означеної методики побудови «трикутників ІК» передбачає наступні етапи. Перший етап - формування сукупності однорідних показників стану сформованості певної складової ІК (базової сукупності). Вибір базової сукупності показників зумовлений цілями і задачами дослідження, наявністю вхідних даних, теоретичними і практичним результатами проведених раніше досліджень даної проблеми. Другий етап - нормування вхідних значень показників базової сукупності. Третій етап - побудова чотирикутників фінансової безпеки економічної системи на рівні регіонів. На кожну вісь системи координат, що утворена трьома самостійним осями, у вигляді точок наноситься значення інтегрального показника відповідної складової ІК економічної системи, розрахованих для одного періоду часу. Послідовне з'єднання трьох точок дозволяє побудувати трикутник ІК економічної системи станом на визначений період часу. На одній діаграмі можна відображати трикутники за декілька досліджуваних періодів. Четвертий етап - аналітичний етап, в перебігу якого здійснюється візуальний аналіз особливостей розташування трикутників, що представлені на діаграмах, та розрахунок інтегральних показників ІК економічної системи. Візуальний аналіз проводиться з метою оцінювання напрямів трансформації контурів трикутників, що представлені на одній діаграмі. Розширення площі трикутника ІК економічної системи за поточний період відносно центру діаграми та трикутника попереднього періоду є наочним підтвердженням зростання ІК досліджуваної економічної системи (рис.1). Якщо під час досліджуваного інтервалу часу спостерігається різноспрямована зміна узагальнювальних складових ІК узагальнених економічної системи, то проведення візуального аналізу недостатньо. В даному випадку необхідно робити висновки щодо тенденцій формування інтелектуального капіталу на підґрунті розрахунку його

інтегрального коефіцієнту, що розраховується відношенням площ трикутників ІК економічної системи за поточний період до площі трикутника ІК попереднього часового інтервалу.

Площа неправильного трикутника є інтегральним показником ІК, утвореного векторами – узагальнювальними показниками складових інтелектуального капіталу (людського, структурного та споживчого капіталів), на яких відкладаються значення їх рівнів.

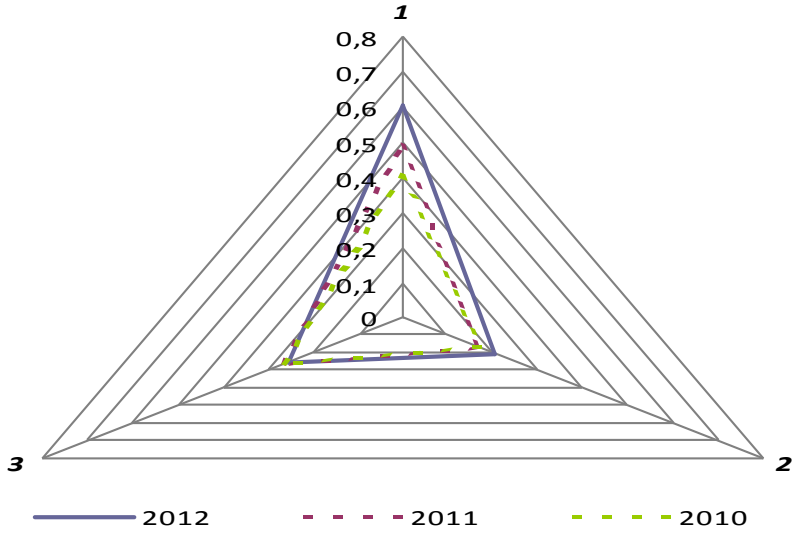

Рис. 1. Рівень сформованості ІК України в 2010-2012 рр.
(1 – людський капітал, 2 - структурний капітал, 3- споживчий капітал)

Компаративний аналіз рівня сформованості національного ІК свідчить про його зростання, але за складовими відбувається максимальне значення та найбільше зростання за три роки за складовою людського капіталу, незначне зростання за складовою структурного капіталу та найнижче значення й відсутність росту за складовою споживчого капіталу.

Компаративний аналіз рівня сформованості ІК за регіонами України дозволив поділити їх відповідно викладеного вище методичного підходу на три групи : регіону з найвищим рівнем сформованості ІК (найбільшою площею трикутника): Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Харківська області, регіони з середнім рівнем сформованості ІК: Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Херсонська, Черкаська області та АР Крим), регіони з низьким рівнем сформованості ІК: Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Сумська, Чернівецька області.

Список використаних джерел

1. Фінанси підприємств : теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення [Текст] / За заг. ред. Журавльової І.В. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 428 с.

Заярна Наталія
к.е.н., доцент
Папарига Сільвія
магістрант
Львівська комерційна академія
м. Львів

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В сьогоднішніх нестабільних умовах ринку забезпечення ефективності діяльності підприємства та його управління значною мірою залежить від результатів оцінки фінансового стану суб’єктів господарювання. Для того, щоб попередити помилки у формуванні і реалізації стратегії розвитку підприємства, необхідно постійно забезпечувати управлінський персонал інформацією про поточний рівень фінансової стійкості, платоспроможності підприємства, а також його здатність до подальшого розвитку. Фінансово-аналітичну інформацію отримують за результатами оцінки фінансового стану підприємства, тому саме достовірність інформації – одна із запорук не тільки належного функціонування підприємства на ринку, але і його розвитку.

За сучасних умов господарювання аналіз фінансового стану підприємства набуває пріоритетного значення, оскільки попередньо проведена оцінка діяльності надає можливість сформувати оптимальну структуру засобів виробництва, визначити найбільш раціональні шляхи використання ресурсів, забезпечити наявність на поточному рахунку підприємства мінімально необхідної суми грошових коштів для погашення поточних зобов’язань, розробити комплекс заходів з попередження чи недопущення виникнення збитків. Щоб мати можливість порівняти свій рівень діяльності з оптимальними показниками, з конкурентами та вчасно відреагувати на існуючі проблеми в умовах швидкого розвитку технологій, високої конкуренції та нестабільної економічної ситуації на ринку, кожне підприємство повинне систематично проводити аналіз обсягів, результатів та ефективності своєї роботи. Це дає можливість об’єктивно визначити місце господарюючого суб’єкта на ринку та окреслити перспективні напрями його розвитку при мінімізації виникнення фінансових проблем та ризиків. Найважливішою на цьому етапі управління підприємством є оцінка і аналіз його фінансового стану, який формується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. З одного боку, він є результатом діяльності суб'єкта господарювання, свідчить про його досягнення та набутки, з іншого – виявляє передумови та резерви для розвитку підприємства. Аналіз фінансового стану підприємства складається з декількох етапів, пріоритетні з них визначаються в залежності від інформації, яку необхідно отримати підприємству у ході аналізу.

Важливим аспектом аналізу фінансового стану підприємства є можливість його оцінки з точки зору короткострокових і довгострокових перспектив. У першому випадку критеріями оцінки фінансового стану є ліквідність і платоспроможність підприємства, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися з короткостроковими зобов'язаннями. З позиції довгострокової перспективи фінансовий стан підприємства характеризується структурою джерел засобів, тобто мірою залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Крім того, в процесі аналізу фінансового стану підприємства необхідно враховувати фактори, які впливають на фінансовий стан підприємства. Такими можуть бути не лише кількісні, але і якісні чинники, зокрема зміна політичної і загальноекономічної ситуації, перебудова організаційної структури управління галуззю чи підприємством, зміна форм власності, кваліфікації персоналу тощо.

При застосуванні на практиці нормативних документів з питань оцінки фінансового стану виявляється ряд їх недоліків. Так, методики проведення аналізу фінансово-господарського стану та інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, затверджені Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, окремі методичні рекомендації НБУ та ДПАУ визначають порядок обчислення показників на основі форм річної звітності, що складалися підприємствами до впровадження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. При цьому обчислені значення показників порівнюються із критичними, які визначалися на основі статистики зарубіжних країн і не є адаптованими до сучасних вітчизняних умов господарювання [1]. Спроби застосування вітчизняними аналітиками в практичній діяльності закордонних моделей оцінки фінансового стану корпорацій, не враховуючи вітчизняні умови господарювання, нормативні акти з питань оцінювання фінансового стану підприємствами різних галузей, а також діючі в Україні нормативні документи, що містять значну кількість недоліків, можуть призвести до прийняття фінансовими менеджерами та представниками контролюючих органів помилкових управлінських рішень.

Спостерігається певна відмінність між українською та зарубжними методиками у переліку показників фінансового стану підприємства та методах розрахунку подібних показників. Крім того, вихідні дані (фінансова звітність) для розрахунку даних показників відрізняються від вітчизняної фінансової звітності, що спричинено відмінностями у проведенні обліку операцій в процесі виробничої діяльності підприємства. До переваг зарубіжних методик можна віднести їх конкретність та визначеність у кількісному складі показників та інтерпретації їх результатів, спрощеність таких методик аналізу та оцінки фінансового стану підприємств. Українські методики аналізу фінансового стану навпаки характеризуються значною відмінністю серед різних авторів у наборі показників для аналізу того чи іншого напряму та різноманітною їх комбінацією.

Вирішення проблем оцінки фінансового стану підприємства вимагає уніфікації інформаційного забезпечення підприємства, уточненого визначення сутності фінансового стану підприємства, понять “ліквідність”, “фінансова стійкість”, “платоспроможність” підприємства та економічного змісту, що закладений в ці поняття з допомогою використання зарубіжного досвіду з фінансового аналізу з подальшим його пристосуванням до умов вітчизняного господарювання.

У кінцевому підсумку, на основі дослідження можна виявити ряд невирішених питань стосовно оцінки фінансового стану підприємства. По-перше, серед фахівців відсутня єдина точка зору стосовно визначення основних положень аналізу фінансового стану підприємства. По-друге, однією з основних перешкод вирішення цієї проблеми є недоліки в нормативних документах з питань оцінки фінансового стану вітчизняних суб’єктів господарювання. Крім того, управлінський персонал підприємства не отримує достатнього обсягу реальної інформації про фінансовий стан підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень всіх сторін діяльності підприємства розробляються рекомендації з удосконалення господарського механізму, підвищення ефективності його функціонування, створення та впровадження технологій контролю за фінансово-економічним станом підприємств. Це означає, що одним із напрямків вирішення проблем оцінки фінансового стану має бути своєчасне надання менеджерам організації достовірних даних про поточний реальний стан підприємства, яка в повному обсязі висвітлює існуючі проблеми.

Список використаних джерел

1. Акопян, А. А. Основні проблеми оцінки фінансового стану підприємства [Текст] / А. А. Акопян, Л. І. Шмалюк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – № 25. – С. 123-128.

Зборовська Юлія
к.е.н., старший викладач
Уманський національний університет садівництва
м. Умань

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ

Для економіки України нині характерною є активна участь у глобалізаційних процесах. За таких умов для вітчизняних підприємств відкриваються можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що потребує відповідної стратегії, оскільки від її ефективності безпосередньо залежать результати їх діяльності на зарубіжних ринках.

В сучасних умовах господарювання стратегія вже не є винятком, а необхідність для будь-якого підприємства. Це обрання серед усіх можливих напрямів розвитку, шляхів і результатів найбільш оптимального, що не суперечить його місії. Основною метою формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності є розробка комплексу дій, правил та прийомів, які використовуватимуться під час діяльності на зарубіжних ринках в період входження, адаптації та більш глибокого проникнення. Іншими словами, стратегія зовнішньоекономічної діяльності – це програма розвитку підприємства в сфері зовнішньоекономічної діяльності, що включає в себе аналіз кон'юнктури ринку, розробку плану та тактичних дій для ефективного використання ресурсного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення торговельної діяльності й збільшення прибутків.

Стратегія діяльності підприємства у зовнішньоекономічній сфері має певні особливості [1]:

1) спрямованість на внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування підприємства;

2) взаємозв’язок із іншими видами стратегій діяльності;

3) врахування пріоритетності співробітництва з іноземними партнерами;

4) врахування різноманіття факторів, які впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

Вона включає в себе регламентацію таких положень:

- планування зовнішньоекономічної діяльності;
- оцінка економічних ресурсів необхідних для участі в діяльності світових продовольчих ринків;
- вибір країн, в які буде здійснюватися експорт товарів;
- вибір номенклатури товарів, з якими підприємство має виходити на світовий ринок;
- орієнтація на цільових споживачів у глобальних маркетингових нішах;
- вибір методів ціноутворення стосовно експортних ринків;

- урахування перешкод, які можуть виникнути в процесі виходу на нові ринки, включаючи торгові бар'єри;
- розробка стратегій проникнення на цільові ринки.

Після впровадження обраної стратегії обов'язковим є постійний контроль за ситуацією у внутрішньому та зовнішньому середовищі діяльності підприємства для забезпечення своєчасного реагування на зміни, з метою пристосування стратегії зовнішньоекономічної діяльності до нових умов господарювання [2].

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності повинна розроблятися й узгоджуватися з усіма відділами та відображати основні цілі підприємства. Її формування збільшує ймовірність того, що підприємством вибрані правильні орієнтири і раціонально використовуються ресурси. Перевірка дотримання стратегії здійснюється шляхом порівняння намічених цілей із одержаними результатами. Саме тому, особлива увага під час здійснення зовнішньоекономічній діяльності повинна приділятись організаційній структурі, налагодженню зв'язків між підрозділами, залученню усіх працівників до формування стратегії, що дозволить у мінімальні терміни вирішити проблеми та запропонувати партнерам оптимальний варіант [3].

Стратегія управління зовнішньоекономічною діяльністю хоча й розробляється на перспективу, потребує постійного удосконалення відповідно до умов діяльності. При цьому аналізуються такі чинники функціонування підприємства [4]: масштаби виробництва, галузева приналежність, тип виробництва та рівень спеціалізації, виробничий потенціал, конкурентоспроможність продукції, рівень управління загалом та зовнішньоекономічною діяльністю зокрема.

Отже, формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності починається ще на етапі її планування, а закінчується розробкою кінцевої стратегії. При цьому, серед декількох її видів варто обрати оптимальний варіант, враховуючи жорсткість конкурентної боротьби, корпоративні цілі та ресурси підприємства, участь країни в процесах глобалізації, ризик тощо. Очікуваним результатом використання стратегії є забезпечення стабільного функціонування підприємства, досягнення максимальної економічної ефективності від співробітництва з іноземними контрагентами.

Список використаних джерел

1. Косенко С.В. Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств: визначення та класифікація [Текст] / С.В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3(15). – С. 117-128.

2. Рубан І.В. Обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах збалансованої системи показників / І.В. Рубан [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.rusnauka.com/9._EISN_2007/Economics/21328.doc.htm.

3. Дикань В.Л. Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В.Л. Дикань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/ 123456789/504/19/Dikan.pdf.

4. Карпенко М.О. Роль стратегічного планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств [Текст] / М.О. Карпенко, Ю.С. Карпік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/457/445.

Ільчук Олена
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Останнім часом загострення кризової ситуації в країні призвело до зростання попиту населення на соціальні послуги. Однак, досліджуючи стан та обсяги надання таких послуг, слід відзначити їхні особливості, які значною мірою впливають на якість та кількість їх надання та, відповідно, задоволення попиту в них.

В першу чергу слід виокремити контингет споживачів соціальних послуг. Серед них, як правило найбільш незахищені верстви населення: одинокі або багатодітні матері, діти, що виховуються в інтернатах, особи, які перебувають за межею бідності, інваліди, та інші групи осіб, що потерпіли від наслідків техногенних аварій та стихійних лих.

Однак, досліджуючи характер соціальних послуг, зазначимо, що вони надаються у вигляді соціальної допомоги допомоги, яка носить здебільшого фінансовий характер, який не лише не забезпечує потребуючих відповідного рівня життя, але й ускладнює процес її надання через велику кількість формальних вимог.

Водночас тільки одних високих рівнів державних витрат на соціальний захист недостатньо для формування ефективних соціальних та економічних стабілізаторів і зменшення масштабів бідності населення та нерівності в суспільстві. В умовах економічної кризи, бюджетного дефіциту та політичної нестабільності і високого рівня бідності необхідність повної реалізації принципу адресності стає все більш нагальною. У зв’язку з цим, Міністерство соціальної політики України розробило Державу цільову соціальну програму подолання та запобігання бідності на період до 2015 року, основною метою якої є зменшення кількості бідного населення серед працюючих, сімей з дітьми,

особливо багатодітних, дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, безпритульних дітей, безробітних, інвалідів, пенсіонерів, бездомних осіб, в сільській місцевості та запобігання хронічній бідності.

Однак, здійснюючи моніторинг існуючих стратегій соціально-економічного розвитку слід врахувати, що не лише держава надає соціальні послуги, але й велика кількість неурядових громадських організацій причетна до надання соціальної допомоги та соціальних послуг. При цьому варто враховувати особливості взаємного впливу механізму накопичення соціального капіталу та функціонування державних інститутів з метою стимулювання формування необхідних суспільних, міжособистісних зв'язків, довіри в суспільстві, розвитку нових прогресивних форм публічно-приватної взаємодії.

Незважаючи на те, що в Україні існує розгалужена система соціального захисту населення і, за класифікацією МОП, наша держава включена до групи країн з повним соціальним забезпеченням, в системі соціальних послуг все ж існує велика кількіть невиріених питань, які не сприяють накопиченню соціального та людського капіталу. До основних з таких проблемних питань розвитку системи надання соціальних послуг відносять:

- нерівномірність розташування суб'єктів надання соціальних послуг (концентрація у великих містах, стаціонарних закладах);
- розширення груп населення, які потребують соціальних послуг, зокрема підвищидась кількість внутріщніх мігрантів, які мігрували із зони АТО та потребують не лише фінансової допомоги, але і соціальної адаптації;
- фінансові, територіальні та бюрократичні бар'єри доступу до соціальних послуг та їхня низька якість;
- відсутність можливості вибору послуги та постачальника;
- значну фрагментацію підпорядкування соціальних послуг серед різних структур. До факторів, що ускладнюють функціонування системи соціального захисту в Україні, можна віднести відсутність стандартів якості соціальних послуг; надмірну залежність органів місцевого самоврядування від рішень органів державного рівня; неузгодженість різних нормативно-правових актів, які регулюють надання соціального захисту та соціальної допомоги;
- негнучкість, нераціональність механізмів фінансування окремих програм соціального захисту населення;
- відсутність механізмів оцінки потреб бенефіціарів у послугах.

Зважаючи на вищевикладене, відзначимо, що доречною стане оптимізація сектора одержувачів послуг за рахунок розвитку механізмів їх самозабезпечення; формування переліку диверсифікованих форм надання соціальних послуг на основі активного залучення недержавного сектора, а також розширення можливостей громадян при виборі суб'єктів надання послуг; оцінка ризиків проведення реструктуризації системи надання соціальних послуг з позицій її ефективності в цілому, а також в частині залучення бізнесу та некомерційних недержавних організацій, зокрема, розробка та впровадження

системи компенсації споживачам за соціальні послуги, які споживачі не можуть отримати за місцем проживання; впровадження пілотних проектів модернізації системи надання соціальних послуг, починаючи з регіонального та місцевого рівнів.

Зважаючи на існуючі тенденції у діючій системі надання соцільних послуг в Україні, існує об'єктивна необхідність розробки організаційно – економічних засобів підвищення якості соціальних послуг та усунення бар'єрів, що стримують їх впровадження. Стратегічними орієнтирами державної соціальної політики в цьому напрямі вбачається впровадження єдиних гарантованих державою стандартів якості надання таких послуг, вироблення централізованого підходу до визначення потреби в соціальних послугах і формування мережі соціальних служб, розробку методики проведення оцінки потреби у соціальних послугах, створення системи управління якістю соціальних послуг на державному, місцевому рівні та на рівні соціальних служб.

Карий Олег
д.е.н., доцент
Пилипенко Вікторія
Національний університет "Львівська політехніка"
м. Львів

ПРАКТИКА ВИБОРУ БРЕНДУ МІСТА

Конкуренція між містами за інвестиції, туристів, мешканців та підтримку з боку держави стимулює місцеві громади до пошуку нового інструментарію конкурентної боротьби. Природно, що пошук таких інструментів відбувається в сфері комерційного маркетингу. Одним з таких інструментів є бренд.

Бренд — це виключно позитивний різновид просунутого, яскраво вираженого іміджу. Будь-який бренд — це імідж, але далеко не всякий імідж стає брендом. На основі [1, с.80-81] бренд міста можна визначити як сукупність тривалих цінностей, що відображають своєрідність, неповторні оригінальні широко відомі споживчі властивості даного міста, які отримали суспільне визнання і користуються стабільним попитом у споживачів даного міста. В основі бренду лежать унікальні можливості задоволення тих або інших запитів споживачів міста.

Що ж до європейських міст, то тут територіальний брендинг мав свої специфіки, оскільки започаткувався дещо вимушено, під тиском економічної

конкуренції зі сторони так званих «азіатських тигрів». Багато європейських і північноамериканських міст втратили за останні десятиліття свої позиції, як промислові центри, що підштовхнуло ці міста до пошуку нових стратегій розвитку, нових ніш у світовому середовищі, що дозволили б зберегти свою життєздатність та ідентифікацію. Так з'явились тематичні міста, до яких відносять міста певних видатних людей, зокрема Моцарта (м. Зальцбург), Шекспіра (м. Стретфорд-на-Ейвоні), Ван Гога (м. Амстердам); міста моди (Мілан, Париж), фестивалів (Львів, Юрмала) тощо.

Багато тематичних брендів міст були створенні повністю штучно, як продукт спланованої системної діяльності. Досить цікавим прикладом у створенні успішного бренду виступає місто Ріно, що знаходить у США (колишня назва — Лейкс-Кроссінг), котре, не володіючи особливим ресурсним потенціалом, спромоглося створити для себе досить цікавий імідж. Самі місцеві жителі привласнили йому бренд «найбільшого маленького міста у світі» (Biggest Little City in the World) і з часом перетворили його в маленьку країну азартних ігор. Влада міста прийняла ліберальне законодавство, яке дозволяє без зайвих перешкод оформити шлюб або розлучення, це стало ще одним брендом міста «шлюборозлучна столиця світу». Так, шляхом вдалого брендингу міста, бідне на сировинні ресурси місто стало успішним брендом [2, с.24-25].

На відміну від американських міст, українські міста мають значну перевагу, оскільки багата культура, традиції, ресурсний потенціал, історія, хорошу екологію, які можуть стати міцною основою для створення сильного бренду.

Так, українське смт. Коктебель, ще від свого заснування славилось своїми виноградниками. У 2002 році бренд-менеджери ТМ «Коктебель» вирішили ще сильніше прив'язати даний продукт з місцевістю, тим самим посилити позиції як марки продукції, так і імідж самої території виробництва алкогольних напоїв з винограду. Таким чином, на території селища Коктебель була створена Країна Коньяків зі своїми кордонами, власною грошовою одиницею, аркою «Країна Коньяків Коктебель» та фонтаном «Виноробство». Так, невелике селище, на території якого розміщувалось виробництво вин та коньяків ТМ «Коктебель», перетворилося на цікавий та неповторний туристичний об'єкт [3].

Іншим цікавим прикладом брендингу міст України є місто Івано-Франківськ, яке завжди славилося своєю архітектурою, що приваблювала туристів. Проте, останнім часом виникла проблема через засилля кітчевої зовнішньої реклами, що псує вигляд міста та відлякує потенційних туристів. Саме тому спільнота франківських бізнесменів звернулась до київського агентства Aimbulance з пропозицією створили посібник з правилами розміщення зовнішньої реклами на вулицях, розробити логотип та айдентику міста. Більшість місцевого населення виявилась прихильниками даної ідеї та підтримала її. Креативна спільнота Франківська створила ініціативу «Тепле місто Івано-Франківськ», в межах якої спільними зусиллями прагне зробити

своє місто комфортним та сучасним [4, 5].

Українські міста мають ще дуже малий досвід в розробці та використанні бренду міста. Відповідно актуалізується проблематика свідомого вибору набору характеристик, які будуть формувати бренд міста, формування на цій основі бажаної системи уявлень та асоціацій про міст. Позитивний світовий та вітчизняний досвід використання брендів у територіальному маркетингу показує перспективність поширення цієї практики в діяльності органів місцевого самоврядування та державного управління.

Список використаних джерел

1. Важенина И.С. Имидж как конкурентный ресурс региона [Текст] / И.С. Важенина, С.Г. Важенин // Регион: экономика и социология. — 2006. — № 4. — С. 72-84.

2. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України [Текст] / За загальною ред. О. І. Соскіна. – К. : Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.

3. Шляхи удосконалення брендингових стратегій в сучасних умовах – [Електронний ресурс] / О. Вознюк // Науковий блог. – Режим доступу : http://naub.org.ua/?p=967 (19.04.15). – Заголовок з екрана.

4. Сам собі бренд: новий фірмовий стиль Івано-Франківська [Електронний ресурс] / Ю. Саліженко // Редакція «Платформа». – Режим доступу : http://pb.platfor.ma/sam-sobi-brend-noviy-firmoviy-styl-ivan-frankivska/ (19.04.15). – Заголовок з екрана.

5. Теплий Івано-Франківськ. Як активісти змінюють місто [Електронний ресурс] / Г. Титиш // Українська правда життя. Суспільство. – Режим доступу : http://life.pravda.com.ua/society/2014/09/4/179599/ (19.04.15). – Заголовок з екрана.

Коляда Светлана
к.э.н, доцент
Академия таможенной службы Украины
(Университет таможенного дела и финансов)
г. Днепропетровск

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Обратимся к этимологии слова «образование», «образованный человек».

Буквально «образование» — придание образа тому, что его не имеет, то есть безобразно (в греческом однокоренное с «иконой», неслучайно русское «образа»). То есть в русском языке это получается дающий образование – не ремесло, не профессия, даже не искусство, а просто-таки Миссия!

В этимологическом словаре английского языка слово "education" (существует с 1610 г. и означает "systematic schooling and training for work") переводит на начальную форму "educate". В латинском языке: «воспитывать, вскармливать», которое получается из "ex" (вне, из) и "ducere" (возглавлять) (см. duke — герцог). «Герцог», в свою очередь — лидер, командир, правитель провинции. Итого: «тот, кто вне герцога», т.е. неуправляемый, самостоятельный. Налицо существенная ментальная разница. Если для славянской системы ценностей образование есть сакральный акт (безобразное → образованное, хаос → космос), то для англо-саксонской это воспитание индивидуальности, лидера, действующего самостоятельно [1].

Таким образом, мы будем понимать «образ» это то, что человек проецирует о себе в мир, а «образование» - создание этого образа.

Спрос рождает предложение. Если обратиться к цифрам, то удельный вес людей с высшим образованием во всём мире стремительно растёт, если ещё в 2005 году мировые лидеры имели 30% от общей численности населения, то сейчас это уже 50% [2].

Если посмотреть на общее количество вузов Украины, то за период независимости, с 1991 г. до 2014 г. количество самих вузов 3-4 уровня аккредитации выросло со 149 до 325, т.е на 118%, а количество самих студентов всего на 99% (со 175 тыс. до 348), существенно отличался лишь 2006 г., где это соотношение было 135% и 190 [3].

Количество выпущенных специалистов с высшим образованием за этот же период, составляет 17315 тыс. украинцев, что уже 38% от количества проживающих на нашей территории. За счёт чего эти цифры?

Тотальный характер высшего образования обостряет проблему несоответствия между приобретенным образовательно-квалификационным уровнем и фактическим квалификационным уровнем, которого требует выполняемая работа. С точки зрения эффективности инвестиций в образование, более негативные последствия имеет несоответствие второго типа,

проявляющееся в избыточности полученных профессиональных знаний (англ. overqualification). По терминологии Международной организации труда, такое несоответствие является признаком ситуации неадекватной занятости (skill-related inadequate employment), поскольку снижает продуктивные возможности и благополучие работников.

По данным обследования экономической активности населения, в 2011 году в Украине 6,6 млн. занятых (почти треть общей численности занятого населения) имели избыточную квалификацию, в том числе: 3,5 млн. чел. с высшим образованием были заняты на должностях клерков или в рабочих профессиях; 3,1 млн. чел. с полным средним образованием были заняты в простейших профессиях.

Несоответствие технологического уклада отечественной экономики высокому образовательному уровню населения приводит к нарушению нормального процесса воспроизводства человеческого капитала. Украина, не уступающая по образовательному уровню населения большинству высокоразвитых стран, в четыре-пять раз отстает от них по показателю среднедушевого валового национального дохода и более чем на десять лет — по ожидаемой продолжительности жизни, занимая в глобальном рейтинге стран по индексу человеческого развития лишь 76-ю позицию [4].

За рубежом обучение в большинстве своём платное, в Украине в настоящее время также уже практически 59% студентов обучается на контрактной форме. В то же время, государственных вузов у нас 228 из 349 (т.е. 65%), однако и в них есть контрактное обучение.

Для справки: в Италии на 60 миллионов населения приходится 65 университетов, во Франции на 63 миллиона - 41, в Испании на 45 миллионов - 60, в Великобритании на почти 61 миллион – 142 [5].

Именно по этой причине к нашим вузам такое пристальное внимание Министерства образования, а именно сокращения количества вузов для экономии средств.

Соответственно, главный вопрос у населения: нужно ли закрывать вузы, лишать лицензий? Ответ «Да», если это:

- государственный вуз и там идёт разбазаривание денег, т.е. не обоснованные экономически расходы;
- частный вуз, если уровень образования не соответствует требованиям качества.

В любом случае, должна пройти эволюция сознания общества, когда «корочка» об образовании будет иметь иной смысл, ведь сейчас это уже практически обязательное продолжение средней школы.

Уровень и структура безработицы среди людей с высшим образованием растет, она всего на 15% ниже, чем в целом по рабочей силе. Однозначно объяснить эту ситуацию тем, что качество образования упало, нельзя. Здесь идёт наслоение множества факторов, в т.ч. социальных, экономических,

политических.

Уровень эмиграции тоже растёт. Уплывают мозги, но как они там используются? Статистики, к сожалению, нет, но по социальным исследованиям можно сделать вывод, уплывают мозги, но применяют там руки (большей частью).

Общество требует знаний, но оно хочет прикладных, тех, которые дают результат. Вузы, классические, дают лишь базу, хорошую базу. И это нужно признать. А развивать дальше – это должно быть желание индивида. Можно привести массу примеров, когда даже люди, сидящие за одним столом в вузе, имеют и разные знания и разные результаты.

Сколько бы не усовершенствовался индивид, но если он не передаст это «третьим лицам», то эволюции нет. Это лучшим образом характеризует потребность человека делиться знаниями, т.е. обучать других. И! кто должен обучать – только тот, кто имеет опыт!

Так может эволюция развития должна начинаться с азов – с наработки навыков? В аудиторию должны идти только те, кто практически знает – о чём будет говорить. Ведь почему некоторых преподавателей не слушают студенты? Да просто потому, что они чувствуют – здесь чистая теория, а они хотят реалий.

Именно этим можно объяснить такую востребованность альтернативных способов обучения, таких как тренинги, семинары. Поскольку чаще всего их проводят те, кто всё же практик!

Список использованных источников

1. Этимология образования [Електронний ресурс] / Ю.Ээльмаа. – Режим доступу : http://eelmaa.blogspot.com/2010/07/blog-post_20.html (19.04.15). – Заголовок з екрана.

2. Карпенко, О.М. Показатели уровня образования населения в странах мира: анализ данных международной статистики [Текст] / О.М.Карпенко, М.Д. Бершадская, Ю.А. Вознесенская // Социология образования. – 2008. – № 6. – С. 4-20. – Відомості доступні також з Інтернету : http://demoscope.ru/weekly/2009/0375/analit02.php (19.04.15). – Заголовок з екрана.

3. Державний комітет статистики [офіц. сайт] : укр. версія. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ (19.04.15).

4. Ткаченко, Л. Высшее образование в Украине: количество или качество? [Електронний ресурс] / Л.Ткаченко // Фінансовий портал «Finforum». – Режим доступу : http://finforum.org/page/index.html/_/life/vysshee-obrazovanie-v-ukraine-kolichestvo-ili-ka-r47122?pg=2 (19.04.15). – Заголовок з екрана.

5. В Украине на 800 вузов больше, чем во Франции [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://society.lb.ua/education/2011/06/11/100814 _v_ukraine_na_800_vuzov_bolshem_.html (19.04.15). – Заголовок з екрана.

Лелюк Світлана
аспірантка
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця
м. Харків

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ З ТОЧКИ ЗОРУ ПОВЕДІНКОВОГО ПІДХОДУ

Фінансова безпека характеризує стан захищеності суб'єктів підприємництва від негативного впливу фінансових ризиків і спроможність швидко та ефективно реагувати на загрози [3]. Прийняття ефективних управлінських рішень за умов глибоких перетворень в системі вітчизняної економіки, нестійкої політичної ситуації та під дією інших чинників, які впливають на стабільність функціонування підприємств, потребує спостереження, обробки інформації, оцінки, аналізу і прогнозу стану фінансової безпеки, реалізація яких передбачена її моніторингом. Проте посилення людського фактору в менеджменті [2] актуалізує дослідження поведінки суб'єктів моніторингу фінансової безпеки як джерела фінансового ризику.

Аналіз проблеми управління фінансовими ризиками у контексті фінансової безпеки проводили Бланк І.О., Буряк П.Ю., Васьківська К.В., Карпінський Б.А., Івченко І.Ю., Стеблецька Ю.І., Терещенко О.О. тощо. Поведінкові аспекти сучасної теорії фінансів висвітлювались Терещенком О.О., Островською О.А., Зеленською О.О., Цікановською Н.А. та ін.. Однак визначення взаємозв’язку між поведінкою суб'єктів моніторингу фінансової безпеки та фінансовими ризиками, що виникають в процесі його проведення, дотепер не проводилось.

Функціональна реакція суб’єкта моніторингу фінансової безпеки на зміни зовнішнього середовища є поведінкою [2]. Тому доцільно розглядати організацію моніторингу фінансової безпеки з точки зору поведінкового (біхевіористичного) підходу.

Поведінка визначає вибір суб’єкта моніторингу того чи іншого управлінського рішення, спрямованого на реалізацію мети моніторингу. Одним із критеріїв такого вибору є певний ступінь ризику і можливість його запобігання, зниження чи компенсації.

Фінансовий ризик є результатом вибору менеджерів альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності з вірогідністю понесення економічної шкоди (фінансових втрат) за умов невизначеності його реалізації [1].

Рівень фінансового ризику збільшується з диверсифікацією фінансової діяльності, намаганнями менеджерів підвищити доходність фінансових операцій з освоєння нових фінансових інструментів [1]. Таким чином,

поведінка суб’єкту моніторингу фінансової безпеки суб’єкта підприємництва є джерелом фінансових ризиків.

З точки зору біхевіористичного підходу до дослідження фінансової безпеки необхідним стає ідентифікація фінансових ризиків, які виникають в результаті поведінки того чи іншого суб’єкта моніторингу. Дослідження наукових доробків [1, 3 та ін.] дозволило виявити та проранжувати найбільш вірогідні фінансові ризики і напрями цілеспрямованої поведінки суб'єктів моніторингу фінансової безпеки у випадку їх виникнення.

Так, у разі появи ризику фінансової залежності поведінка суб’єкта моніторингу повинна бути спрямована на збільшення частки власних коштів суб’єкта підприємництва для підвищення стабільності його функціонування. Ризик зниження фінансової стійкості потребує заходів із відновлення рівноваги фінансового розвитку.

Ризик неплатоспроможності (незбалансованої ліквідності) може бути попереджений вчасним зниженням темпів приросту позикового капіталу над власним, підвищенням рівня ліквідності оборотних активів, через збільшення рівня робочого капіталу. Ризик банкрутства, що є похідним ризиком від ризику неплатоспроможності, зниження фінансової стійкості та ризику фінансової залежності, упереджується постійним моніторингом виробничо-господарської діяльності з метою виявлення та попередження факторів банкрутства (на підставі вивчення об’єктивної, повної і достовірної фінансової звітності). Нівелювання інвестиційного ризику спрямовує діє суб’єктів моніторингу фінансової безпеки на своєчасну підготовка інвестиційних проектів, своєчасне завершення проекторсько-конструкторських робіт, відкриття фінансування за інвестиційним проектом, запобігання втраті інвестиційної привабливості проекту у зв’язку із можливим зниженням його ефективності тощо. Інфляційний ризик, що провокує знецінення вартості капіталу (в формі фінансових активів) і очікуваних доходів від здійснення фінансових операцій за умов інфляції, може бути усунений внаслідок оперативного дослідження розвитку економіки, зміни стадій кон’юнктури фінансового ринку, передбачення розвитку конкуренції, аналізу різноманітних біржових індексів, як корелюючого показника для курсу акцій та загальним станом ринку, страхуванням прибутку, застосуванням товарно-цінових заходів і т.д.

Уникнення прояву процентного ризику можливе у разі цілеспрямованої поведінки суб’єкті моніторингу фінансової безпеки на відмову від використання тимчасово вільних грошових активів в короткострокових фінансових інвестиціях. Появі валютного ризику можуть протидіяти управлінські заходи із пошуку імпортозаміщуваної сировини і матеріалів та ринків збуту готової продукції, правильний вибір валюти ціни зовнішньоекономічного контракту, регуляція валютної позиції, використання захисних застережень, зміна строків платежів, паралельні позики тощо. Депозитний ризик усувається у разі підвищення якості пошуку та аналізу

діяльності банків для здійснення депозитних операцій. Виникнення кредитного ризику нівелюється своєчасними розрахунками за надані послуги та відпущену у кредит готову продукцію.

Уникнення податкового ризику можливе внаслідок поведінки суб'єкта моніторингу, спрямованої на проведення оперативного аналізу економічних передумов його появи та пошуку резервів для покриття непередбачуваних витрат (фінансових і часових).

Направленість поведінки особи, яка приймає рішення, на визначення вірогідності виникнення втрат від впровадження нових фінансових технологій з використанням математичних моделей здатна попередити виникнення інноваційного фінансового ризику.

Ризик операційної діяльності знижується за рахунок збільшення реальної вартості майна і підвищення ефективності використання основних фондів. Усунення ризику зниження ділової активності передбачається поведінкою суб'єкта моніторингу, спрямованою на прийняття заходів із прискорення обертання фінансових ресурсів через зростання чистого прибутку випереджуючими темпами порівняно зі збільшенням виручки і активів, а також збільшення виручки від продажів за рахунок оптимізації величини активів та підвищення ресурсовіддачі.

Нівелювання ризику недоотримання прибутку потребує від особи, що приймає управлінські рішення в перебігу моніторингу фінансової безпеки, поведінки, цілеспрямованої на вивчення особливостей застосовуваної технології виробництва, можливості використання останньої в заданих умовах, проведення аналізу відповідності обраної сировини використовуваному обладнанню та пошуку можливих варіантів для її оперативного заміщення, дослідження якості постачальників обладнання, сировини і послуг з обслуговування виробничого процесу, відмову від продовження господарських відносин із партнерами, що систематично порушують контрактні обов'язки тощо.

Таким чином, проведені досліджені дозволили визначити основні фінансові ризики, які виникають в перебігу моніторингу фінансової безпеки, та можливі напрями цілеспрямованої поведінки осіб, що приймають управлінські рішення, щодо їх зменшення та нівелювання.

Список використаних джерел

1. Бланк, И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Эльга, 2009. – 778 с.

2. Доронін, А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток [Текст] : монографія / А.В. Доронін. – Х. : ВД «ІНЖЕК». – 320 с.

3. Стеблецька, Ю. І. Управління фінансовими ризиками в системі фінансової безпеки суб'єктів підприємництва [Текст] : автореф. дис. канд. екон.

наук : 08.00.08 / Ю. І. Стеблецька ; Львів. держ. фін. акад. – Львів, 2013. – 20 с.

Літовченко Богдан
к.е.н., доцент
Академія митної служби України
(Університет митної справи та фінансів)
м. Дніпропетровськ

КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА І ЗАРОДЖЕННЯ КРЕАТИВНОЇ ШКОЛИ МЕНЕДЖМЕНТУ

У світі все активніше розвивається нова концепція соціально-економічного розвитку, що висуває культурні ресурси і творчість на перший план сучасної, постіндустріальної економіки. Цей інноваційний сектор, який набув широкого значення на початку XXI століття, із процесами глобалізації і новою та надновою економікою, і називають його творчою, або креативною економікою (creativeeconomy).

Сучасні дослідники розглядають креативність як створення на базі знань нових практичних форм, а основою розвитку креативної економіки – принцип «трьох Т» економічного розвитку: “технології, таланту і толерантності”. Сьогодні креативність розглядається як визначальний фактор формування сучасної постіндустріальної цивілізації та необхідний атрибут успішного розвитку нової та наднової економік – відтіснивши традиційні фактори економічного розвитку економічних систем – добре налагоджену інфраструктуру, місце розташування, природні ресурси, на перший план виходять людські здібності, талант, мотивації та відношення до культури [1, с.23; 2, с.90].

На відміну від термінів про індустріальну цивілізацію, в кінці XX ст. виникли такі категорії, як глобалізація та постіндустріальна цивілізація, економіка знань, інформаційна економіка, нині ж мовиться про креативну економіку, що використовує досягнення економіки знань і грунтується на матеріалізації нових ідей і задумів. Креативна економіка – це економіка творчого сектора, до якого відносяться в основному процеси у сфері послуг, проте результати цієї діяльності можна виявити практично у всіх галузях економіки. Вона спирається на високу питому вагу креативного класу, який вважається генератором ідей і нових підходів як у сфері науково-дослідної діяльності, так і в бізнесі, мистецтві, культурі або дизайні [3, с.96].

Усе це формує інші вимоги до якості трудових ресурсів. Від працівників

креативного сектора потрібна здатність до творчого мислення, генерації нових ідей, оригінальних рішень, освоєння нових технологій. Тому однією з основних вимог є високий рівень професійної підготовки, яка відіграє важливу роль у формуванні креативної економіки. Йдеться насамперед про розвиток індивідуальних творчих здібностей людини. Системи навчання, які змушують просто зубрити матеріал, втрачають сенс.

Розвиток креативної економіки заснований на новому феномені – на необмежених ресурсах економічного зростання, на здатності людини до творчості. Оволодіння цими ресурсами може призвести до широкомасштабних змін, причому не тільки в економічній теорії, що ґрунтується на законі обмеженості ресурсів і факторів виробництва.

У таких умовах потрібне дуже стратегічне і оперативне реагування менеджменту організацій на зміни, що відбуваються навколо. Праця стає ще більш творчою, а динамічність середовища знижує можливість втручатися в дії кожного працівника.

Тому теорія і практика сучасного управління опинилися перед проблемами, які не досліджувалися класичними школами менеджменту, і слід вести мову про необхідність започаткування нового етапу у розвитку менеджменту, а саме – креативної школи менеджменту, яка (можливо) буде побудована на таких принципах, частково окреслених національними і європейськими дослідниками [3; 4; 5; 6]:

- *холізм,* який об’єднує управління у всеохоплюючу організаційну функцію, коли кожен з працівників, який стикається у своїй роботі з людьми, являється менеджером;
- *синергія,* як вміння уміння об‘єднати виробничу, технологічну, економічну і управлінську ефективність;
- *проактивність,* яка викликає не лише реакцію на проблеми і ситуації, що створюються середовищем, а й моделювання і реалізацію слушних для організації змін середовища;
- *глокальність (від англ. global+local)* – “думати глобально, діяти локально” – зосередження власних зусиль на досягнення загально організаційних ;
- *унісолізація (від англ. universal+social)* – міждисциплінарний підхід до аналізу середовища і реалізації управлінських рішень на основі багатогалузевих знань екології людини;
- *гументтизація (від англ. Human being+management)* як всеохоплюючий організаційний вплив (зокрема, багатонаціональних корпорацій і міжнародних організацій) на формування бажаних для себе середовища і поведінку людини – від визначення мрій до встановлення меж створення, поширення і розподілу знань;
- *пожертва,* на відміну від класичних поглядів на людину в організації, зміна вектору від досягнення власних цілей за рахунок організації на

підпорядкованість власних цілей організаційним;

- *інтуїтивність,* за якої рішення приймаються не на основі соціо-технічного аналізу, а ґрунтуються на сплаві знань, логіки і досвіду;
- *творчість,* а саме вихід за межі вузькоспеціалізованого підходу до виконання організаційних функцій;
- *фасилітація,* тобто створення і управління самостійними командами професіоналів, здатних вирішувати будь-яку поставлену задачу, без втручання у їх операційну діяльність.

Звичайно, дані викладки носять вельми дискусійний характер – адже вони не вписуються у загальні постулати менеджменту як галузі науки. Проте, з огляду на те, що після кількісної школи у 50-х рр. XX-го ст. як завершального етапу наукового управління, появи концепцій ситуаційного і системного менеджменту пройшло понад 40 років, варто замислитися над новими феноменами у теорії і практиці управління.

Менеджмент початку XXI-го ст. стоїть перед викликами глобалізації і новою якістю людського професіоналізму. Питання про те, чи здатен він вижити у сучасному природному стані все ще залишається відкритим для сучасних дослідників.

Список використаних джерел

1. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее [Текст] / Флорида Р.– М. : Издательский дом «Классика XXI», 2007. – 432 с.
2. Линднер, П. Креативные индустрии : от теоретических моделей к реальным проектам [Електронний ресурс] / Линдер П. – Режим доступа : http://www.hse.ru (19.04.15). – Заголовок з екрана.
3. Куриляк, В.Є. Креативна економіка як нова парадигма постіндустріальної цивілізації [Текст] / В.Є. Куриляк, М.А. Живко, Б.В. Літовченко // Вісник Академії митної служби України. Серія “Економіка”. – 2013. – № 2 (50). – С. 92–98.
4. Кредісов, А.І. Стратегічний менеджмент на початку XXI ст.: зміна парадигми. [Текст] / А.І.Кредісов, Б.В. Літовченко // Економіка України. – 2011. – № 2 (591). – С. 28 – 37.
5. Литовченко, Б. Стратегический менеджмент [Текст] / Б.Литовченко, М.Толс. – Кишинев : EUBAM, 2013. – 116 с.
6. Litovchenko, B. Development of the Theory and Practice of Management: Metaphysics vs Physics [Text] / B.Litovchenko // Journal of European Economy. – 2012. – Vol. 11 (№ 4). – December. – P. 381–401.

Лукашенко Тетяна
старший викладач
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів

ІНДУСТРІАЛЬНИЙ ПАРК, ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВ'ЯЗАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАВДАНЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Умовою успішного економічного розвитку регіону є залучення інвестицій в виробничий сектор, зокрема промисловість. Сьогоднішній стан економіки, військові дії на сході країни, корупція, непрофесійність та непрозорість дій влади суттєво звужують можливості залучення інвестицій у вітчизняну економіку. Розширити ці можливості можна лише завдяки комплексному реформуванню всіх сфер соціально-економічного розвитку, що передбачає запровадження сучасних організаційно-управлінських механізмів на всіх рівнях влади.

Ефективним механізмом, покликаним залучити інвестиції в розвиток промисловості є створення мережі індустріальних парків. Саме завдяки індустріальним паркам ряд країн добилися суттєвого прориву в розвитку економіки. Наприклад, у Туреччині з часу прийняття в 2000р. закону «Про організовані промислові зони» створено 289 організованих промислових зон, з них 212 на сьогодні є діючими [1]. Завдяки їм протягом останніх 10 років Туреччина змогла збільшити ВВП країни у 3,5 рази, що є безпрецедентним випадком економічного росту у XXI столітті. Крім того, є позитивні приклади роботи подібних спеціальних територій у Китаї, В'єтнамі та Польщі [2, с.261].

Згідно з Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020р. індустріальні парки розглядаються як інструмент, покликаний активізувати економічний розвиток та посприяти подоланню безробіття в регіоні. Це обумовлюється роллю індустріальних парків в стратегічному економічному розвитку регіону.

Відповідно до законодавства «індустріальний (промисловий) парк - визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації, облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій» [3]. Отже, індустріальний парк забезпечує зменшення обсягу інвестиційних вкладень в створення промислових підприємств через облаштування території необхідною інфраструктурою. Відповідно, таким чином стимулюється залучення інвесторів на територію парку та її промислове освоєння.

При прийнятті рішення про створення індустріального парку на території регіону слід комплексно підійти до оцінювання його ефективності.

Індустріальний парк – це не лише додаткові робочі місця на промислових підприємствах, це одночасно додаткові замовлення для ряду підприємств регіону, обумовлені потребами промислового парку.

При успішній організації індустріальний парк розв'язує ряд стратегічних завдань регіональної економіки.

По-перше, розвиток індустріального парку забезпечує нарощення промислового потенціалу регіону, тим самим протидіючи відставанню регіону у промисловому розвитку.

По-друге, індустріальний парк суттєво покращує інвестиційну привабливість регіону, формуючи сучасну інвестиційну інфраструктуру.

По-третє, індустріальний парк сприяє просуванню регіону на ринки капіталу - входження окремих учасників на територію парку є спонукальним фактором для вкладання інвестицій як на території самого парку так і на території регіону.

По-четверте, на території парку організуються виробництва за сучасними вимогами та стандартами, що підвищує техніко-технологічний рівень виробництва.

По-п'яте, задовольняючи власні потреби та потреби своїх учасників парк стимулює розвиток підприємств ряду галузей економіки регіону (будівельної, транспортної, посередницько-торговельної, виробництв сировини для учасників парку, тощо).

По-шосте, індустріальний парк залежно від спеціалізації забезпечує розширення вітчизняних ринків, може зменшувати потребу в імпорті, забезпечувати випуск експортно-орієнтованої продукції.

По-сьоме, індустріальний парк, ініційований органами влади дозволяє гнучко поєднати інтереси розвитку бізнесу та регіону.

По-восьме, індустріальний парк забезпечує продуктивне використання вільних земельних ресурсів, які в противному разі не були задіяні в експлуатацію.

Індустріальний парк може успішно розв'язати цілий спектр завдань регіональної економіки, а саме стати майданчиком для вибору та опрацювання проектів та пілотних об'єктів, в т.ч. енергоощадного типу, впровадити інжиніринг для різних проектів та пропозицій, напрацювати досвід функціонування конкретних виробництв в умовах регіону, забезпечити підготовку кадрів для потреб сучасного виробництва.

Індустріальні парки є ефективною формою співробітництва між інвесторами та владою на різних рівнях, особливо за умови, коли ініціатором парку виступає орган місцевої влади. В даному випадку можуть виникати суперечності між зацікавленістю органів влади та потенційних інвесторів з приводу спеціалізації парку. Інвестори, як правило, прагнуть вкласти капітал в високоприбуткові виробництва, тоді як місцева влада орієнтується на забезпечення комплексного розвитку території. В умовах дефіциту

інвестиційних ресурсів, доцільно, щоб рішення з реалізації стратегії економічного розвитку були гнучкими і адаптувалися до можливостей запроектованого парку так і інтересів потенційного учасника.

Враховуючи особливу роль індустріальних парків для економічного піднесення регіону, актуальним є включення завдань з їх розвитку у регіональні стратегії та плани їх реалізації. На державному та регіональному рівнях доцільною є розробка концепцій розвитку індустріальних парків, положення яких слід конкретизувати в програмних та проектних завданнях.

Для контролю за виконанням стратегічних завдань з розвитку індустріальних парків необхідно показники з їх запровадження та розвитку включити у систему моніторингових показників виконання стратегії розвитку регіону. Моніторинг стану та тенденцій розвитку індустріальних парків дозволить скорегувати управлінські дії регіональної влади в напрямку підвищення ефективності індустріальних парків, як інструменту розв'язання стратегічних завдань регіональної економіки.

Список використаних джерел

1. Специальные инвестиционные зоны [Електронний ресурс] /. – Режим доступу: http://www.invest.gov.tr/ru-RU/investmentguide/investorsguide/Pages/SpecialInvestmentZones.aspx (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Рудь, Н. Індустріальні парки в Україні : доцільність створення [Текст] / Н.Рудь, Ю.Гнускова, О.Марчук // Наукові нотатки. Міжвузівський збірник. Випуск № 44. – Луцьк, 2014. – С 259-266.

3. Про індустріальні парки [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 11.08.2013 року] / Верховна Рада України ; Закон від 21.06.2012 р. № 5018-VI/ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 22. – С. 1186. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5018-17 (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

Одинак Тетяна
аспірантка
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

ЗЕМЕЛЬНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: ІСТОРІЯ ПРОВЕДЕННЯ

Із набуттям України незалежності та переходом від планово-адміністративної економіки, у відносини ринкового типу виникла необхідність реформування земельних відносин в державі. Земельна реформа в Україні триває більше двадцяти років.

Нормативно-правова база регулювання земельних відносин сільськогосподарських підприємств досліджується в працях таких науковців як: Андрійчук В.Г., Гуторов О.І., Добряк Д. С., Мельник О. О., Міщенко В. С., Третяк А. М., Ульянченко О.В., Хвесик М. А., Шульга О.

Земельна реформа – процес довгостроковий, пов'язаний із реформуванням та вдосконаленням насамперед земельного законодавства – правової реформи та державницьких засад, тобто обумовлений потребами докорінних земельних перетворень, появою різних за рівнем та спрямованістю нормативно-правових актів [1, с.209].

Основоположні засади земельної реформи сформовані у «Декларації про державний суверенітет України», яка була прийнята Верховною Радою УРСР 16.07.1990 р.. В ній було встановлено що, «…земля, її надра, повітряний простір, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території Української РСР, природні ресурси її континентального шлейфу та виключної (морської) економічної зони, весь економічний і науково-технічний потенціал, створений на території України, є власністю її народу, матеріальною основою суверенітету Республіки і використовується з метою забезпечення матеріальних і духовних потреб її громадян» [2, с.429].

Верховна Рада УРСР 18.12.1990 прийняла Земельний Кодекс, у якому визначила правовий режим передачі землі у довічне спадкове володіння громадянам, та одночасно прийняла постанову «Про земельну реформу», яка була представлена як складова частина переходу країни до ринкових відносин, а всі землі у республіці ставали об'єктом цієї реформи.

Вже у незалежній Україні в 1992 році Верховна Рада проголосувала за постанову «Про прискорення земельної реформи та приватизацію», в результаті чого почались процеси роздержавлення, приватизації та паювання землі. У цьому ж році був прийнятий Закон України «Про колективне сільськогосподарське підприємство», у якому було визначено правові та економічні умови діяльності колективного сільськогосподарського підприємства (КСП), і цей нормативний документ давав можливість визначити частку (пай) кожного члена КСП - реформованого колгоспу. Прийнятий Закон

України «Про плату за землю» дозволяв збільшити доходи держави, за рахунок надходжень плати за користування земельними ресурсами. Перша грошова оцінка земельних ділянок була здійснена у 1995 році на основі Постанови «Про Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів». Землі оцінювались за рентним доходом, який визначався на основі показників якості, місця розташування і економічної оцінки земель.

На основі зазначених та інших нормативних актів у 1992-1995 роках були реалізовані наступні організаційні заходи з реформування:

- роздержавлення земель з визначенням угідь, що залишаються у державній власності;
- приватизація земель шляхом передачі їх у колективну власність недержавним сільськогосподарським підприємствам, а також у приватну власність громадянам;
- грошова оцінка сільськогосподарських угідь;
- видача сертифікатів на право на земельну частку (пай) громадянам-членам КСП і організацій та державних актів на право приватної власності на землю, за їх бажанням у разі виходу з підприємства;
- реалізація громадянами права на земельну частку (пай) на їх розсуд
- формування ринку земель та його інфраструктури
- організація державного контролю за станом, використанням і охороною земель [3, с.4-5].

Незважаючи на те, що вже було прийнято безліч нормативно-правових актів процес приватизації йшов повільно. Позитивні досягнення у здійсненні земельної реформи не призвели до ефективного використання потенціалу земельних ресурсів України, і тому з метою збільшення соціального та виробничого потенціалів землі був підписаний указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки».

У 2001 році Президентом України Л. Кучмою був підписаний указ «Основні напрями земельної реформи в Україні на 2001-2005 роки», в якому планувалось перетворити землю у самостійний фактор економічного зростання.

У цьому ж році великим кроком у розвитку земельної реформи стало прийняття Земельного Кодексу України, яким була законодавчо закріплена раніше напрацьована практика приватизації земель сільськогосподарського призначення.

Наступним етапом реформування земельних відносин стало прийняття законів «Про землеустрій», «Про державний контроль за охороною та використанням земель», «Про оцінку земель», «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)».

Основні напрямки земельної реформи в Україні на 2011-2020 роки розкрито у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 26.10.2011 р.

№1072-р «Про затвердження плану дій з проведення земельної реформи та створення прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення».

Наступним кроком до запровадження ринку земель в Україні є прийняття Верховною Радою України у 2011 році Закону України «Про державний земельний кадастр».

Завершальним етапом земельної реформи в аграрній сфері України має стати запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення. До 2016 року в Україні діє мораторій на продаж земельних ділянок, а прийняття Верховною Радою Закону України «Про ринок земель» дасть можливість створити повноцінний ринок земель в нашій державі.

Аналізуючи хід земельної реформи в Україні, можна зробити висновок, що проходила вона надто повільно та не завжди послідовно. Для економічного розвитку держави необхідно формувати справедливе та досконале земельне законодавство.

Список використаних джерел

1. Мельник О. О. Земельна реформа в Україні: історія проведення та сьогодення / О. О. Мельник // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 1(2). - С. 208-217

2. Декларація України «Про державний суверенітет України» // Відомості ВР УРСР. – 1990. – №31. – ст. 429.

3. Розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. – К.: НІСД, 2011. – 29 с.

Олейников Геннадий
к.э.н., доцент
Петрачкова Юлия
к.э.н., доцент
Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП
г. Курск, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Основное национальное богатство – интеллектуальный потенциал страны, человеческие ресурсы, их знания, система ценностей, творческие способности. Именно они позволяют обеспечить экономический рост, благосостояние народа и безопасность страны.

В XXI веке в деловом мире развитых стран утверждается новая тенденция развития экономики, суть которой заключается в решающей роли человеческого фактора. Сегодня каждая компания заинтересована в высокой квалификации и творческой активности работников, ибо главный ресурс быстрого технологического развития современной экономике – это новые технические и коммерческие идеи и люди, готовые воплощать их в жизнь. За последние годы западные страны усилили активизацию человеческого фактора в производстве. Это совершенствование материального и морального стимулирования труда, повышение квалификации работников, создание благоприятного климата для работы и отдыха, забота о здоровье.

Целесообразно использование стратегического управления человеческими ресурсами. Преимуществами такого управления являются:

- целенаправленное и обдуманное привлечение и наем кадров;
- тесная взаимосвязь между стратегией развития человеческого капитала и организацией;
- высокий уровень участия рабочих групп в принятии решений [3].

Применение современных технологий требует высококвалифицированной рабочей силы, инвестиций в человеческий потенциал. Качество рабочей силы характеризуется рядом признаков, основным из них является квалификация, определяемая уровнем общего и специального образования. По оценкам специалистов, качество рабочей силы обуславливает 15% уровня производительности труда и занимает второе место после фактора научно – технического прогресса. Эффективность использования трудовых ресурсов в обозначенном производстве характеризуется экономическими и социальными критериями. Вступление России в ВТО приведет к росту безработицы в отдельных отраслях, одновременно увеличивается спрос на рабочую силу – социальная ориентация экономики, развития сферы услуг способствующей созданию новых рабочих мест. В этом же направлении будет действовать и

создание рыночной инфраструктуры. Если функциональную структуру занятости в экономики США принять за некий образец постиндустриальной занятости, то по таким основаниям показателям, как доля занятых в сфере индустриального труда, труда по обслуживанию населения и информационного труда расхождения между параметрами американской и российской структур составляют 2 раза. Существенно выше в России удельный вес занятых физическим трудом, в том же числе более чем вдвое доля неквалифицированных рабочих. Другой важный фактор – цена труда. В настоящее время ни в одной из развитых стран нет такой низкой оплаты труда как в России (в ряде развивающихся стран она тоже выше). Этот фактор резко снижает престиж квалифицированного труда. По данным Центра «Труд – мониторинг» Института труда, Министерства труда и социального развития РФ соотношение в уровнях оплаты возросло с 1:4 в начале 90-х годов XX века до 1:14 в начале XXI века и до 1:29,5 в настоящее время. Особенно огромная дифференциация соотношение зарплаты рядовых работников и руководителей. В ряде случаев разница доходит до 100 и более раз. Развитие Российского рынка привело к тому, что самый высокий уровень доходов имеют следующие группы населения: представители теневой экономики, занятые в кредитно – банковской сфере и торговле, номенклатура, сохранившая связи и доступа к использованию государственной собственности. В развитых странах при распределении доходов доминирующую роль играет средний класс, который составляют в основном квалифицированные работники, обеспечивающие эффективное функционирование современного производства.

Между тем, граница между богатством и бедностью проходит ныне не только между развитыми и развивающимися странами, но и внутри каждого из государств. Картина здесь крайне пёстрая. 20% населения – наиболее богатая его часть, превосходит по доходам беднейшие 20%: в ЮАР – в 45 раз, в Бразилии – в 32 раза, в Гватемале – в 30 раз, тогда как в США – в 13 раз, Великобритании и Китае – в 7 раз, Германии и Республике Корее – в 6 раз, Индии – в 5 раз, Японии – в 4 раза.

Политика совершенствования стимулирования и организации труда, системы управления осуществляется по принципу разумной достаточности – так как у конкурентов этого нет, то и нам пока не нужно этого делать [1]. Несоответствующая, немобильная профессиональная структура кадров способна затормозить научно – технический прогресс и дальнейшие проведение рыночных преобразований. Сохранение существующих тенденций в динамике производительности труда не позволит стране выйти из экономического кризиса. Поэтому именно государство должно разработать и реализовать места активизации факторов роста производительности труда, в том числе социальных факторов.

В XXI веке в случае реализации эффективной стратегии технологической модернизации Россия способна иметь четвертую часть технологий мира,

определяющих лицо постиндустриального общества.

Список использованных источников

1. Асеева, А.А. Теоретико-методологические подходы к управлению затратами производства [Текст] / А.А.Асеева, Ю.Л.Петрачкова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – № 9 – С. 32-35.
2. Головин, А.А. Современные модели отечественного корпоративного менеджмента [Текст] / А.А.Головин, Ю.Л.Петрачкова // Актуальные проблемы инновационного развития экономики : материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. – Белгородский университет кооперации, экономики и права. – Белгород, 2014. – С.260-265.
3. Государственное регулирование рыночной экономике [Текст] / Под общей редакцией В.И. Кутлина, Н.А. Волгина. – М. : Экономика, 2010.
4. Петрачкова, Ю.Л. Стратегия управления человеческими ресурсами [Текст] / Ю.Л.Петрачкова, И.И.Курасова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4 (48). – С. 367-370.
5. Петрачкова, Ю.Л. Особенности управления персоналом в малом предпринимательстве [Текст] / Ю.Л.Петрачкова // Научный альманах центрального Черноземья. – 2013. – № 2. – С.65-67.

Охріменко Ігор
д.е.н., професор, завідувач кафедри
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ

УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ВИРОБНИЦТВОМ НА МІКРОРІВНІ

Формування та функціонування підприємницьких аграрних структур в ході економічних реформ потребує вдосконалення всіх структурних елементів не лише на макрорівні, але і на мікрорівні. Пошук причин виходу з кризового стану приводить до висновку, що в основі є недосконале, в тому числі з великими прорахунками, помилками і втратами управління. Це характерно для всіх рівнів – від найвищого до безпосередньо виробничого.

Логіка подальшого розвитку економічних відносин потребує створення

якісно нових господарсько-виробничих формувань та управлінських систем з ефективно налагодженими внутрішніми та зовнішніми взаємовідносинами. Цей процес повинен іти безперервно – підприємства в ринковій системі функціонують в процесі постійної адаптації їх діяльності, а звідси і системи управління, до динамічних змін підприємницького середовища.

Виходячи з методології системного підходу будь-яке підприємство або організація являє собою відкриту систему, яка перетворює вхідні величини (сировина, праця, особливості землі) в продукцію. Звідси система управління виробничою діяльністю підприємства називається операційною і є центральною ланкою. Вона базується на основі поділу (вертикального і горизонтального) праці і поєднання в просторі і часі засобів та предметів праці.

Ринкові умови постійно вимагають зміни підходів до організації діяльності підприємницьких формувань та їх внутрішньогосподарських структурних одиниць: рослинницьких підрозділів, тваринницьких ферм, переробних виробництв, сервісних тощо.

Частина сільськогосподарських підприємств в результаті реформування зберегли чи набули великі розміри, широку виробничо-збутову диверсифікацію. Їх діяльність відзначається істотними технологічними, економічними, природними і організаційними особливостями, які слід враховувати в ході організації господарського управління.

Наявність великих за розмірами господарств, складна структура та неоднорідність їх внутрішнього середовища зумовлює необхідність перебудови системи управління як окремої складової підприємницької діяльності.

Нові економічні умови господарювання повністю покладають відповідальність за беззбитковість на управлінські структури підприємства. Виконавчий директор як і керівники підрозділів у своїх власних інтересах і в інтересах підприємства детально і обгрунтовано прораховують свої кроки на ринковій арені. Основне завдання управління – забезпечити прибутковість і конкурентоздатність продукції на ринку. Управлінські структури повинні враховувати динамізм сучасного ринкового середовища та знати і розуміти поточну ринкову ситуацію, точно і кількісно оцінювати напрямки її динаміки з точки зору впливу на виробництво та збут продукції.

Основний зміст управлінської діяльності менеджерів підприємства в умовах ринку полягає в освоєнні і практичному застосуванні ринкових механізмів господарювання та економічному обґрунтуванні як стратегічних так і оперативно-тактичних рішень. Сам управлінський процес будується за класичною схемою: планування–облік–контроль–матеріальне стимулювання. У зв’язку з великим динамізмом цих процесів у керуючій та керованих підсистемах метод, який дає високий ефект управління в одній ситуації, виявляється зовсім неефективним в іншій. Виникає необхідність у застосуванні різних управлінських методів адаптованих до кожної конкретної ситуації.

Вкладаючи капітал, власник організовує його використання в

оптимальному режимі розрахованому на власний максимальний кінцевий результат. Об'єктивно звужуються колективні інтереси і відповідно скорочується участь колективу в управлінні через збори та інші засоби колективного впливу. Світова практика довела, що повний авторитаризм в управлінні не завжди доречний. Авторитарії системи управління в об'єктивному плані базуються на відповідальності, яку не можна делегувати. Делегування, це передача завдань і повноважень. Менеджери мають усвідомити, що повноваження керівників обмежені різними факторами і підлеглі інколи можуть відмовитися виконувати додаткову чи невластиву роботу.

Керуюча система зобов'язана їх визначати та вільно використовувати для досягнення управлінської мети. Головними управлінськими фігурами при цьому є менеджери, які швидко орієнтуючись у суспільно-політичній ситуації, тенденціях розвитку підприємств, маркетингового та фінансового ринку, роблять глибокий аналіз і прогноз стану розвитку виробництва та послуг. Складність нових форм управління зумовлює необхідність функціонального поділу управлінської праці на вертикальних і горизонтальних рівнях.

Істотного вдосконалення потребують науково-методологічні принципи формування організаційно-управлінських структур, що повинні визначатися вимогами забезпечення оптимальних норм керованості та поєднання формальних і неформальних зв'язків. Головним методологічним принципом функціонування організаційно-управлінських структур в сучасних агроформуваннях має стати забезпечення підприємницького стилю мислення і поведінки на всіх рівнях організаційної ієрархії.

Особливого значення набуває в цьому зв'язку організація внутрішньогосподарських економічних відносин як форма поєднання полярних типів економічної діяльності стихійної (ринкової) і упорядкованої (всередині підприємства). Ринок повинен функціонувати всередині його, сприяти максимальній мобілізації внутрішніх резервів його економічного розвитку.

Механізм ефективного здійснення управлінської діяльності за умов сформованого ринкового середовища включає систему економічних важелів та інструментально-методичний апарат. Сукупність зазначених компонентів процесу адаптації управлінської діяльності, застосована до соціально-економічних умов конкретного сільськогосподарського підприємства, лежить в основі вироблення його ефективної стратегії адаптації до нових умов.

Процес управління в сучасних умовах скеровується на забезпечення, сукупність, цілеспрямованість і активність дій колективу. Висококваліфікований підхід до управління вимагає від керівників чіткого усвідомлення кінцевих результатів. Тому вимагається наступна програма діяльності колективу і власних дій керівника: вільний вибір напрямків, змісту і обсягів виробництва за принципом поставки продукції в певні терміни при відносному невизначенні споживача; в організації виробництва передбачити

комплексний контроль якості (робіт, послуг, продукції); організація роботи за принципом суміщення професій (в невеликих підприємницьких структурах); підготовка і прийняття положень про внутрішні економічні відносини, механізми їх регулювання та інформаційне забезпечення; економічна відповідальність за використання ресурсів взагалі і, в першу чергу, землі.

Список використаних джерел

1. Зосимова, Ж.С. Розробка та реалізація антикризової стратегії підприємства в умовах нестабільного середовища [Текст] / Ж.С.Зосимова. – Харків : Лідер, 2014. – 206 с.
2. Охріменко, І.В. Методичні основи гармонізації механізмів підприємницької та трудової мотивації [Текст] / І.В.Охріменко // Перспективні напрями розвитку галузей АПК і підвищення ефективності наукового забезпечення агропромислового виробництва [Відп. Сидорук Б.О.]. – Тернопіль : Крок, 2014. – 266 с. – С. 215-217.
3. Павлик, В.П.Методи управління сільськогосподарським підприємством [Текст] / В.П.Павлик. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 156 с.
4. Пономарьов, О.С. Технологія управління [Текст] / О.С.Пономарьов. – Харків : НТУ "ХПІ", 2014. – 145 с.

Радченко Оксана
к.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН
м. Київ

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Державна бюджетна підтримка у сільському господарстві необхідна в силу специфіки процесу виробництва, ризиковості умов господарювання та значимості в сфері забезпечення продовольчої безпеки. Вітчизняна політика підтримки сільського господарства характеризується симбіозом спадщини планової економіки, ринкового механізму регулювання та впливу політичних сил аграрного лобі у цій галузі.

На початку аграрних реформ метою бюджетної підтримки було створення передумов для роздержавлення і приватизації землі та майна сільськогосподарських підприємств, їхньої реорганізації [3]. Відповідно, фінансувалися організаційні заходи по створенню малого підприємництва,

зокрема фермерських господарств. З 1992 року передбачалося виділення державних централізованих капітальних вкладень на зміцнення матеріально-технічної бази, питома вага яких повинна була перевищувати частку сільського господарства у національному доході на 15 в.п.; компенсація додаткових втрат сільського господарства у зв'язку з подорожчанням матеріальних ресурсів виробництва; фінансування інженерної інфраструктури сільських територій; витрат на придбання генетичних ресурсів тощо [1].

Якщо у 1990-95 рр. рентабельність сільськогосподарського виробництва складала в середньому 67,6% за рік, за рахунок використання закладеного раніше потенціалу, то з 1996 по 2000 рр. середньорічна збитковість досягла 16,7%, критична у 1998 р. – 29,5%. Саме на цей період припадають найбільш кардинальні методи державної підтримки з метою виведення галузі з кризового стану.

Значним пластом державної підтримки було списання боргів сільськогосподарським товаровиробникам (1992 р., 1996 р., 1998-2001 рр.), що сприяло виведенню сільського господарства з хронічно збиткової у бюджетоформуючу галузь.

Для стабілізації ситуації, через брак коштів державного бюджету на здійснення прямого фінансування галузі, були запроваджені непрямі методи підтримки, у вигляді спрощеного режиму ПДВ (з 1998 р.) та пільгового оподаткування ФСП (з 1999 р.). Цими заходами вдалося досягти стійкої позитивної тенденції розвитку сільського господарства, з 2001 року рентабельність вирівнялась, досягнувши 23,6% у 2014 році.

Внаслідок проведених реформ в аграрному секторі Україні на базі реорганізованих КСП склалася структура сільського господарства з паралельним розвитком крупно- (агрохолдинги) і дрібнотоварного (фермерські та особисті селянські господарства) виробництва. Проте у механізмі державної підтримки не відбулося ніяких реакцій на цю практику. В результаті, значна частина державної підтримки спрямовувалась на розвиток крупнотоварного виробництва, в силу його організованості, можливостей доступу до ринку фінансових ресурсів, потужного лобі в урядових структурах [2]. Оскільки не всі організаційні форми господарської діяльності, на які була спрямована державна підтримка, виправдали державне регулювання щодо їх реформування та підтримки, то у подальшому пріоритети змістились у бік підтримки виробництва.

З 1998 до 2004 р. у системі державної фінансової підтримки розвитку сільського господарства переважала підтримка за рахунок непрямих механізмів (пільгового оподаткування), а з часом зросла частка підтримки за рахунок надання кредитних субсидій. З 2004 року запроваджено практику здійснення доплат за збереження поголів'я у тваринництві, з 2006 року – дотації на одиницю виробленої продукції, а у рослинництві – на гектар посівів певних культур. У деякі роки діяли програми субсидування витрат на придбання

окремих видів матеріально-технічних ресурсів: добрив, вітчизняної техніки. У структурі витрат лідирує тваринництво, тоді як у 2000-2001 рр. найбільше коштів виділялося на програми часткової компенсації ставок по кредитах комерційних банків, селекцію та протиепізоотичні заходи [1].

Надалі, готуючи приєднання України до СОТ, держава взяла на себе зобов'язання застосовувати механізми ринкового регулювання розвитку сільського господарства, що передбачає виділення його як особливої сфери державного регулювання та координації, посилення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та галузі сільського господарства в цілому; створення сприятливого середовища для іноземних інвестицій; покращення доступу на зовнішні ринки сільськогосподарських та продовольчих товарів, підвищення якості товарів і послуг, здешевлення вітчизняних та імпортованих товарів і послуг тощо.

Тому уже до 2011 року в галузі сформувався інструментарій бюджетної підтримки, який характеризує спрямованість фінансування за напрямами: виробничі дотації товаровиробникам (пряма бюджетна підтримка за галузями рослинництва та тваринництва); кредитування витрат аграрного сектора; субсидії на придбання ресурсів (компенсація частини здійснених інвестицій у рамках цільових програм, зокрема, будівництва ферм та тепличних комплексів); стимулювання технічного переоснащення господарств агропромислового сектору, зокрема машинобудівною продукцією на основі лізингу; здійснення цінового регулювання аграрного ринку; підтримка окремих форм господарювання на селі – фермерства, кооперації; створення інформаційного середовища – служб дорадництва; фінансування заходів щодо розвитку соціальної сфери та ін. Чимало з цих програм на даний час укрупнені, більшість з них не фінансується, але нормативно-правове поле чинне, відповідно держава декларує означені напрями, як ключові, хоча через брак коштів і не здійснює їх фінансування.

Сформований правовий інститут, який включає норми, що регулюють різні види аграрних відносин: щодо виробництва стратегічних видів продукції, державної підтримки різних форм та категорій товаровиробників, функціонування певних ринків продукції, продовольчу безпеку, соціальний розвиток села. Основні засади державної підтримки сільського господарства визначені в Законах України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», а також у «Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року» та ін.

Передбачені спеціальні Постанови КМУ щодо фінансування державних програм розвитку рослинництва, тваринництва, окремих проектів залучення фінансових ресурсів через Аграрний фонд, фінансова підтримка заходів у агропромисловому комплексі, підтримка форм господарювання та інформаційного супроводження розвитку аграрного підприємництва. Крім

цього, сформовано перелік цільових та регіональних програм розвитку АПК, які реалізуються за державної підтримки на обласних рівнях.

Сучасне прагнення України до рівноправного партнерства у європейському співтоваристві обумовлює посилення уваги до обґрунтованості та ефективності бюджетної політики у системі державного регулювання. Формування такої політики має відповідати, з одного боку, тактичним завданням розвиту галузі, а з іншого – довгостроковим перспективам соціально-економічного розвитку економіки.

Необхідно відмітити, що завдяки заходам державної підтримки відбулися значні структурні зміни у галузі, зокрема, спрощено умови ведення бізнесу, що робить аграрний сектор привабливим для інвестицій, функціонують механізми фінансового регулювання зернового та інших ринків сільськогосподарської продукції, активно створюється біржовий сегмент, система державного земельного кадастру, активізується діяльність Державного земельного банку, прийнято законодавство про аграрні розписки, як альтернативу банківському кредитуванню, формуються програми бюджетної підтримки у відповідності до формату САП ЄС та ін.

Список використаних джерел

1. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК : монографія / [Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Шолойко А.С. та ін.] ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.

2. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф., Малік М.Й., Радченко О.Д. та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.

3. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М.Бородіна , В.М.Геєць , А.О.Гуторов та ін.] . - К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2012. - 56 с.

Таранова Галина
старший преподаватель
Керченский государственный
морской технологический университет
г. Феодосия, Крым

МАРКЕТИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИКИ РЕКРЕАЦИОННОГО РЕГИОНА

Сегодня регионы интегрируются в мировую экономику и вынуждены все больше конкурировать между собой в борьбе за инвестиции и квалифицированную рабочую силу; покрытие растущего уровня потребностей населения в качестве коммунальных услуг и качестве жизни. Территория из простого места проведения экономических мероприятий становится продавцом товаров и услуг, становясь при этом равноправным участником рынка. Регион продает себя как товар, имеющий свою стоимость и полезность. Экономический подъем регионов в значительной степени зависит от процессов оптимизации пространственных характеристик экономических объектов. Научным базисом в этом смысле может стать региональный маркетинг.

Сам термин «маркетинг региона» активно используется учеными и практиками, что позволило сформулировать разные подходы к пониманию сущности и содержания данного термина. В «академическом» смысле региональный маркетинг - это деятельность, которая проводится с целью создания, поддержания или изменения отношений и (или) поведения субъектов рынка, социальных отношений на конкретной территории, сосредоточенных там природных, материально-технических, финансовых, трудовых и социальных ресурсов, а также возможностей по реализации и воспроизводства. Практически ориентированные специалисты часто видят в маркетинге регионов применение, прежде всего, таких маркетинговых инструментов, как реклама, средства продвижения и привлечения спонсоров в целях повышения популярности и улучшения имиджа территории. Руководители-чиновники под региональным маркетингом понимают функцию, совокупность обязанностей, для выполнения которых они назначают ответственное лицо в администрации или даже образуют специальное подразделение, которое проводит региональный маркетинг [1]. На наш взгляд, наиболее емкое и точное определение дали авторы [2] определяя региональный маркетинг как деятельность государственных органов и частных структур, которая направлена на выявление уникальных характеристик территории с целью привлечения к ним внимания заинтересованных сторон.

В качестве ведущего принципа, основанного на классической теории маркетинга, выступает положение о наиболее полном удовлетворении потребностей региона. Данный принцип может трансформироваться в

конкретные цели и задачи соответствующего региона, учитывающие достигнутый уровень, потенциал и перспективы развития.

Например, повышение инвестиционной, маркетинговой привлекательности региона, уровня жизни населения и тому подобное.

Субъектами регионального маркетинга выступают органы законодательной и исполнительной власти, бюджетные организации, промышленные, торговые, финансово-кредитные предприятия региона различных форм собственности. Кроме того, в сферу регионального маркетинга попадают органы и предприятия не находящиеся на территории региона, но взаимодействующие и оказывающие влияние на субъекты региона. Помимо предприятий и организаций, масштабным и одновременно единичным субъектом регионального маркетинга выступает население региона с его основными характеристиками, с учетом миграционных процессов [3].

Сформировать систему гибкого регионального управления, которая постоянно адаптируется к внешним условиям, разработать новые инструменты для поиска путей устойчивого регионального развития можно при помощи инструментов традиционного маркетинга по отношению к региону. Особенно интенсивно маркетинг регионов (отдельных территорий) применяется в целях повышения их туристической и коммерческой привлекательности.

Региональный маркетинг рекреационного региона обеспечивает: выявление факторов, определяющих особенности: пространственного развития, территориальной дифференциации и интеграции функций и свойств рекреационных ресурсов в рекреационной услуге; формирования рекреационных потребностей и, в связи с этим, спроса на определенные рекреационные территории; сохранение устойчивости рекреационных территорий к антропогенным и техногенным нагрузкам; прогнозирование: изменений сочетаний рекреационных ресурсов на определенных территориях, емкости рекреационных ландшафтов, спроса, предложения, конъюнктуры рынка; последствий освоения и эксплуатации рекреационных территорий; устойчивости определенных рекреационных ландшафтов к рекреационным и техногенных нагрузкам; способности удовлетворять рекреационные потребности; обоснование и разработку: системы методов познания изменений сочетаний рекреационных ресурсов на определенных территориях, спроса, предложения, конъюнктуры рынка; критериев и методов оценки эффективности освоения рекреационных территорий; предложений для оптимизации рекреационного природопользования; схем рассредоточения рекреационных потоков для снижения нагрузок на рекреационные ландшафты; проектов формирования искусственных рекреационных ландшафтов с заданными свойствами; регулирование пользования природными рекреационными ресурсами, учета динамики роста рекреационных потребностей для согласованного развития рынка рекреационных ресурсов; обеспечение рационального использования рекреационных ресурсов и

комплексного развития социальной, производственной и рыночной инфраструктуры; установления цен и платежей за объекты природопользования; формирования положительного имиджа территории, ее престижа и инвестиционной привлекательности; создание благоприятных условий для развития предпринимательства; донесение до целевых групп потребителей информации о рекреационных ресурсах и территории как места для ведения бизнеса.

Таким образом, региональный маркетинг рекреационного региона призван обеспечить обоснование решений по эффективному использованию потенциала рекреационного региона соответствующими учреждениями для удовлетворения потребностей потребителей рекреационных услуг и непосредственно природных рекреационных ресурсов. Поэтому, при решении непростых проблем территориальной организации и развития рекреации представляется целесообразным использовать инструменты маркетинга. Тем более, что в анналах мировой практики управления и маркетинга территорий есть положительные примеры использования последнего.

Список использованных источников

1. Панкрухин, А. П. Маркетинг [Текст] : учеб. для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг» / А.П. Панкрухин ; Гильдия маркетологов. – 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2005. – 656 с. – ISBN 5-98119-410-3.

2. Клиновский А., Мамрош Т. Маркетинг регіону і його вплив на розвиток регіональної економіки в умовах кризи [Електронний ресурс] // Економічний аналіз. Збірник наукових праць. – Тернопіль : ТНЕУ. – 2011. – Вип. 8.1. – Режим доступа к журн. : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_8_1/pdf/klynovskyy.pdf (19.04.15). – Заголовок с экрана.

3. Шишкин А.В. Региональный маркетинг: проблемы формирования и функционирования [Текст] // Современные проблемы науки и образования. – 2006. – № 1 – С. 107-108.

Томашик Ліліана
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Антимонопольне право України є одним із регуляторів господарської діяльності, об'єктом якого є суспільні відносини в економічній сфері, пов'язані з питаннями конкуренції і монополії. Антимонопольне право застосовує різноманітні методи правового регулювання, характерні для різних галузей права: цивільно-правовий метод дозволів (диспозитивний метод) і метод імперативних приписів, характерний для адміністративного права та інших публічно-правових галузей права. Тому конкурентне (антимонопольне) право належить до комплексних галузей законодавства, що регулює ринкову, господарську діяльність.

На сучасному етапі державне регулювання здійснюється передусім через антициклічну, регіональну, інвестиційну, амортизаційну, структурну, грошово-кредитну, фінансово-бюджетну, антиінфляційну, валютну, митну, цінову, соціальну, екологічну та інші форми економічної політики. Основним з елементів господарського механізму на сучасному етапі розвитку суспільства є державне регулювання конкурентної політики. Регулювання конкурентної політики передбачає комплексне управління конкурентоспроможністю держави та її суб’єктів з допомогою нормативно-правових та інституціональних методів.

Набір і характер механізмів, які практично використовують у державному управлінні, обумовлюється політичним режимом держави, в якому втілюються засоби та методи здійснення політичної влади, визначаються необхідні та можливі управлінські дії.

Антимонопольне законодавство України розроблене на основі європейських антимонопольних законів, а його прийняття та застосування є частиною зусиль України інтегруватися у західні ринки. Зокрема, Україна має намір приєднатися до Європейської Спільноти, а однією з умов приєднання є запровадження ефективного правового та організаційного механізмів антимонопольного регулювання. Правовий механізм передбачає розроблення, вдосконалення та прийняття відповідних законодавчих та нормативно-правових актів. Організаційний механізм пов'язаний із системою інституцій (державних органів та суспільних організацій), що забезпечують дотримання, виконання конкурентного законодавства і розподіляє основні функції між різними типами цих інститутів.

На сьогодні питання регулювання діяльності суб’єктів господарювання, які виробляють (реалізують) товари на ринку, що перебуває у стані природної

монополії, та діяльності суб'єктів господарювання, що діють на суміжних ринках, визначено Конституцією України, Господарським кодексом України, Законами України "Про природні монополії", "Про ціни і ціноутворення", "Про захист економічної конкуренції", "Про житлово-комунальні послуги", "Про місцеве самоврядування в Україні", "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", "Про телекомунікації", "Про електроенергетику", "Про теплопостачання", "Про нафту і газ", "Про поштовий зв'язок", "Про місцеві державні адміністрації", "Про управління об'єктами державної власності" та іншими нормативно-правовими актами.

Правові та інституційні засади здійснення управління сферою монополій визначено низкою законодавчих актів. Основними з них є: Конституція України (ст. 42), Закон України "Про Антимонопольний комітет України", Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції", Закон України "Про захист економічної конкуренції". Система цих законів містить комплекс офіційно задекларованих пріоритетів держави, правових механізмів та набір адміністративних заходів, спрямованих на забезпечення стабільного функціонування та вільного розвитку ринкових сил в економіці.

Конституція України (ст. 42) гарантує "право на підприємницьку діяльність", забезпечує "захист конкуренції у підприємницькій діяльності" та забороняє "зловживання монопольним положенням на ринку, незаконне обмеження конкуренції та нечесну конкуренцію" [1]. Окреме положення в тій самій статті проголошує, що "держава захищає права споживачів". Згідно з преамбулою Закону України "Про захист економічної конкуренції", він "визначає правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму" і таким чином, "спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин". У статті 1 Закону "економічна конкуренція" визначається як "змагання між суб'єктами господарювання" з метою, щоб жодна компанія не могла диктувати ринкові умови, а споживачі і суб'єкти господарювання мали можливість вибирати між продавцями та покупцями [2].

Перший конкурентний закон України "Про обмеження монополізації та попередження недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" був прийнятий у період формування держави в лютому 1992 р. разом з багатьма іншими законами, які мали забезпечити сприяння приватній господарській діяльності та контроль за нею. У законі 1992 р. не йшлося про створення органу захисту конкуренції. Антимонопольний Комітет України був створений законом, що набув чинності у 1993 р. [3]. У 1996 р. положення про недобросовісну конкуренцію були розширені та перенесені до окремого Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції" [4]. У 2001 р. невідповідність закону про конкуренцію 1992 р. стала достатньо очевидною для того, щоб спричинити його скасування та прийняття існуючого Закону України "Про захист економічної конкуренції".

Закон "Про захист економічної конкуренції", що набрав чинності у березні 2002 р., створений за зразком європейських конкурентних законів та відображає інтерес України до інтеграції в західні ринки. Цей самий інтерес спричинив значні зміни в інших частинах правової системи України, спрямовані на задоволення вимог, пов'язаних зі вступом до Світової організації торгівлі.

Що стосується ЄС, то у 1994 р. між Європейським Союзом та Україною була підписана Угода про партнерство та співробітництво (УПС), що набула чинності у березні 1998 р. УПС вимагає, щоб Україна поступово наблизила свій правовий режим до режиму ЄС, у тому числі у конкурентній сфері. Євроінтеграційні намагання України активізувалися після Помаранчевої революції. Так, у лютому 2005 р. Україна ухвалила трирічний План дій для впровадження УПС та отримала згоду ЄС на початок переговорів про зону вільної торгівлі та розширену УПС після вступу України до СОТ [5].

Отже, антимонопольне регулювання покликане попередити порушення антимонопольного законодавства, а з третього, навпаки, – таке регулювання необхідне лише при настанні відповідної події, яка зумовлює необхідність її коригування чи усунення. Крім того, всі наведені трактування певним чином ототожнюють антимонопольне регулювання з економічним регулюванням ринків.

Список використаних джерел

1. Конституція України [Текст] : офіц. текст : [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 р.] : за станом на 15.05.2014 року / Верховна Рада України ; Конституція ; Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – С. 141. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254 (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Про захист економічної конкуренції [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 11.08.2013 року] / Верховна Рада України ; Закон від 11.01.2001 № 2210-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 12. – С. 64. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/ show/2210-14 (дата звернення 18.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Про Антимонопольний комітет України [Текст] : [закон України : офіц.текст : за станом на 01.01.2015 року] / Верховна Рада України ; Закон від 26.11.1993 № 3659-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – № 50. – С. 472. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3659-12 (дата звернення 18.04.2015р.). – Назва з екрана.

4. Про захист від недобросовісної конкуренції [Текст] : [закон України :

офіц.текст : за станом на 13.01.2009 року] / Верховна Рада України; Закон від 07.06.1996 № 236/96-ВР. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/236/96 (дата звернення 18.04.2015р.). – Назва з екрана.

5. Конкурентне право та політика в України [Електронний ресурс] / Огляд ОЕСР. – Режим доступу : www.oecd.org/regreform/sectors/41165982.pdf (дата звернення 19.04.2015р.). – Назва з екрана.

Трокоз Юрій
аспірант
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ

ВИЗНАЧЕННЯ ДЕТЕРМІНАНТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Світові продовольчі проблеми зростання попиту на харчові продукти, як стверджують вчені, є очевидними з приростом населення. Одне з головних питань, яке постає перед дослідниками - як розподілити обмежені ресурси з метою забезпечення соціального благополуччя та національного економічного зростання в нових економічних умовах.

При вивченні питання економічного зростання дослідники нерідко звертаються до поняття конкурентоспроможності - як основи для аналізу. Безумовно, конкурентоспроможність є необхідною умовою економічного зростання. В свою чергу зростання продуктивності є найважливішим елементом підтримання конкурентоспроможності і в значній мірі пов’язане з впровадженням нових технологій та інновацій. Інновації ж обумовлені дослідженнями і розробками та впливом державної політики. Сукупність цих теоретичних понять є актуальним питанням для прикладних досліджень у агропродовольчому секторі.

Фундаментальні поняття конкурентоспроможності досліджені та розроблені у працях таких економістів, як М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Р. Фатхудінов, Дж. Хікс, Е. Чемберлін. Серед вітчизняних дослідників питанням розвитку конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності економічних формацій висвітлюється у працях В. Андрійчука, Я Базилюка, Л. Балабанової, О. Бородіної, Н. Вдовенко, А. Гальчинського, Т. Зінчук,

С. Кваши, М. Маліка та інших вітчизняних вчених-економістів.

Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) визначає конкурентоспроможність як «здатність компаній, галузей, регіонів, країн і наднаціональних регіонів генерувати, будучи і залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції, порівняно високий фактор доходу і фактор рівня зайнятості на сталій основі». Європейська комісія використовує наступне визначення: «стійке зростання рівня життя нації чи регіону, при відносно низькому рівні вимушеного безробіття, наскільки це можливо» [1, с. 5].

Визначення поняття «конкурентоспроможності» в широкому розумінні М. Портер визначає, як «можливість виграшу у змаганні», а що стосується економічного розуміння, то, як «володіння якостями, що створюють перевагу для суб'єкту економічного змагання» [2, с. 138].

Поняття «конкурентоспроможність» як економічна категорія включає декілька рівнів, тому представляється доцільним розглядати її через призму ієрархії об'єктів: конкурентоспроможність окремо взятого товару → підприємства → галузі → і на решті країни в цілому. При цьому слід зауважити, що на думку вітчизняних вчених, конкурентоспроможність країни важливою мірою залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможні товари [3; 6; 7].

Узагальнюючи роботи провідних вчених у даній сфері, все ще немає остаточно узгодженої концепції точного виміру конкурентоспроможності. Однак серед вчених існує певний консенсус, щодо критеріїв оцінки конкурентоспроможності [1; 4].

Оцінка може бути зроблена відповідно до двох дисциплін: і) неокласична економічна теорія, яка фокусується на торгівельному успіху і яка вимірює конкурентоспроможність з реальним обмінним курсом, індексом порівняльних переваг, індексом експорту та імпорту; іі) стратегічна школа менеджменту, яка робить акцент на міцній структурі і менеджменті. В останній, конкурентоспроможність визначається за перевагами в витратах та нецінових факторах.

У процесі наукового дослідження схематизовані показники, детермінанти і загальний ефект конкурентоспроможності можна представити у відповідному логічному вигляді (див. рис. 1).

Приймаючи до уваги, відносність конкурентоспроможність як категорії, то й показники, що формуються на абсолютних величинах таких, як об'єм ринку, обсяг експорту та ін., надають недостатньо інформації про конкурентну позицію галузі національної економіки. На нашу думку, доцільно порівнювати показники іменних секторів національних економік. Серед показників, які найчастіше використовуються вченими, варто виділити індекс відносних порівняльних переваг RCA (Relative Comparative Advantage), індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA (Relative Export Advantage), індекс відносної залежності від імпорту RMP (Relative Import Penetration), індекс

відносних торговельних переваг RTA (Relative Trade Advantage) та RSCA.

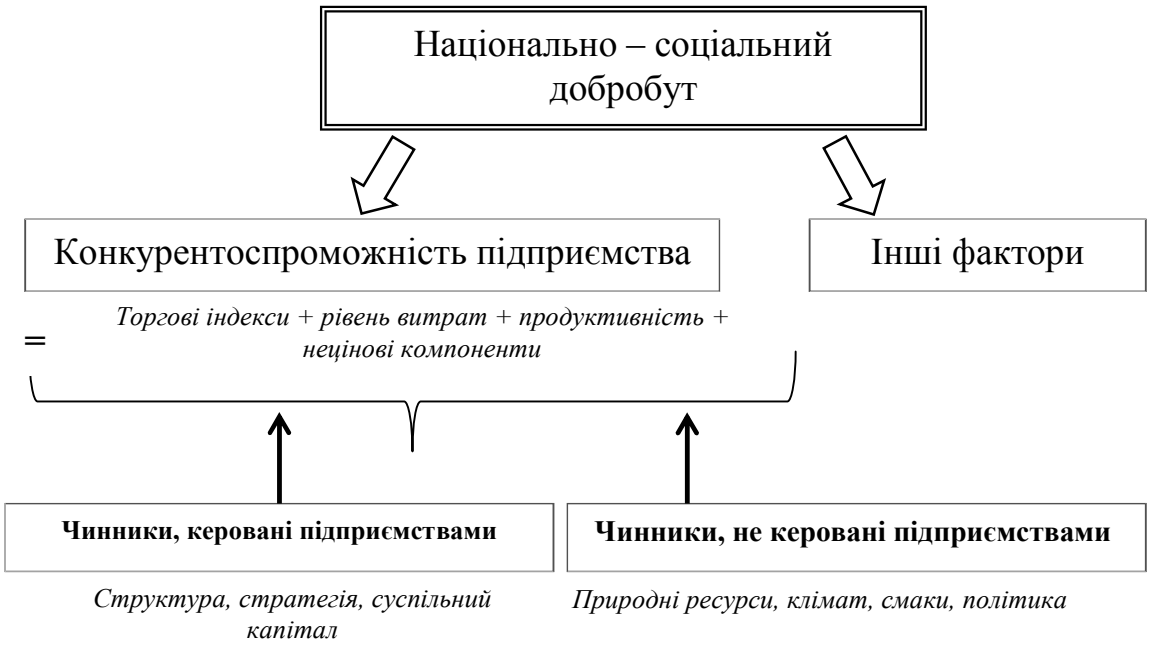

Рис. 1. Показники, детермінанти і загальний ефект конкурентоспроможності*

** Джерело: складено на основі опрацювання матеріалів авторів [1; 3; 6; 7]*

Узагальнення теоретичних засад конкурентоспроможності, дало змогу сформувати подальший напрям досліджень на основі використання емпіричних методів оцінювання індексів порівняльних переваг RCA, RTA, RXA, RMP та RSCA, що базуються на класичному індексі B. Balassa [3, с. 4], стосовно визначення першочерговості потреб національної продовольчої безпеки та розробки нових підходів до формування аграрної політики України в умовах ЗВТ з ЄС з урахуванням сучасних глобальних трансформаційних процесів.

Список використаних джерел

1. Latruffe L. Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors // L. Latruffe / OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, OECD Publishing. – 2010. – № 30. – P. 62.

2. Портер, М. Конкурентное преимущество: создание и обеспечение болем высокого уровня деятельности [Текст] / М.Портер. – Нью – Йорк: Фрн – Пресс, 1995. – 757 с.

3. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках [Текст] : наук. доп. / за ред. акад. УААН В. М. Трегобчука, чл.-кор. УААН Б. Й. Пасхавера. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 260 с.

4. Вдовенко, Н.М. Аграрний сектор економіки у контексті дії нормативно-правових методів регулювання [Текст] / Н. Вдовенко. – Економіка.

Управління. Інновації. – 2014. – № 1 (11). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_12 (дата звернення 22.04.2015р.). – Назва з екрана.

5. Balassa B. Trade liberalization and Reveal Comparative Advantage [Текст] / B. Balassa // Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – vol. 33. – P. 99–123.

6. Вдовенко, Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства [Текст] / Н. Вдовенко. – ScienceRise – 2015. – № 2/3 (7). – С. 20–26.

7. Кваша, С.М. Аквакультурне виробництво: від наукових експериментів до промислових масштабів [Текст] / С.М. Кваша, Н.М. Вдовенко. – Інвестиції, практика та досвід. – 2011. – № 20. – С. 7–11.

СЕКЦІЯ 2
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

SECTION 2
PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT IN CONDITIONS OF ECONOMIC INTEGRATION

Бойко Руслан
к.е.н., доцент, заступник директора ІЕФ
Львівська комерційна академія
м. Львів

ПРИНЦИПИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БУДІВЕЛЬНІЙ КОМПАНІЇ

Досвід діяльності провідних країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що для того, щоб ефективно управляти будівельною компанією необхідним є створення і функціонування служби внутрішнього аудиту, працівники якої повинні досконало володіти знаннями специфіки діяльності підприємства, структури менеджменту, об’єктами контролю, володіти технікою і методикою проведення перевірок, добре знати законодавчі і нормативні акти, вміти опрацьовувати матеріали перевірок у розрізі будівельних проектів, визначати шляхи попередження і ліквідації недоліків та втрат, резерви ефективності усіх видів діяльності підприємства з метою захисту законних інтересів власників підприємства.

Необхідність створення служби внутрішнього аудиту в будівельних підприємствах є надзвичайно актуальним питанням, яке викликане посиленням конкурентної боротьби між ними, потребою у впровадженні нових методів управління ризиками, активами і пасивами підприємств, прагненням підвищити ефективність прийняття рішень управлінським персоналом та багатьма іншими факторами [1].

Умовою успішного функціонування системи внутрішнього аудиту у будівельних компаніях є дотримання принципів внутрішнього аудиту та вимог до організації служби внутрішнього аудиту. Принципи внутрішнього аудиту визначені Міжнародними стандартами професійної практики внутрішнього аудиту [2]: до них відносять чесність, об'єктивність, конфіденційність та професійна компетентність. Щодо зазначених принципів, то вони є достатньо зрозумілими та описаними у Міжнародних стандартах професійної практики внутрішнього аудиту. Проте із посиленням конкурентної боротьби на

будівельному ринку та підвищенням вимог власників до внутрішнього менеджменту будівельних корпорацій впровадження зазначених принципів є дещо недостатньою умовою ефективної діяльності служби внутрішнього аудиту. Тому, на основі практики діяльності будівельних підприємств та досліджень вітчизняних вчених-економістів [3, 4, 5 та ін.] нами доповнено основні принципи внутрішнього аудиту будівельних компаній, а саме це: збалансованість; відповідальність; комплексність; своєчасне інформування про відхилення; розподіл обов’язків; дозвіл та схвалення; відповідність контролюючої та контрольованої систем.

Принцип збалансованості. При визначенні обов'язків суб'єкта контролю повинен бути виписаний відповідний обсяг прав і можливостей і навпаки. Тобто аудитору не можна вказувати здійснювати контрольні функції, які не забезпечені засобами для їх виконання, і навпаки - не повинно бути засобів, що не пов'язані з тією чи іншою функцією. Принцип збалансованості тісно пов'язаний з принципом відповідальності.

Принцип відповідальності. Кожен внутрішній аудитор за неналежне виконання контрольних функцій повинен нести економічну, адміністративну, дисциплінарну та іншу відповідальність. Відповідальність повинна бути встановлена за виконання кожної контрольної функції, конкретно визначеною, формально закріпленої за конкретним суб'єктом внутрішнього аудиту. В іншому випадку внутрішній аудитор в належній мірі не буде виконувати контрольні функції.

Принцип комплексності. Суть цього принципу, полягає в тому, що об'єкти різного типу повинні бути охоплені адекватним різностороннім внутрішнім аудитом. Не можна домогтися загальної ефективності служби внутрішнього аудиту, зосередивши контроль тільки над відносно вузьким колом об'єктів.

Принцип своєчасного інформування про відхилення. Даний принцип свідчить про те, що інформація про відхилення повинна бути представлена відповідним особам, що мають повноваження приймати рішення з відхилень у максимально короткі терміни. Якщо повідомлення запізнюється, то небажані наслідки відхилень поглиблюються і об'єкт може перейти в інший стан чи дію, що позбавляє сенсу сам проведений контроль. При попередньому контролі несвоєчасне повідомлення про можливість виникнення відхилень також позбавляє сенсу проведений контроль.

Принцип розподілу обов’язків. Функції між посадовими особами служби розподіляються таким чином, щоб за однією людиною не були закріплені одночасно всі функції контролю за однією групою активів. Наприклад: санкціонування операцій з певними активами, реєстрація даних операцій, забезпечення збереження даних активів, здійснення їх інвентаризації, тощо. Щоб уникнути зловживань і для ефективності аудиту ці функції повинні бути розподілені між декількома особами.

Принцип дозволу та схвалення. Суть цього принципу, полягає в тому, що

на підприємстві має бути забезпечено формальний дозвіл і схвалення всіх фінансово-господарських операцій відповідальними офіційними особами в межах їх повноважень. Формальний дозвіл – це формальне рішення щодо загального типу господарських операцій або щодо будь-якої конкретної операції. Формальне схвалення – це конкретний випадок використання загального дозволу, виданого адміністрацією. Без наявності формально встановлених процедур санкціонування неможливо вважати систему внутрішнього контролю будівельної компанії ефективної.

Принцип відповідності контролюючої та контрольованої систем. Ступінь складності системи внутрішнього аудиту повинна відповідати ступеню складності підконтрольної системи. Успішно впоратися із різноманітністю в підконтрольній системі може тільки такий контролюючий орган, який сам досить різноманітний. Необхідно, щоб адекватність досягалася в головному, в принциповому, щоб ланки системи внутрішнього контролю могли гнучко налаштовуватися на зміни відповідних ланок системи об'єктів внутрішнього аудиту будівельної компанії.

На нашу думку, перераховані вище принципи внутрішнього аудиту є взаємопов'язаними і порядок їхнього поєднання залежить від конкретних обставин діяльності будівельної компанії. Застосування зазначених принципів дозволить створити ефективний інструмент контролю діяльності будівельного підприємства з метою формування своєчасної і достовірної інформації про об’єкти будівництва, дотримання вимог державних будівельних норм чи іншого законодавства у будівельній галузі та забезпечення дотримання стратегічної мети управління будівельним підприємством. Разом з тим, запропонований перелік принципів може бути доповнений чи уніфікований в залежності від складності будівельних проектів, організаційної структури чи інших вимог менеджменту будівельної компанії.

Список використаних джерел

1. Бойко, Р. В. Внутрішній аудит у будівельній компанії: організаційний аспект [Текст] / Р. В. Бойко. // Вісник Львівської комерційної академії: Серія економічна. – Львів : Львівська комерційна академія, 2014, № 44. – С. 169-172.

2. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.theiia.org.

3. Редченко, К. І. Контроль і аудит на стратегічному рівні управління підприємством [Текст] : [монографія] / К. І. Редченко – Львів : ЛКА, 2011. – 360 с.

4. Каменська, Т. О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд [Текст] : [монографія] / Т.О. Каменська – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 491 с.

5. Внутрішній аудит [Текст] : [монографія] / В. С. Рудницький, І. Д.

Лазаришина, Г. М. Шеремета, В. О. Хомедюк. – Р. : УДУВГ і П, 2003. – 163 с.

Воронко Оксана
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Будь-яке явище, у тому числі економічний аналіз, розкривається у своїй багатогранності в контексті ретроспективи. Аналіз в ході свого історичного розвитку зазнав глибоких змін. Здатність до аналізу – специфічно людська можливість, прийом людського мислення. Сучасні науки дають можливість з'ясувати першопричини цієї здатності та необхідності.

Аналіз, будучи прийомом людського мислення, інструментом пізнання оточуючої дійсності, існує з давніх-давен. Термін "аналіз" має грецьке походження (*αναλυσις* – розкладання, рос. *анализ,* англ. *analysis*, нім. *analyse),* у слов'янську мову, за окремими свідченнями [1, с. 191], прийшов у XVIII столітті з французької, означає пізнавальну процедуру уявного, а також часто і реального розкладання об'єкту або явища (предмета пізнання) на частини, виділення його окремих сторін та абстрагування від інших. Відповідно аналіз іноді сприймається (тлумачиться) як синонім дослідження взагалі в будь-якій науці, проявляючись у різних формах залежно від предмету пізнання, його природи та складових, рівнів абстракції, можливих підходів та методів пізнання. Дослідник опиняється перед розмаїттям підходів, розуміючи аналіз як прийом людського мислення, загальнонауковий метод пізнання, процедуру уточнення структури або будови (природи) використання людиною засобів формальної логіки, синонім наукового дослідження взагалі. Якщо ж тлумачити поняття, досліджуючи еволюцію дефініції "економічний аналіз", виникає ще більше різних підходів, в основі яких – різні, іноді протилежні за своєю сутністю позиції: економічний аналіз – метод дослідження економіки та її складових, форма наукових та спеціальних знань, прикладна наука; вид практичної (професійної) діяльності; інформаційний процес (система) тощо. Таким чином, невизначеність множинного змісту поняття "аналіз", багатоаспектної сутності "економічний аналіз" не сприяє подальшому розвитку системи економічного аналізу в цілому.

Як зазначають історики, аналітичні дослідження беруть свій початок з

глибокої давнини, ще з робіт Піфагора, Аристотеля, Платона, Сократа. Так, Шумпетер відзначав, що хоча історія економічної думки починається з письмових джерел теократичних держав стародавнього світу, історія економічного аналізу починається тільки із древніх греків, коли з'явилися перші теоретичні узагальнення в роботах Платона і Аристотеля [4, с. 63]. На доказ цього наводяться такі аргументи: саме Піфагор передав загальний для усіх наук прийом *аподейктику* – мистецтво давати визначення і, тим самим визначивши аналіз як загальнонауковий метод; Аристотелем видано книги "Перша аналітика", "Друга аналітика", започаткувавши при дослідженні явищ та процесів аналітичний підхід.

Сучасний стан економічного аналізу характеризує його як досить розроблену в теоретичному плані науку. Проте, аналітична наука перебуває в стані розвитку, що визначається об'єктивними причинами, пов'язаними зі змінами в економіці (розширенням самостійності господарюючих суб'єктів у здійсненні своєї діяльності, зміщенням пріоритетів у бік інтересів власників компаній тощо). У даних обставинах вимагають уточнення, доповнення та адаптації до нових умов господарювання розроблені в попередні періоди методики аналізу використання економічного потенціалу організацій, виробництва продукції, її собівартості, фінансового стану. Усе це набуває особливої актуальності в умовах дефіциту джерел фінансування, характерними для сучасного етапу розвитку економіки країни.

Теоретико-методологічним аспектам економічного аналізу присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них: М. І. Баканов [1], С. Б. Барнгольц [2], І. А. Бланк [3], та інші вчені. Теорія, методологія, методика, способи і прийоми економічного аналізу складалися поступово, проходячи складні, часом суперечливі етапи розвитку. Економічний аналіз сформувався на базі таких дисциплін, як бухгалтерський облік, фінанси, статистика. У рамках цих наук з'явилися перші найпростіші способи аналітичного дослідження.

Як підкреслює М. Г. Чумаченко, усе, що було розроблене раніше, – це надійний фундамент для практичного використання економічного аналізу за нових умов [5].

У даний час в Україні велика кількість підприємств, що не зуміли пристосуватися до ринкових відносин, впали в глибоку кризу. Проблема неплатоспроможності, банкрутства боржника, не спроможного виконувати свої зобов'язання, – одна з найбільш актуальних проблем ринкової економіки. Це обумовлює потребу у виявленні факторів і причин фінансової неспроможності підприємств, об'єктивної ідентифікації ознак банкрутства за допомогою діагностичного аналізу, спрямованого на обґрунтування ефективних заходів щодо фінансового оздоровлення господарюючих суб'єктів. І. А. Бланк підкреслює, що здійснення постійного моніторингу (діагностичного аналізу) фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його

кризового розвитку є необхідним етапом на початку формування та реалізації політики антикризового фінансового управління підприємством при загрозі банкрутства [3].

Разом з тим, методика діагностичного аналізу є недостатньо розробленою, потребують уточнення система показників, методи і процедури аналізу. Саме тому недосліджені взаємозв'язки попереднього (експрес-) і наступного (комплексного) діагностичного аналізу ознак банкрутства вимагає розвитку методики аналізу чутливості показників в оцінці фінансової неспроможності, не розроблені питання формування інформаційної бази, організації аналізу стану внутрішнього і зовнішнього бізнес - середовища.

У сучасних умовах зростає роль аналізу як власного фінансового стану підприємства, так і його ділових партнерів. Одночасно виникає потреба в розвитку методичних положень її аналізу, спрямованого на удосконалення аналітичних можливостей окремих звітних форм, створення дієвих механізмів оцінки негативних факторів, що впливають на фінансовий стан підприємств, і вживання своєчасних заходів щодо його оздоровлення.

Крім того, окремим аналітичним дослідженням мають підлягати такі економічні явища і процеси, що вимагають оцінки для забезпечення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів, як ділова активність, виробничі, фінансові і комерційні ризики, кредитоспроможність тощо. Сьогодні вагоме місце займає маркетинговий аспект діяльності підприємств, що втілюється у формуванні стилю мислення керівника з пріоритетною орієнтацією на запит споживача, у підтримці конкурентоспроможних позицій, максимальному використанні сприятливих умов участі на ринку тощо. Це зумовлює розширення сфери аналітичних досліджень, зміну їх цільової орієнтації, трансформацію загальної моделі комплексного економічного аналізу.

Таким чином, питання щодо напрямів розвитку економічного аналізу в сучасних умовах потребує подальшого дослідження та перегляду низки методологічних підходів, збагачення його концептуальних положень результатами вітчизняних і західних наукових розробок, адаптованих до національних умов.

Список використаних джерел

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст] : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. — [3-е изд., перераб.]. — М. : Финансы и статистика, 1993. — 336 с.

2. Барнгольц, С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития [Текст] : учеб. пособие / С. Б. Барнгольц. — М. : Финансы и статистика, 1984. — 214 с.

3. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст] : учеб. пособие / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 2002. — 629 с.

Воронко Роман
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку господарських відносин в Україні характеризується формуванням ринкової економіки на демократичних засадах та потребою підвищення ефективності процесу управління суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм, що вимагає існування дієвої системи внутрішнього контролю, як однієї з основних підсистем менеджменту.

Дослідження засвідчують, що більшість вчених визначають контроль як невід'ємну, наділену важливими функціями, частину системи управління, яка дає змогу спостерігати за тими процесами, що відбуваються на підприємстві, виявляти відхилення від встановлених параметрів та сприяти прийняттю оптимальних управлінських рішень.

Згідно тлумачного словника функція – явище, яке залежить від іншого явища, є формою його виявлення і змінюється відповідно до його змін [1, с. 1552]. Тобто контроль є формою виявлення діяльності системи управління і видозмінюється відповідно до змін, які у ній відбуваються.

Відомі українські вчені відмічають, що відіграючи важливу роль в управлінні господарською діяльністю, контроль виконує ряд функцій, до яких відносять інформаційну (сигнальну), профілактичну (виховну), інструктивну (мобілізуючу) [2, с. 14].

До головних функцій контролю Л. В. Дікань відносить оперативну, підпорядковану, превентивну, комунікативну, інформативну та захисну [3, с. 48]. Інші вчені функціями контролю вважають профілактичну (попереджувальну), інформаційну, культурно-виховну та мобілізуючу [4, с. 18].

Деякі автори, розглядаючи функції фінансово-господарського контролю, неправомірно відносять сюди завдання системи контролю, зокрема такі як: ревізія фінансово-господарської діяльності підприємства; перевірка і дослідження окремих сторін фінансово-господарської діяльності, окремих операцій і т. ін.; контроль за збереженням цінностей на об'єктах підприємства; перевірка достовірності обліку і звітності; перевірка виконання рішень за результатами ревізій і перевірок; виявлення причин нестач, розтрат, розкрадань та інших зловживань; розробка різного виду заходів усунення порушень, збереження цінностей, попередження втрат, підвищення ефективності діяльності та ін. [5, с. 14]. Згідно тлумачного словника наперед визначений, запланований для виконання обсяг роботи, трактується як завдання, а не функція [1, с. 378].

В. А. Білошапка виділяє таку важливу функцію як коригувальна та з цього

приводу зазначає, що в теорії дана функція контролю передбачає здійснення і коригувальних заходів хоча на практиці виявлення проблем та їх усунення часто розділені і ті, хто виявляє проблеми, не завжди залучаються до процесу їх усунення [6, с. 106].

На нашу думку, до основних функцій внутрішнього контролю потрібно віднести профілактичну, інформаційну, коригувальну, мобілізуючу та виховну.

Попереджувальна функція проявляється в тому, що підсистема контролю в управлінні покликана запобігати (попереджувати) можливим помилкам та порушенням чинного законодавства чи зловживанням в процесі здійснення окремих операцій. Усунення тих обставин, які породжують безгосподарність та зловживання, застерігає від недоліків у майбутньому і сприяє ефективному господарюванню підприємства.

Ми погоджуємось з вченими, які вважають, що попередній контроль, який здійснюється до настання певної події господарського життя, завжди виконує попереджувальну, тобто превентивну функцію [7, с. 18]. Тому, недарма окремі вчені розглядають його як один з найважливіших інструментів антикризового менеджменту. На думку У. Ю. Блінової, превентивний контроль використовується на стадії прихованої кризи для виявлення «тривожних» чинників та проведення попереджувальних заходів, основна мета яких – повернутися до стабільного функціонування та методів звичайного управління [8, с. 156-157]. Ми вважаємо, що в умовах розвитку кризових явищ, які є характерними для сучасного розвитку економіки та можуть тривати місяці або навіть і роки, профілактична функція контролю є дієвим засобом виявлення і подолання кризових періодів протягом усього її життєвого циклу.

Наявність зворотного зв’язку між суб’єктом і об’єктом контролю забезпечує одержання необхідної релевантної інформації. Тобто, інформаційна функція, яку окремі вчені ще називають пізнавальною [4, с. 18], полягає у наданні інформації про стан об’єкта для прийняття необхідних управлінських рішень і проведення коригувальних дій, завдяки яким забезпечується раціональне функціонування об’єкта контролю.

Отримавши необхідну інформацію про стан підконтрольного об’єкта, працівники управлінської ланки мають можливість здійснення дієвих коригувальних заходів із залученням до цього процесу фахівців різних напрямів діяльності на підприємстві, залежно від того, яка проблема підлягає вирішенню. Коригувальна функція заставляє усіх учасників господарських процесів, що відбуваються на підприємстві відповідально ставитись до виконання своїх обов’язків.

Мобілізуюча функція контролю полягає у забезпеченні використання передового досвіду, виявленого за наслідками контрольних дій, іншими структурними підрозділами підприємства. Адже завданням контролю є не тільки дослідження недоліків, але й позитивних моментів у діяльності підприємства.

Виховна функція покликана прищепити працівникам підприємства почуття бережливого і відповідального відношення до майна та коштів підприємства і

сприяє підвищенню трудової дисципліни й творчої активності. Реалізується ця функція шляхом широкого залучення працівників до процесу здійснення контролю та самоконтролю.

Належне виконання визначених для контролю функцій, забезпечує його результативність в управлінні з використанням економічних важелів та стимулів.

Таким чином, характеризуючи контроль як важливу функцію чи підсистему загальної системи управління, інтегровану з іншими її елементами (планування, облік, аналіз, регулювання), можна правомірно стверджувати, що він є невід'ємним компонентом кожної стадії процесу управління. Одночасно, контроль розглядається як відособлена стадія із притаманними їй функціями, що покликана забезпечити інформаційну прозорість щодо якості протікання процесу управління на всіх решта стадіях.

Список використаних джерел

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь : Перун, 2009. – 1736 с.

2. Бутинець, Ф. Ф. Контроль і ревізія [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець, В. П. Бондар, Н. Г. Виговська, Н. І. Петренко. – Житомир : Рута, 2006. – 560 с.

3. Дікань, Л. В. Контроль і ревізія [Текст] : навч. посібник / Л. В. Дікань [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2007. – 327 с.

4. Гуцаленко, Л. В. Державний фінансовий контроль [Текст] : навч. посібник / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрий. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.

5. Коваль, М. І. Внутрішньогосподарський контроль [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. І. Коваль, Л. В. Жанкевіч. – К. : Персонал, 2014. – 288 с.

6. Белошапка, В. На пути к эффективному менеджменту: живая модель управленческой результативности [Текст] : монография / В. Белошапка. – К. : Стандарт, 2005. – 198 с.

7. Редченко, К. І. Контроль і аудит на стратегічному рівні управління підприємством [Текст] : монографія / К. І. Редченко. – Львів : ЛКА, 2011. – 360 с.

8. Блинова, У. Ю. Контроль в системе антикризисного менеджмента [Текст] / У. Ю. Блинова // Аудит и финансовый анализ. – 2005. – № 1. – С. 146-161.

Герасименко Тамара
к.е.н., доцент, директор Інституту економіки та фінансів
Львівська комерційна академія
м. Львів

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЯК ОСНОВА ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ

Загострення конкуренції на страховому ринку та кризові явища у вітчизняній фінансовій системі актуалізують проблему ефективного управління страховою компанією. Одним із базових принципів сучасної управлінської парадигми, здатним забезпечити динамічний розвиток страхової компанії, є процесний підхід. Як зазначено у державному стандарті України "Системи управління якістю. Основні положення та словник", що є ідентичним перекладом міжнародного стандарту ISO 9000:2000 Quality management systems – Fundamentals and vocabulary, "бажаного результату досягають ефективніше, якщо діяльністю та пов'язаними з нею ресурсами управляють як процесом" [2]. Відповідно, процесний підхід є одним із восьми принципів управління якістю, які найвище керівництво може використовувати для поліпшення показників діяльності організації.

Проблемам процесно-орієнтованого управління та реінжинірингу бізнес-процесів підприємств різних видів діяльності присвячено багато публікацій вітчизняних і зарубіжних учених. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з ідентифікацією бізнес-процесів страхових компаній. Водночас, основи економічної ідентифікації бізнес-процесів були закладені П. Друкером ще у середині 60-х років XX століття.

Варто зазначити, що однозначного тлумачення бізнес-процесу немає. На наш погляд, бізнес-процес – це логічно структурована послідовність необхідних дій, яка, пов'язуючи вхід у систему із виходом з неї, призводить до одержання певного результату. Іншими словами, бізнес-процес передбачає використання на вході певних ресурсів задля одержання на виході конкретних результатів.

Визначенню послідовності необхідних дій, пов'язаних із раціональним використанням ресурсів задля одержання оптимальних результатів, має передувати, на наш погляд, ідентифікація (у значенні – розпізнавання) бізнес-процесів. Ідентифікації передбачає здійснення аналітичної диференціації діяльності страхової компанії, як загального процесу, на окремі функціональні елементи з метою встановлення взаємозв'язків і взаємозалежностей між ними.

Своєю чергою, ідентифікація бізнес-процесів страхових компаній повинна відбуватися з урахуванням специфіки їх діяльності. Оскільки страхові компанії є важливим фінансовим інститутом, вважаємо за доцільне фінансову спрямованість їх діяльності розглядати як основну особливість

функціонування. Підтвердженням цього є і суворе законодавче регулювання фінансового аспекту діяльності страховиків. Це стосується, насамперед, дотримання страховими компаніями умов забезпечення платоспроможності, серед яких: а) наявність сплаченого статутного фонду (відповідно до ЗУ "Про страхування" вживається термін "статутний фонд", а не "статутний капітал" [1]) для страховиків-резидентів або гарантійного депозиту для філій страховиків-нерезидентів, які займаються ризиковими видами страхування, у сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а для тих, хто займається страхуванням життя - 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України; б) наявність гарантійного фонду (додатковий і резервний капітал та сума нерозподіленого прибутку) страховика; в) створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань; г) перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Фінансова спрямованість визначає і основне коло контрагентів, з якими співпрацюють страхові компанії. Володіючи значними обсягами фінансових ресурсів, страхові компанії не можуть ізолювати себе від таких фінансових інститутів, як: банки, інвестиційні фонди, перестрахувальні компанії та ін., які, своєю чергою, відіграють вирішальну роль у забезпеченні фінансової безпеки страховиків та опосередковано впливають на результативність їх діяльності.

Надаючи перевагу фінансовій спрямованості діяльності, вважаємо за доцільне в основу ідентифікації та подальшої побудови бізнес-процесів страхових компаній покласти напрями руху грошових потоків: одержання страхових премій – формування страхових резервів і їх розміщення – здійснення страхових виплат. З огляду на зазначене, вважаємо, що основними бізнес-процесами страхової компанії є:

- андеррайтинг, результатом якого вважаємо формування страхового портфеля;
- формування страхових резервів, результатом якого є їх розміщення;
- врегулювання збитків, результатом якого є здійснення страхових виплат.

Таким чином, з урахуванням основної особливості функціонування страхової компанії – фінансової спрямованості, нами визначені бізнес-процеси, в основу ідентифікації яких покладений напрям руху грошових потоків. Характеристиці ідентифікованих у даному дослідженні бізнес-процесів страхової компанії та аналітичному супроводу управління ними будуть присвячені наступні публікації.

Список використаних джерел

1. Про страхування [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 01.04.2015 року] / Верховна Рада України ; Закон від 07.03.1996 № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – N 18. – ст. 78. Відомості доступні також з Інтернету : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/ (дата

звернення 23.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Системи управління якістю. Основні положення та словник [Електронний ресурс] : державний стандарт України. – Режим доступу : http://nads.gov.ua/sub/data/upload/publication/chernovytska/ua/6337/9000-2001.pdf? (дата звернення 23.04.2015р.). – Назва з екрана.

Должанський Андрій
к.е.н., доцент
Мазар Тетяна
магістр
Львівська комерційна академія
м. Львів

МЕХАНІЗМИ ІНДЕКСАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Організація оплати праці в Україні чітко регламентується відповідною нормативно-правовою базою. Одним з основних законодавчих документів є Кодекс законів про працю України. Згідно 2 статті даного документу громадяни України мають право на отримання встановленого державою мінімального розміру заробітної плати та особливості оплати праці у період інфляції [1]. Саме ці питання стали об’єктами даного дослідження.

Метою дослідження є вивчення теоретичних та практичних особливостей індексації заробітної плати на підприємстві та відображення її результатів в обліку, співставлення розміру доходу працівників після проведення індексації.

Порядок здійснення нарахування зарплати та індексації регламентується низкою нормативних документів, частина з яких мають неоднозначне трактування. За даним питанням проводили, з врахуванням закордонного досвіду, дослідження С. Малий, В. Калініченко, Н. М. Проскуріна, Н. І. Бровко [4]. Однак постійні зміни в законодавстві сприяють виникненню нових проблемних аспектів в обліку.

Опрацювавши нормативно-правову базу з цього питання та дослідження вчених, можна виділити основні чотири підгрупи:

1. Індексацію проводять більшій частині населення. При цьому використовують налагоджену систему колективних угод та контроль за їх виконанням, який здійснюють профспілки. Така система діє в країнах: Бельгія, Данія, Ісландія, Італія.

2. Індексація застосовується лише по відношенню до певних соціальних груп (як правило, на основі відповідного пункту в колективних договорах) в

таких країнах як Канада, Франція, Швейцарія;

3. Індексація практично не застосовується (Австралія, ФРН, Японія, Швейцарія);

4. Індексація заробітної плати здійснюється під впливом певних обмежень: встановлюється верхня межа щодо підвищення заробітної плати, граничний коефіцієнт, або встановлюється заборона на проведення індексації (Нідерланди, Норвегія, Фінляндія).

В Україні, якщо зростає рівень інфляції, то згідно із Законом України "Про індексацію грошових доходів населення" [2], метою якого є дотримання встановлених Конституцією України гарантій щодо забезпечення достатнього життєвого рівня доходів громадян, працедавець зобов'язаний проіндексувати заробітну плату. Право на індексацію набувається, коли індекс споживчих цін, обчислений наростаючим підсумком у період між переглядом заробітної плати, перевищить установлений поріг індексації, який встановлюється в розмірі 101%. Приріст індексу споживчих цін необхідно розраховувати індивідуально для кожного працівника, залежно від того, який місяць для працівника буде базовим. При розрахунку індексації зарплати для кожного співробітника існує поняття "базовий місяць". Для кожного працівника базовий місяць визначається індивідуально. Це може бути місяць прийняття на роботу, або місяць підвищення зарплати працівника. Індексація в базовому місяці не проводитися.

Так, для більшості установ бюджетної сфери, підвищення посадового окладу відбулося з 01 грудня 2013 р., тому грудень 2013 року є базовим місяцем. За даними Держкомстату, якщо базовим місяцем є грудень 2013 року, індексації належить заробітна плата з травня 2014 року. Індекс, на який проводиться індексація заробітної плати за травень 2014 року, становить 3,0 %.

Таким чином, сума індексації доходу у травні 2014 року становить 1218 грн. * 3.0% ˜ 36,54грн. Припустимо, що заробітна плата становить 1700 грн. Без індексації при доході 1700.00 грн. сума утримань становить – 241,17 грн., а на "руки" працівник отримує 1458,83 грн. Здійснивши індексацію суми доходів працівника за травень отримуємо – 1700,00 + 36.54 = 1736.54 грн.

На перший погляд, дохід працівника зріс (як і було гарантовано Законом), однак необхідно проаналізувати, чи дійсно це так. При перевищенні суми доходу у 1710 грн. втрачасгься право на застосування податкової соціальної пільги, тому сума утримань з заробітної плати відповідно становитиме 339,67 грн., а сума до виплати – 1396,87 грн.. що на 61,96 грн. менше.

Мінімальна заробітна плата на 2015 рік в Україні визначена Законом "Про держбюджет на 2015 рік" і, так само як і в 2014 році, становить 1218 грн. при умові, що за даними (явно заниженими) Держкомстату України індекс інфляції за рік становив 22,5%. Вважаємо доцільним привести розмір мінімальної заробітної плати до відповідного рівня, що, в свою чергу, підвищить "поріг" соціальної пільги.

Однак, наслідки проведеного розрахунку індексації не закінчуються тільки

на зменшенні купівельної спроможності працівника. Оскільки індексація заробітної плати здійснюється за рахунок коштів працедавця і входить до фонду оплати праці, то підвищення суми нарахування працівникам вплине на зростання собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) та ціну реалізації, що, своєю чергою, стане причиною зростання інфляції і економічного занепаду, тому що інфляції характерна циклічність. Вважаємо доцільним створити відповідний фонд індексації на рахунку 474.1 "Забезпечення виплат за індексацією". Відповідно нарахування індексації заробітної плати відображається проведенням дебет 474.1 "Забезпечення виплат за індексацією" та кредит 661 "Розрахунки за виплатами працівників".

Досліджуючи проблеми індексації заробітної плати в Україні, слід зазначити, що нездійснення індексації заробітної плати вважається правопорушенням, яке прирівнюється до невиплати заробітної плати та, згідно зі ст. 41 Кодексу України "Про адміністративні правопорушення", карається штрафом в розмірі від 30 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Таким чином, альтернативного рішення для підприємства немає.

Дослідивши умови та особливості нарахування заробітної плати працівникам в умовах інфляції в Україні та за кордоном, можна зробити висновок, що механізми індексації заробітної плати в Україні схожі до механізмів, які застосовуються у європейських країнах. Враховуючи особливості економіки нашої держави, доцільно використовувати механізми індексації заробітної плати з врахуванням певних обмежень: встановлюється верхня межа щодо підвищення заробітної плати, граничний коефіцієнт, або встановлюється заборона на проведення індексації.

Привести до реального показника розмір мінімальної заробітної плати, що дасть можливість застосовувати більший розмір соціальної пільги.

Для запобігання впливу інфляції на собівартість продукції суму індексації заробітної плати здійснювати за рахунок створеного резерву на рахунку 474.1 "Забезпечення виплат за індексацією".

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України [Текст] : [закон УРСР : офіц. текст : за станом на 26.04.2015 / Верховна Рада УРСР; Кодекс України, Закон, Кодекс від 10.12.1971 № 322-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1971. – N 50. – ст. 375. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08 (26.04.15). – Заголовок з екрана.

2. Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення [Текст] : [офіц. текст : за станом на 13.02.2014 року] / Кабінет Міністрів України ; Постанова , Порядок від 17.07.2003 № 1078. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada gov.ua/laws/show/l078-2003-D0BE (26.04.15). – Заголовок з екрана.

3. Про оплату праці [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на

01.01.2015 року] / Верховна Рада України ; Закон від 24.03.1995 № 108/95-ВР // [Електронний ресурс]. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення 26.04.2015р.). – Назва з екрана.

4. Проскуріна Н.М. Впровадження зарубіжного досвіду індексації заробітної плати в Україні [Електронний ресурс] : підручник / Н. М. Проскуріна, П. І. Бровко. – Режим доступу : http://www.rusnmika.com/30 \NM_2012/ Есопопіс /15_ 11 8847.doc.htm (дата звернення 27.04.2015р.). – Назва з екрана.

Король Катерина
аспірантка
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

КАЛЬКУЛЯЦІЙНІ ОДИНИЦІ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови господарювання промислових підприємств зумовлюють необхідність вести бухгалтерський облік затрат і калькулювати собівартість продукції (робіт, послуг) не обмежуючись лише вимогами чинного законодавства. Адже суб'єкт господарювання повинен мати інформацію про величину вартості виробництва, як в цілому, так і за кожним видом продукції. Так, це надасть йому можливість приймати рішення відносно цін, структури виробництва, маркетингової стратегії реалізації та напрямів інвестування економічних ресурсів. Крім того, існує потреба порівняння затрат, доходів і фінансових результатів за окремими видами продукції та структурними підрозділами.

Таким чином, облік затрат і калькулювання собівартості продукції, робіт та послуг постійно знаходяться в сфері інтересів підприємства. Важливим елементом методологічного забезпечення процесу калькулювання є поняття «калькуляційної одиниці». Адже калькуляційна одиниця в обліку є мірилом вартості об'єкта, що підлягає калькулюванню.

Дослідження змісту терміну «калькуляційна одиниця» в економічній літературі дало змогу визначити такі підходи до його трактування:

Перший підхід, відповідно з яким калькуляційна одиниця є вимірником об'єкту калькулювання, – Іванюта П.В., Левченко З.М. [6, с.51], Михайлов М.Г., Глушаченко А.І., Гончар В.П., Болмат Г.А. [9, с.94],

Керімов В.Е. [8, с.274]. Єфремова А.А. [5, с.80], Нападовська Л.В. [10, с.140], Вахрушина М.А., Расказова-Ніколаєва С.А., Сидорова М.І. [2, с.36] , Верига Ю.А., Іщенко В.Л., Гладких Т.В [3, с.41], Палій В.Ф. [11, с.70]. Причому, вчені Єфремова А.А., Нападовська Л.В., Вахрушина М.А., Верига Ю.А., Палій В.Ф. та ін. зауважують на те, що калькуляційна одиниця є кількісним вимірником об'єкту калькулювання [10, с.140;5, с.80;3, с.41; 11, с.70]. З наведеним вище важко не погодитись, адже неможливо уявити об'єкт калькулювання який не має певного кількісного вираження. Описаний підхід є найпоширенішим з досліджених підходів.

Другий підхід передбачає визначення калькуляційної одиниці як одиниці вимірювання об'єкту калькулювання, – Атамас П.Й. [1, с.84], Гуцаленко Л.В., Фабіанська В.Ю. [4, с.69], Карпова Т.П. [7, с.144]. Цей підхід також має раду, однак більш універсальним вбачається перший підхід.

Однак в ході дослідження були визначені і дискусійні позиції щодо тлумачення змісту терміну «калькуляційна одиниця». Так, дискусійним є твердження Сопко В.В., відповідно з яким калькуляційною одиницею можуть бути: сукупна собівартість, тобто собівартість усієї продукції, яку випустило господарство, собівартість окремого виду продукції, собівартість кількісної або якісної натуральної одиниці вимірювання [12, с.304]. Наведена позиція є дискусійною, через сумнівність можливості щодо собівартості бути калькуляційною одиницею. Адже, собівартість це показник, що визначається у результаті калькуляційних розрахунків. Калькуляційна одиниця є визначеною ще до початку калькулювання ї є незмінною ані протягом калькулювання, ані по його закінченні.

За результатами дослідження, з урахуванням змісту описаних підходів, доцільним є приєднання до першого підходу. Отже, калькуляційна одиниця це кількісний вимірник об'єкта калькулювання.

На вибір видів калькуляційних одиниць впливає обраний вид об'єкту калькулювання та технологічні особливості виготовлення продукції, обсяги номенклатури, застосовувані одиниці виміру, чинні стандарти (споживчі характеристики продукту виробництва) і технічні умови на вироблювані вироби.

Дослідження класифікаційних груп калькуляційних одиниць наведено в табл. 1.

За результатами дослідження можна зауважити: основні види калькуляційних одиниць в діяльності промислових підприємств є такі:

- натуральні кількісні одиниці;
- умовно натуральні одиниці;
- вартісні одиниці;
- умовні (приведені) одиниці;
- одиниці роботи персоналу чи обладнання, що включають одиниці часу, одиниці робіт та експлуатаційні одиниці.

Таблиця 1

Аналіз груп калькуляційних одиниць, виділених вченими-попередниками

№ з/п	Види калькуляційних одиниць / Автор (джерело)	Натуральні кількісні одиниці	Умовно натуральні одиниці	Вартісні одиниці	Умовні (приведені) одиниці	Одиниці роботи персоналу чи обладнання			
						Група разом	Одиниці робіт	Одиниці часу	Експлуатаційні одиниці
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Нападовська Л.В. [10, с.140].	+	+	+	+	+	-	-	-
2	Єфремова А.А. [5, с.80].	+	+	+	+	+	+	+	+
3	Вахрушина М.А., Сидорова М.І. Расказова-Ніколаєва С.А., [2, с.36].	+	+	+	+	+	-	-	-
4	Іванюта П.В., Левченко З.М. [6, с.51].	+	+	-	+	-	-	+	+
5	Керімов В.Е. [8, с.274].	+	+	-	+	+	+	+	+
6	Карпова Т.П. [7, с.144].	+	+	+	+	+	+	+	+
7	Палій В.Ф. [11, с.70].	+	+	-	+	-	-	+	+
8	Михайлов М.Г., Глушаченко А.І., Гончар В.П., Болмат Г.А.[9, с.94].	+	+	-	+	-	-	-	-

Список використаних джерел

1. Атамас, П. Й. Управлінський облік [Текст] : навчальний посібник / П.Й.Атамас. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

2. Вахрушина М.А. Управленческий учет-1[Текст] : учеб.пос. / М.А. Вахрушина, С.А. Расказова-Ніколаєва, М.И. Сидорова. – М. : БИНФА, 2011. – 141с.

3. Верига, Ю.А. Бухгалтерський облік і аудит. Термінологічний українсько-російсько-англійський словник. [текст] : навч.посіб./ [Ю.А.Верига, В.Л.Ішенко, Т.В.Гладких та ін.]. – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 292 с.

4. Гуцаленко, Л.В. Організація обліку і контролю виробництва біологічного палива [Текст] : монографія / Л.В. Гуцаленко, В.Ю. Фабіанська. – Вінниця : ТД «Едельвейс і К», 2013. – 262 с.

5. Ефремова, А.А. Себестоимость : от управленческого учета затрат до бухгалтерського учета расходов [Текст] / Анна Алексеевна Ефремова. – М. : Вершина, 2006с. – 208с. : ил.табл.

6. Іванюта, П.В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничихпідрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів : навчальний посібник [Текст] / П.В. Іванюта, З.М. Шевченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.

7. Карпова, Т.П. Управленческий учет [Текст] : учебник для вузов / Т.П.

Карпова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Юнити-Дана, 2004. – 351 с.

8. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник / В.Э. Керимов. — М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. — 484 с.

9. Михайлов, М.Г. Бухгалтерський облік (теорія) [Текст] : навчальний посібник / За ред. професора Михайлова М.Г. — К. : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.

10. Нападовська, Л.В. Управлінський облік [Текст] : підруч. для вузів / Л.В. Нападовська. – [2-ге вид., доопрац. та допов.]. – К : Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2010. – 648с.

11. Палий, В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). — М. : Инфра-М, 2006. — 279 с.

12. Сопко, В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством [Текст] : навч.пос. / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.

Коротаев Сергей
д.э.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет
г. Минск, Республика Беларусь

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОСТИ

Как показывает практика, в условиях экономической нестабильности, роста инфляции и девальвации национальных валют в значительной мере усиливается директивное вмешательство в методологию бухгалтерского учета, имеющее своей целью вуалирование достоверных финансовых результатов.

Рассмотрим некоторые из таких вмешательств, имевших и имеющих место в Республике Беларусь, пережившей и переживающей в настоящее время достаточно сильные экономические потрясения.

В 2014 году в рамках гармонизации национальной системы бухгалтерского учета с МСФО в Беларуси был принят новый национальный стандарт по бухгалтерскому учету и отчетности «Влияние изменений курсов иностранных валют» (НСБУиО № 69). Названным стандартом с 01.01.2015 года отменена практиковавшаяся ранее переоценка полученных и выданных валютных авансов, предварительной оплаты, задатков и аккредитивов, т.е. произошло определенное сближение с МСФО в части учета валютных операций.

Вместе с тем, как и ранее, в Беларуси действует особый порядок учета и

списания курсовых разниц, обусловленных девальвационными процессами, в полной мере противоречащий международным подходам.

Впервые такой порядок был установлен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.06.2011 г. № 704 [1] в разгар валютного кризиса 2011 года, результатом которого явилась девальвация национальной валюты на 189 % и годовая инфляция, превысившая 108 %.

Согласно названному постановлению суммы курсовых разниц, обусловленные переоценкой валютных задолженностей, а также валюты на счетах на даты девальвации национальной валюты (23 мая и 20 октября 2011 г.), должны были относиться на счета учета доходов и расходов будущих периодов с последующим их списанием – до 31 декабря 2014 года – на финансовые результаты организаций. Понятно, что предложенный механизм учета, допускающий временн***ы***е сдвижки сумм списываемых разниц, существенно искажают достоверность финансовой отчетности.

В силу того, что экономика Беларуси характеризуется превалированием импорта над экспортом и, как показывает анализ, превалированием валютной кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью, у многих предприятий по состоянию на 31.12.2014 г. «зависли» отложенные в виде курсовых разниц затраты, которые при их списании в порядке, обусловленном МСФО, привели бы к значительному ухудшению результативности работы предприятий республики.

В соответствии с Указом от 19.12.2014 г. № 599 «О списании курсовых разниц» [2] организациям, работающим с валютой, предоставили право списать суммы курсовых разниц, числящихся по состоянию на 31.12.2014 г. в составе расходов будущих периодов, в уменьшение доходов будущих периодов по курсовым разницам, а в недостающей части – за счет добавочного капитала (в части фонда переоценки) и – при его нехватке – за счет нераспределенной прибыли. С учетом того, что фонд переоценки, как правило, составляет зн***а***чимую величину, курсовые разницы в составе расходов будущих периодов были списаны за счет фонда переоценки, а не на финансовые результаты, как это предусмотрено МСФО, что, без сомнения, повлияло на достоверность финансовой отчетности организаций.

Практика вуалирования результативности работы хозяйствующих субъектов особенно проявляется в периоды «экономической депрессии». Так, Указом от 27.02.2015 г. № 103 «О пересчете стоимости активов и обязательств» [3] курсовые разницы по валютным задолженностям за основные средства, образующиеся в 2015-2016 годах, разрешено относить на увеличение стоимости основных средств уже после принятия их к бухгалтерскому учету, что изначально противоречит принципам МСФО.

Этим же Указом разрешено курсовые разницы, обусловленные девальвационными процессами в январе 2015 года (за декабрь 2014 года – январь 2015 года девальвация рубля отношению к доллару США составила

более 40 % [4]), как и ранее, отнести на доходы (расходы) будущих периодов с последующим их списанием (до 31.12.2016 г.) на финансовые результаты.

Еще несколько примеров директивного изменения методологии бухгалтерского учета отдельных хозяйственных операций и даже некоторых экономических постулатов в условиях хозяйствования, характеризующихся высокой девальвацией и инфляцией.

Так, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.02.2015 г. № 102 [5] субъектам хозяйствования предоставили право не начислять амортизацию по всем или отдельным объектам основных средств и нематериальных активов, используемых ими в предпринимательской деятельности, с продлением нормативных сроков службы и сроков полезного использования таких объектов на срок, равный периоду, в котором начисление амортизации не производилось. Очевидно, что данная мера, создающая видимость финансового благополучия организаций (уменьшение затрат на величину амортизации и, соответственно, увеличение прибыли (либо уменьшение убытков)), в полной мере противоречит не только принципам МСФО, но и основополагающим экономическим постулатам, в соответствии с которыми амортизация – это возмещаемые в цене прошлые затраты организации, направленные на ее развитие. И если такие затраты в цене не предусматривать и, соответственно, не получать в порядке возмещения, субъекты хозяйствования будут обречены в части своей конкурентоспособности.

В полной мере противоречит принципам МСФО и постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 11 марта 2013 г. № 16 «О некоторых вопросах бухгалтерского учета» [6]. Согласно названному постановлению, действующему с 2013 года и продленному до 1 января 2017 года, «проценты по кредитам и займам, полученным на приобретение (создание) основных средств, начисленные после принятия к бухгалтерскому учету основных средств, организации вправе учитывать в течение отчетного года в составе вложений в долгосрочные активы и в конце отчетного года включать в первоначальную (переоцененную) стоимость основных средств».

Очевидно, что действие постановления также направлено на то, чтобы уменьшить затратную часть предприятий и приукрасить их финансовое состояние. И это при том, что после ввода объектов основных средств в эксплуатацию их стоимость применительно к рассматриваемым затратам с учетом норм МСФО меняться не должна.

В целом следует признать, что в Беларуси до настоящего времени не разработаны механизмы оценки активов и обязательств организаций с учетом инфляционных процессов. Как результат, занижается стоимость активов, вымываются оборотные средства на уплату налогов по «бумажной» прибыли, завышаются финансовые результаты хозяйствующих субъектов и, соответственно, искажается их финансовая отчетность.

Список использованных источников

1. О некоторых вопросах переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 3 июня 2011 г., № 704 (в ред. от 07.02.2012 г.) (утратил силу с 01.01.2015 г.).
2. О списании курсовых разниц: Указ Президента Респ. Беларусь, 19 дек. 2014 г., № 599.
3. О пересчете стоимости активов и обязательств: Указ Президента Респ. Беларусь, 27 февр. 2015 г., № 103.
4. Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь ежедневно [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbrb.by/statistics/rates/ratesDaily.asp?fromdate=2015-2-1/ (Дата доступа: 31.03.2015 г.). – Заголовок с экрана.
5. О внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 ноября 2001 г. № 1668 и вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2015 году: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 16.02.2015 г., № 102.
6. О некоторых вопросах бухгалтерского учета : постановление Мин-ва финансов Респ. Беларусь, 11 марта 2013 г., № 16 (в ред. от 16.12.2014 г.).

Куценко Вікторія
магістрант
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
м. Кривий Ріг

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

В сучасних ринкових умовах успішна діяльність підприємства полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції. Проблеми обліку готової продукції та її реалізація є досить важливими тому, що більшість підприємств України займається виробництвом та реалізацією продукції. Результатом діяльності будь-якого підприємства є випуск готової продукції, виконання робіт або надання послуг. Адже саме завдяки цьому вони і отримують свій основний прибуток [1].

Значущість розгляду проблеми обліку випуску та реалізації готової продукції полягає в тому, що результатом діяльності будь-якого виробничого підприємства чи організації є випуск готової продукції, виконання робіт або

надання послуг. У результаті, вартість готової продукції, робіт, послуг переходить зі сфери виробництва в сферу обігу.

Для того щоб правильно і вчасно здійснювати облік результатів виробничої діяльності організація повинна вибрати і закріпити у своїй обліковій політиці ряд основних принципів і методів з обліку готової продукції.

Реалізація продукції,товарів є найважливішим етапом діяльності підприємства,який завершує процес кругообігу капіталу [2].

Поліпшення організації обліку готової продукції є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства [1].

Готова продукція — продукція (товар), вироблена з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку) що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад чи замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції на підприємстві і визначена як кінцева у контракті між замовником і виконавцем [2].

При організації обліку готової продукції основним є визначення її характеру. Продукцію групують:

- за формою (уречевлена, результати виконаних робіт чи наданих послуг),
- ступенем готовності (готова продукція, напівфабрикати та незавершене виробництво)
- технологічною складністю (проста, складна).

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про готову продукцію визначаються П(С)БО 9 «Запаси» та 16 «Витрати» [1].

З прийняттям Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні виникає необхідність по-новому відображати господарські операції з випуску готової продукції та її реалізації [1] .

Облік готової продукції здійснюється на основі первинних документів – актів, накладних, відомостей випуску продукції; документів, що засвідчують якість. З використанням комп'ютерної техніки на багатьох виробничих підприємствах прийнято вести облік реалізації готової продукції без застосування узагальнюючих документів. Виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 "Готова продукція". Цей документ характеризує інформацію щодо оборотів і залишків готової продукції. Однак,я вважаю, що доцільно на підставі первинних документів складати реєстри документів з реалізації готової продукції. Реєстри необхідно формувати за напрямками реалізації, видами продукції, покупцями та замовниками. Щоденне заповнення цих реєстрів дасть змогу здійснювати оперативний контроль за реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням виручки [3].

Для вдосконалення обліку готової продукції та її реалізації також можна

розмежувати витрати на збут, які пов'язані з доведенням існуючої продукції до споживача (тара, упаковка, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів, магазинів, торгового персоналу тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника [4].

На думку Пушкаря М.С., щоб позбутися розбіжностей в оцінці готової продукції, необхідно визначити відхилення між фактичною й умовною вартістю продукції після формування калькуляції, та скласти виправні проводки: Дт 26 "Готова продукція"; Кт 23 "Виробництво" (якщо фактична собівартість готової продукції перевищує умовну вартість). Або сторнувати такий запис, якщо фактична собівартість виявиться меншою від умовної вартості [5].

Доцільно на виробничих підприємствах до рахунку 26 "Готова продукція" відкрити два субрахунки: 261 "Готова продукція за обліковими цінами"; 262 "Відхилення фактичної виробничої собівартості готової продукції від облікової ціни". Надходження на склад готової продукції відображати записом: Дт 261 "Готова продукція за обліковими цінами"; Кт 23 "Виробництво".

Одночасно потрібно відобразити суму відхилень, яка виникає між фактичною виробничою собівартістю готової продукції та її вартістю за обліковими цінами. Якщо фактична собівартість готової продукції виявиться вищою, ніж її вартість за обліковими цінами, то додатково слід сформувати запис: Дт 261 "Готова продукція за обліковими цінами"; Кт 262 "Відхилення фактичної виробничої собівартості готовою продукції від облікової ціни" [3].

Отже, основним показником обсягу господарської діяльності підприємств є реалізація готової продукції. Найбільшою проблемою залишається рівень використання облікової інформації для оцінки якісних і кількісних параметрів готової продукції і витрат. Ця інформація нині недостатньо застосовується для прийняття управлінських рішень і коригування виробничої діяльності, тому доцільно вивчати інформаційні потреби управлінських підрозділів, формувати оперативні дані у вигляді звітів і використовувати їх для оптимізації програми виробництва і збуту продукції.

Список використаних джерел

1. Вороніна, В. Л. Шляхи вдосконалення обліку готової продукції [Електронний ресурс] / В. Л. Вороніна. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http:// dspace.uccu.org.ua (дата звернення 22.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Заокіпна, Н. С. Удосконалення обліку готової продукції та її раелізації [Електронний ресурс] / Н. С. Заокіпна // Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://intkonf.org/zaokipna-ns-udoskonalennya-obliku-gotovoyi-produktsiyi-ta-yiyi-realizatsiyi/ (дата звернення 22.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Петришина, Н. С. Проблеми обліку готової продукції та її реалізації [Електронний ресурс] / Н. С. Петришина, Р. В. Перун // ПВНЗ «Хмельницький економічний університет». – 2014. – Режим доступу до ресурсу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2014_1_9.pdf (дата звернення 23.04.2015р.). – Назва з екрана.
4. Пушкар, М. С. Фінансовий облік [Текст] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.
5. Цебрій, М. М. Проблеми обліку готової продукції і її реалізації [Електронний ресурс] / М. М. Цебрій, В. С. Кравчук // Буковинський державний фінансово-економічний університет. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/19_AND_2013/Economics/7_141614.doc.htm (дата звернення 23.04.2015р.). – Назва з екрана.

Лобода Наталія
к.е.н., доцент
Львівська державна фінансова академія
м. Львів

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА РЕФЛЕКСІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ВЕРИФІКАЦІЇ

Бухгалтерський облік в ринкових умовах виконує завдання інформаційного забезпечення управління, контролю за збереженням власності та зміцненням фінансового стану підприємства, підвищення ефективності виробництва та зменшення ризику втрати коштів, пов’язаного зі зміною умов виробництва, інвестування у нові підприємства та види діяльності. Дослідженню питань розвитку бухгалтерського обліку та питань глобалізації присвячено велику кількість праць як зарубіжних, так і сучасних вчених-економістів та бухгалтерів, зокрема Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.М. Жука, П.О. Куцика, Г.Г. Кірейцева, О.П. Петрука, М.С. Пушкаря, Н.М. Малюги, П.Т. Саблука, О.М. Чабанюк та інших. Окрім того, вивченню цих питань присвячено численні праці й зарубіжних вчених: Д. Уітні, Е. Дженкінса, Б. Лева, С.А. Діпіази та Р.Д. Екклза, Т. Уотсон та Д. Пітт-Уотсона, П. Міллера та інших.

Як спеціальна галузь наукового знання бухгалтерський облік перебуває на стадії швидкого накопичення емпіричних даних, виникнення нових теоретичних положень та методологічних підходів. Шлях удосконалення бухгалтерського обліку на основі його цілісності, системності та дієвості – це збереження його концептуальних основ в межах чинного правового поля.

Передумовами подальшого розвитку бухгалтерського обліку є насамперед:

- уточнення та дотримання в умовах активного розвитку різноманітних облікових систем концептуальних основ і методологічної бази бухгалтерського обліку;
- уніфікація методики визначення даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, термінології бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародної практики стандартизації;
- гармонізація на основі міжнародних стандартів фінансової звітності та з урахуванням вітчизняних потреб і можливостей методики обліку підприємницької та непідприємницької діяльності;
- безперервна професійна освіта, реалізація програми сертифікації бухгалтерів та аудиторів із забезпеченням прийнятних для широкого загалу умов та належного рівня оцінювання.

Узагальнюючою концептуальною основою побудови бухгалтерського обліку в умовах глобалізації, має стати конвергенція як процес узгодженого зближення національних і міжнародних систем бухгалтерського обліку до єдиних Всесвітніх стандартів фінансової звітності, що визначатимуть єдині принципи, загальні підходи в галузі бухгалтерської науки, практики та професії. Внаслідок цього постає нагальна потреба створення інтегрованої національної системи бухгалтерського обліку, що забезпечить вирішення сучасних проблем облікового забезпечення. Удосконалення бухгалтерського обліку в Україні зумовлене багатьма зовнішніми і внутрішніми факторами, зокрема розвитком євроінтеграційних процесів в Україні, розвитком міжнародного співробітництва. Однак, будь-які зміни мають буди науково обґрунтованими і враховувати як специфіку розвитку національної економіки, так і ментальність країни.

Узагальнюючи вищевикладене дослідження, можна зробити висновок, що зростання впливу глобалізації на національну систему бухгалтерського обліку є неминучим. А тому необхідним є врегулювання бухгалтерського обліку, що в свою чергу дасть змогу забезпечити зважене використання міжнародних стандартів з урахуванням економіко-правового середовища та стану ринкових відносин в Україні.

Лозовицький Сергій
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів
Лозовицька Дарія
к.е.н., старший викладач
Львівський інститут менеджменту
м. Львів

ФОРМУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ФУНКЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність сучасного внутрішнього аудиту охоплює широкий спектр аспектів діяльності компанії, допомагає виявляти ризики на різних етапах економічної активності суб'єкта господарювання.

Ґрунтовні дослідження розвитку внутрішнього аудиту зробили такі зарубіжні вчені: Е. Аренс, Р. Адамс, Дж. Лоббек, Дж. Робертсон, Р. Додж та ін. Дослідженням проблем внутрішнього аудиту займались такі українські вчені як О. Петрик, О. Редько, В. Рудницький, К. Редченко, Т. Каменська та інші вчені [3; 4]. Однак, на сьогоднішній день, реальний стан впровадження внутрішнього аудиту у діяльність українських підприємств свідчить, що запровадили цю форму контролю лише незначна кількість компанії. У зв'язку з цим, актуальною проблемою є дослідження особливостей впровадження і діяльності внутрішнього аудиту на підприємстві.

У основі особливостей впровадження і організації діяльності внутрішнього аудиту лежать три ключові чинники: - лінії підпорядкування; - локалізація функції; - підхід до аудиту[1; 2; 5]. Під терміном "підхід" до аудиту розуміється проведення проектів внутрішнього аудиту з певної тематики і з використанням певної методології.

Базова методологія внутрішнього аудиту досить універсальна - необхідно складати робочі документи, необхідно формувати доказову базу, необхідно використовувати вибіркове тестування і т. д. Проте тематика проекту припускає використання методологічних прийомів, специфічних тільки для конкретних завдань того або іншого проекту. В цілому у науковій літературі виділяють п'ять ключових підходів до аудиту, а саме:

- операційний;
- бухгалтерський;
- комплаенс;
- ревізійний;
- ризик-орієнтований [1-5].

Суть операційного аудиту полягає в тому, що в першу чергу аналізується структура і зміст бізнес-процесів, а також їх систем контролю. Основне

завдання аудиту полягає у виявленні чинників, що перешкоджають досягненню цілей бізнес-процесів. У більшості випадків перед аналізом бізнес-процесу і його системи внутрішнього контролю необхідно задокументувати цей процес, т. т. скласти графічний і словесний опис. Операційний підхід до аудиту дозволяє отримати максимум інформації про нюанси роботи будь-якого підприємства.

Типовим прикладом бухгалтерського підходу до аудиту є діяльність зовнішніх аудиторів. Як відомо, їх основним завданням є аудит фінансової звітності для підтвердження її достовірності. Зовнішні аудитори не здійснюють детальне документування бізнес-процесів. Поле їх діяльності дуже обмежено. Багато внутрішніх аудиторів після відходу з сфери зовнішнього аудиту продовжують використовувати той же підхід в роботі. Це призводить до того, що підрозділи внутрішнього аудиту (ПВА) багато в чому дублюють роботу зовнішніх аудиторів, займаючись аудитом достовірності фінансової звітності і оцінкою правильності розрахунку податкових відрахувань. На наш погляд, ці завдання під силу самій дирекції з економіки і фінансів.

Суть комплаенс-підходу до внутрішнього аудиту полягає в оцінці повноти і правильності дотримання різного роду зовнішніх і внутрішніх правил. Зовнішні правила визначаються законами, постановами, наказами, приписами і іншими в основному письмовими директивами державних і недержавних регулюючих органів. Внутрішні - корпоративними і локальними регламентами і стандартами, внутрішньою організаційно-розпорядчою документацією (накази, розпорядження і інше). Умовно комплаенс-підхід можна розділити на поверхневий і поглиблений. При поверхневому підході фіксується тільки факт порушення без оцінки його наслідків.

Рекомендації по виправленню порушення досить прямолінійні, оскільки в основному рекомендується дотримуватися порушених правил. При поглибленому підході можуть оцінюватися наслідки порушення, а також пропонуватися варіанти виправлення ситуації, що включають внесення змін до самих правил (наприклад, у разі їх старіння).

При ревізійному підході до внутрішнього аудиту основна робота ПВА полягає в оцінці системи забезпечення збереження майна компанії. При використанні цього підходу ПВА направляє багато ресурсів, власне кажучи, на роботу з ризиком шахрайства. Через обмеженість переліку аналізованих питань ревізійна діяльність нерідко призводить до типових однотипних перевірок.

Особливо яскраво ця тенденція простежується, наприклад, в роздрібній торгівлі. В деяких випадках ревізійна діяльність може вимагати спеціальних знань (технологічні процеси, технологія і т. д.), проте навіть така серйозна підготовка спрямована на виявлення тільки випадків зловживання і халатності.

На відміну від внутрішнього аудитора, який при виявленні проблеми намагається створити систему запобігання її повтору, ревізор при виявленні проблеми намагається викликати перманентне відчуття невідворотності

покарання. Проте не можна сказати, що тактика ревізійної діяльності в корені неправильна. Основною слабкістю цього підходу є відсутність системного аналізу і визнання того, що причинно-слідчі зв'язки можуть виявитися складнішими, ніж здається.

Ключовим обмеженням попередніх чотирьох підходів є їх тематична і методологічна зумовленість.

Вузькоспеціалізований підхід дозволяє підвищити якість і збільшити об'єм виконуваної роботи на одиницю використовуваних ресурсів. Усі ці підходи страждають обмеженнями і не дозволяють виконувати більш важливі завдання, якщо вони не потрапляють в поле експертизи. При використанні ризик-орієнтованого підходу ця проблема з високою вірогідністю потрапить у поле зору команди внутрішніх аудиторів, оскільки,по-перше, ризик виникнення подібних ситуацій досить високий, по - друге, у більшості випадків такі ситуації є наслідком пропусків в системі внутрішнього контролю.

Таким чином, ризик-орієнтований підхід дозволяє позбавитися від більшості обмежень інших підходів і націлений на виявлення найбільш пріоритетної тематики роботи ПВА. При його використанні уся діяльність підприємства розглядається з точки зору ризиків і можливостей. Як тільки ризик набуває певних параметрів, ключовими з яких є здатність перешкоджати досягненню цілей підприємства, він включається в тематику роботи ПВА. На жаль, ризик-орієнтований підхід не позбавлений власних обмежень.

Найбільш серйозними з них є підвищені вимоги до складу і кваліфікації співробітників ПВА, оскільки найбільш суттєві ризики можуть бути пов'язані з різними аспектами діяльності підприємства і торкатися різних бізнес-процесів. Однак, правильне використання методології аналізу і оцінки бізнес-процесів і систем внутрішнього контролю здатне істотно нівелювати ключове обмеження ризик-орієнтованого підходу. Тому доцільним є виборі ризик-орієнтованого підходу як базового і доповнення (поєднання) його з іншими підходами.

Ми розглянули особливості формування підходу до внутрішнього підприємства. Вибір базового підходу і варіації поєднань цих підходів можуть відкривати перед службою внутрішнього аудиту підприємства різні можливості по впливу на процвітання своєї компанії.

Список використаних джерел

1. Лозовицький, С. П. Внутрішній аудит: теоретичні основи, організація та методика [Текст] : навч. посібник / С. П. Лозовицький. – Львів : Растр-7, 2015. – 340 с.

2. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.theiia.org.

3. Редченко, К. І. Контроль і аудит на стратегічному рівні управління підприємством [Текст] : монографія / К. І. Редченко – Львів : ЛКА, 2011.–360 с.

4. Каменська, Т. О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд [Текст] :

монографія / Т. О. Каменська – К. : Інформ.-аналітичне агентство, 2010. – 491 с.
5. Кришкин, О. Настольная книга по внутреннему аудиту: Риски и бизнес процессы [Текст] / О. Крышкин. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 477 с.

Матвійчук Людмила
здобувач
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

До необоротних активів сільськогосподарських підприємств відносять активи, що використовуються у діяльності протягом тривалого періоду часу (більше одного року або операційного циклу виробництва аграрної продукції) та від використання яких підприємство очікує отримати в майбутньому економічні вигоди; при умові, що їх вартість може бути достовірно визначена.

Як визначає НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» до необоротних активів відповідно включають: нематеріальні активи; незавершені капітальні інвестиції; основні засоби; інвестиційну нерухомість; довгострокові біологічні активи; довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств; довгострокова дебіторська заборгованість; відстрочені податкові активи; інші необоротні активи [6].

Розглянемо особливості формування облікової політики щодо головних та найбільш вагомих для сільськогосподарського виробництва об’єктів бухгалтерського обліку: основних засобів (характеризується традиційною формою ресурсів) та нематеріальних активів (визначається новітньою формою ресурсів).

Відповідно до національних стандартів з бухгалтерського обліку основні засоби і нематеріальні активи використовуються підприємствами у своїй діяльності для отримання економічних вигід у майбутньому, більше одно року (чи виробничого циклу), але мають різну форму: матеріальну та немонетарну [8, 9].

Враховуючи особливості використання основних засобів та нематеріальних активів на підприємстві [8, 10, 3, 9, 2], сутність та структуру облікової політики [4], до елементів її належать:

1. Виокремлення об’єктів необоротних активів.

2. Строк корисного використання (експлуатації) об'єктів необоротних активів.

3. Ліквідаційна вартість об'єктів необоротних активів.

4. Методи нарахування амортизації об'єктів необоротних активів.

5. Критерії суттєвості для проведення переоцінки об'єктів необоротних активів.

Крім цього, до елементу облікової політики щодо основних засобів включать наступний елемент: періодичність зарахування сум дооцінки основних засобів активів до нерозподіленого прибутку, що самостійно встановлюється підприємством.

Елементи облікової політики щодо основних засобів та нематеріальних активів відображені в табл. 1.

Особливими об'єктами необоротних активів сільськогосподарських підприємств є інші необоротні матеріальні активи, які часто використовуються у практичній діяльності. Серед елементів облікової політики щодо інших необоротних матеріальних активів виділяють:

1. Величина вартісного критерію приналежності матеріального активу до малоцінних необоротних матеріальних активів (стандартами не регламентовано, але її може бути встановлено підприємством самостійно).

2. Методи нарахування амортизації інших необоротних матеріальних активів, крім малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів (прямолінійний; виробничий).

Таблиця 1

Елементи облікової політики щодо основних засобів (ОЗ) та нематеріальних активів (НА)

Елементи облікової політики	Вид активів	Варіанти застосування
Виокремлення об'єктів необоротних активів	Власні ОЗ	- перелік об'єктів ОЗ згідно класифікації
	Орендовані ОЗ	перелік ОЗ, зданих (прийнятих в оренду); - джерела покращення орендованого майна; - орендодавець вказує, чи є оренда доходом від основної діяльності, чи іншими доходами
	НА	- перелік об'єктів НА згідно класифікації
Строк корисного використання (експлуатації) об'єктів необоротних активів	Власні ОЗ	- самостійно встановлюється підприємством
	Орендовані ОЗ	- самостійно встановлюється підприємством, виходячи із строку корисного використання (при переході права власності на актив); - строк оренди або корисного використання об'єкта фінансової оренди (переходу права власності на об'єкт не передбачено)
	НА	- самостійно встановлюється підприємством

Продовження табл. 1

Ліквідаційна вартість об'єктів необоротних активів	Власні ОЗ	- самостійно встановлюється підприємством
	Орендовані ОЗ	- не передбачено
	НА	- самостійно встановлюється підприємством: якщо існує зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання; якщо ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації існуючого активного ринку і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання
Методи нарахування амортизації об'єктів необоротних активів	Власні ОЗ	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий
	Орендовані ОЗ	
	НА	
Критерії суттєвості для проведення переоцінки (оцінки*) об'єктів необоротних активів	Власні ОЗ	- 1 відсоток чистого прибутку (збитку) підприємства; - величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості
	Орендовані ОЗ	- за справедливою вартістю; - за теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів
	НА	- самостійно встановлюється підприємством за умови, що для НА існує активний ринок

** Оцінка об'єкта, одержаного у фінансову оренду в орендаря*

Примітки: складено автором на підставі літературних джерел [1, 4, 8, 9, 10]

3. Методи нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів (прямолінійний; виробничий; метод нарахування 50% вартості в першому місяці використання об'єкта і решти 50% амортизованої вартості в місяці їх вилучення з активів (списання з балансу); метод нарахування 100% вартості в першому місяці використання об'єкта).

4. Підходи до оцінки вибуття малоцінних необоротних матеріальних активів (пооб'єктно; у розрізі класифікаційних груп) [1].

Кожен із розглянутих елементів облікової політики є обов'язковим для підприємств в контексті дотримання вітчизняного законодавства з бухгалтерського фінансового обліку та визначає альтернативні варіанти її застосування для потреб системи управління.

Врахування норм стандартів бухгалтерського обліку щодо особливостей застосування елементів облікової політики до різних об'єктів необоротних активів дозволить на рівні сільськогосподарських підприємств ефективно управляти засобами праці з метою забезпечення прибутковості аграрного виробництва.

Список використаних джерел

1. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – с. 373.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-z-buhgalterskogo-doc4523.html. (дата звернення 17.04.15). — Назва з екрана.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 року № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293623. (дата звернення 17.04.15). — Назва з екрана.

4. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_uchet_polit.aspx. (дата звернення 17.04.15). — Назва з екрана.

5. Методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства: Наказ Міністерства аграрної політики України від 17.12.2007 № 921 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-info.biz/legal/basexw/ua-ememvt.htm. (дата звернення 17.04.15). — Назва з екрана.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. (дата звернення 17.04.15). — Назва з екрана.

7. Облікова політика підприємства: Навчальний посібник / За ред. Гаврилюка В.М., Жука В.М., Михайлова М.Г. – К.: Видавництво ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. – 326 с.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00. (дата звернення 17.04.15). — Назва з екрана.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. N 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99. (дата звернення 17.04.15). — Назва з екрана.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00. (дата звернення 17.04.15). — Назва з екрана.

11. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.

Мельник Тарас
старший викладач
Львівська комерційна академія
м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ

На відміну від поточної (регулярної) діяльності, діяльність підприємств, що пов'язана з реалізацією та управлінням інвестиційними проектами, має ряд особливостей, які в певній мірі позначають на організації обліково-аналітичного забезпечення.

Організацію обліково-аналітичного забезпечення управління інвестиційними проектами слід розглядати як забезпечення збору та обробки економічної інформації в ході реалізації конкретного інвестиційного проекту. З моменту ініціювання інвестиційного проекту, він починає генерувати інформаційні потоки, відтак система обліку та аналізу на підприємстві повинна "отримати команду" збирати та опрацьовувати дану інформацію.

Власне із започаткуванням нового інвестиційного проекту, на підприємстві повинно бути видано цілий ряд розпорядчих документів, які б встановлювали параметри функціонування інвестиційного проекту.

Першочерговим документом має бути наказ по підприємству про започаткування інвестиційного проекту, призначення керівника та команди інвестиційного проекту. Даний наказ, повинен бути доведений до відома до усіх служб підприємства, зайнятих управлінням інвестиційними проектом, а також до служб, зайнятих збором та обробкою інформації в цьому проекті.

З отриманням даного наказу, служби підприємства, зайняті обліком та аналізом даних за інвестиційним проектом, повинні провести класифікацію інвестиційного проекту за ознаками, які розроблені на підприємстві для цілей ведення управлінського обліку, а також зафіксувати інформацію про його назву та керівника, дату його започаткування та пріоритетність. Далі на підставі цієї інформації, адміністратор баз даних повинен здійснити наповнення нормативно-довідкових даних про інвестиційний проект в автоматизованих інформаційних системах, що використовуються для ведення обліку на

підприємстві.

Зауважимо, що в більшості випадків, на досліджуваних підприємствах, такі накази не видаються та мають місце ситуації, коли обліково-аналітичні служби дізнаються про започаткування інвестиційного проекту із запізненням. Відтак, інформація, що генерується інвестиційним проектом, може бути не вчасно та не в повному обсязі зібрана та опрацьована.

Особливої уваги, на етапі започаткування інвестиційного проекту, заслуговує той випадок, коли учасниками інвестиційного проекту є не лише одне підприємство, а й інші юридичні особи – девелоперські та будівельні компанії, банки, інші підприємства тощо.

Приймаючи участь в інвестиційному проекті кожен з учасників інвестиційного проекту, може здійснювати витрати матеріальних, трудових та фінансових ресурсів на його реалізацію. І відповідно, облік витрачання таких ресурсів кожен з учасників проекту буде вести самостійно. Однак для підготовки управлінських звітів за інвестиційним проектом, виникатиме потреба консолідації даних по проекту, які будуть отримані від учасників проекту. А це своєю чергою може викликати певні труднощі з обробкою інформації, яка може бути несинхронізованою, через відмінність в обліковій політиці, різне програмне забезпечення, що використовується для ведення обліку, та інші особливості діяльності учасників інвестиційного проекту.

Для попередження таких труднощів, нами пропонується в договорі чи в іншому документі, які регулює відносини учасників інвестиційного проекту, передбачити розділ "Облік та звітність за проектом". Додатками до даного розділу договору, слід включити формати ключових управлінських звітів за інвестиційними проектом та методичні рекомендації з їх заповнення. Для погодження даного розділу договору, слід залучити фахівців обліково-аналітичних служб, які враховуючи специфіку облікової політики, бізнес-процесів, програмного забезпечення та ін. свого підприємства, повинні передбачити можливі ризики прояву несумісності інформації за інвестиційним проектом в майбутньому.

Метою виконання умов даного розділу договору є забезпечення дотримання єдиних засад збору та обробки інформації, що генеруватиметься інвестиційними проектом, усіма його учасниками.

Аналогічно наказу про започаткування інвестиційного проекту, після закриття інвестиційного проекту, на підприємстві повинен бути виданий наказ про його закриття. Метою видання такого наказу, є інформування підрозділів підприємства про закриття інвестиційного проекту. Після видання даного наказу на підприємстві припиняється відображення будь-яких господарських операцій за проектом, здійснюються відповідні розрахунки та формуються підсумкові звіти про результати реалізації проекту. Адміністратор автоматизованих інформаційних систем, що використовуються для ведення обліку, повинен провести відповідні регламентні процедури, які б стосувалися

заборони відображення в даних інформаційних системах господарських операцій за інвестиційним проектом.

Загалом, на нашу думку, використання таких внутрішніх документів повинно сприяти підняттю рівня організації обліково-аналітичного забезпечення управління інвестиційними проектами.

Список використаних джерел

1. Данилочкина, Н. Г. Контроллинг инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Н. Г. Данилочкина // Управление предприятием. – 2011. – № 6 (6). – Режим доступа : http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs /danilochkina _80Ch.pdf (дата звернення 16.04.2015р.). – Назва з екрана.

Мельничук Ірина
старший викладач
Мельник Лариса
керівник науково-методичного відділу
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
м. Хмельницький

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В КОНТЕКСТІ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦЯ

В сучасних умовах розвитку економіки та глобалізаційних процесів значно зростають вимоги до випускника, як ключового суб’єкта економічних відносин. Його знання, вміння, світогляд, розширений кругозір, лідерські якості є основною та рушійною силою економічних перетворень та сталого розвитку галузі і країни в цілому. Тому, перед сучасною освітою стоять складні завдання, які полягають у формуванні цілісної особистості та компетентнісного фахівця, який буде конкурентоздатним на ринку праці.

Питання застосування компетентнісного підходу у підготовці фахівців економічного профілю все більше привертають до себе увагу науковців. Зокрема, і в сфері обліку, окреслена проблема неодноразово ставала предметом дослідження (А.О. Саюн, О.Р. Хотькіна [1], Л.М. Стиренко, К.В. Шиманська [2], А.Ф. Тупчій [3] та ін.). Проте, процеси реформування бухгалтерського обліку, його інтеграція до вимог міжнародних стандартів вимагають підготовки не просто бухгалтера, бухгалтера-аналітика, а насамперед бухгалтера-управлінця, який зможе вільно управляти різними ресурсами підприємства в будь-який період часу на основі показників його розвитку, стану, які первісно

накопичуються в системі бухгалтерського обліку.

У зв'язку з цим, виникає необхідність у дослідженні питань компетентнісного підходу при вивченні дисципліни «Управлінський облік».

Відповідно до розроблених навчальних планів, дисципліна «Управлінський облік» є нормативною. Її вивчення передбачає формування у студентів системи знань та вмінь з організації та методики управлінського обліку, його удосконалення з урахуванням передового зарубіжного досвіду. Засвоївши основні положення дисципліни, у студента виробляються основні фахові компетенції: знання різних видів витрат, з метою калькулювання собівартості продукції за різними методами; особливостей процесу бюджетування; вміння систематизувати, обробляти та узагальнювати інформацію, облікові дані, необхідні для прийняття управлінських рішень; здійснювати аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку; надавати оперативну інформацію для різних рівнів управління та складати різні управлінські звіти.

Формування зазначених компетенцій значно розширює можливості бухгалтера, бухгалтера-аналітика, функції та вимоги до яких визначені освітньо-кваліфікаційною характеристикою та Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників.

Застосування окреслених знань та вмінь характеризують компетентність сучасного бухгалтера. Проте, вважаємо, що ОКХ і довідник професій значно обмежують функцію бухгалтера з позиції особи, яка здатна ефективно управляти належною їй інформацією для отримання максимального ефекту (проявляється не лише у збільшенні прибутковості (зменшенні збитковості), а й у ефективності використання окремих ресурсів).

За сучасних умов ведення бізнесу, інформація, наведена у фінансовій звітності, все більше направлена на задоволення потреб зовнішніх користувачів (контролюючих органів). Її цінність для керівництва значно знижується, що пов'язано з уніфікацією форм звітності, які далеко не завжди дозволяють розкрити специфіку діяльності господарюючого суб'єкта. Тому, сьогодні фінансова звітність не є джерелом необхідної інформації, а більше виконує завдання формалізації норм закону. Задовольнити запити внутрішніх користувачів в інформації можна лише шляхом подання управлінських звітів, форми та порядок формування яких визначаються специфікою підприємства та потребами зацікавлених осіб. Управління інформацією, яка постійно накопичується в системі обліку, дозволяє реально оцінити можливості підприємства та прийняти таке рішення, яке буде доцільне саме на визначену дату, а не через певний період часу. Крім того, актуальність ролі управлінської інформації підтверджується вимогами часу та можливістю застосовувати міжнародні стандарти ведення обліку та складання звітності. Таким чином, саме бухгалтер є першою особою, яка володіє усієї потрібною інформацією та може крізь призму цифр визначити результативність та ефективність прийняття

певного рішення.

У зв'язку з зазначеним, пропонуємо виділити серед переліку професій професію бухгалтера-управлінця, оскільки саме таке трактування продиктовано вимогами часу та більш вичерпно характеризує роботу бухгалтера в сфері ведення управлінського обліку. Для виконання програми компетентнісного підходу фахівця в сфері управлінського обліку, завдання з дисципліни мають носити наскрізний характер та будуватися на матеріалах діючих підприємств, що дозволяє робити вибірку потрібної інформації для виконання чітких завдань та прийняття відповідних рішень. Оскільки така інформація є досить об'ємною, заняття варто проводити з використанням комп'ютерних програм, в яких сьогодні накопичуються дані не лише бухгалтерського обліку, а й інших управлінських ділянок.

Впровадження зазначених рекомендацій сприятиме формуванню сучасного фахівця в сфері обліку та підвищить престижність зазначеної професії серед випускників.

Список використаних джерел

1. Саюн, А. О. Проблеми підготовки фахівців з обліку, аналізу та аудиту [Текст] / А. О. Саюн, О. Р. Хотькіна // Фінансовий простір. – 2013. – № 1 (9). – С. 147-150.

2. Стиренко, Л. М. Викладання дисципліни «Облік у бюджетних установах» в контексті застосування компетентністного підходу до підготовки фахівця з обліку і аудиту [Текст] / Л. М. Стиренко, К. В. Шиманська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2 (23). – С. 343-352

3. Тупчій, А. Ф. Формування фахової компетентності майбутніх спеціалістів бухгалтерського обліку в процесі навчання [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія та методика професійної освіти» / А. Ф. Тупчій. – Переяслав-Хмельницький, 2013. – 18 с.

Патора Роман
д. е. н., професор
Русановська Орися
аспірант
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів

VBA У ФОРМУВАННІ ЛОГІСТИЧНОЇ КОНТРОЛІНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Сьогоднішня кризова ситуація в Україні зумовлює потребу в застосуванні ефективних систем управління. Реструктуризація постачальників у глобальному середовищі, пошук зарубіжних ринків збуту потребує високого логістичного обслуговування підприємства як на стратегічному так і на операційному рівні; одним із механізмів забезпечення такого рівня функціонування логістики підприємства є контролінг.

Логістичний контролінг спрямований на забезпечення керівників різних ланок управління актуальною інформацією про стан логістичних процесів підприємства в макро- та мікросередовищі тощо. Нами представлено процес впровадження системи логістичного контролінгу на підприємстві.

Функціонування логістичного контролінгу традиційно пов’язане зі збором інформації, її обробленням, аналізом та формуванням висновків. Діяльність контролінгу на підприємстві – це безпосередня робота з цифрами, тому ймовірність допущення помилок дуже висока. Коли зібрані дані будуть помилковими, то висновки на основі цих даних будуть більше шкідливими, ніж корисними. Отже, процес реалізації логістичного контролінгу необхідно побудувати таким чином, щоб мінімізувати рутинові дії людини, що зменшить кількість помилок і відповідно підвищить ефективність функціонування логістичного контролінгу.

Процес організації роботи логістичного контролінгу пов'язаний із інсталяцією двох основних блоків реалізації логістичного контролінгу. По-перше – це обік даних, по-друге – аналіз даних.

Для ефективної реалізації обліку та аналізу даних ми пропонуємо застосовувати VBA (Visual Basic for Applications, «візуальна основа для додатків»). Зокрема, застосовувати VBA як програмне забезпечення для фінансових операцій пропонує Д. Войцік [3]. VBA (Visual Basic) – це мова програмування, яка може працювати в Excel, PowerPoint, Project [1]. VBA – це проста для освоєння мова програмування, яка не потребує багато часу для роботи з нею, наприклад у порівнянні з SQL (Structured Query Language — «мова структурованих запитів»).

З таких властивостей VBA відривається ряд її переваг перед іншими мовами програмування (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика, сутність та переваги застосування VBA

Характеристика	Сутність	Переваги / Користі
VBA можна реалізувати в МО Excel	МО Excel – широко розповсюджена програма, яка є на багатьох підприємствах (62 % підприємств [4, с. 162])	Оскільки, ця програма встановлена на комп'ютери підприємства, це означає, що працівники вже вміють користуватись нею, що економить додаткові витрати на навчання працівників та втрати через їхню відсутність на робочому місці під час навчання.
Наявність значного переліку готових макросів для застосування в VBA	Вже існують готові описані команди, які достатньо тільки скопіювати і вставити у потрібне місце	Це економить час на написання тої чи іншої команди.
Простота освоєння VBA	VBA у порівнянні з іншим програмним забезпеченням потребує менше часу для освоєння та використання на практиці.	Це є значною перевагою, тому що керівник, який запропонував застосовувати логістичний контролінг краще розуміє суть логістичного контролінгу, ніж програміст, який це розроблятиме чи тестер, який це тестуватиме.
Можливість створити єдину базу даних	Інформаційна база підприємства куди вноситимуться усі його дані, про всі види діяльності.	Дозволить уникнути дублювання інформації. На що звертають увагу у своїй монографії Л. Ю. Шевців та І. Петецькі [2, с. 125-126].
Можливість побудувати систему з різними рівнями доступу до інформації	Наприклад, кожен працівник може мати свій пароль доступу до певних колонок, в яких є інформація якою він може користуватись, до тих колонок, де є інформація якою йому не дозволено користуватись не відображатиметься йому (наприклад буде у вигляді пустого місця або вирізана).	Дозволить зберегти в цілісності та збереженості корпоративну інформацію, а також розподілити відповідальність за конкретні види інформації, тому що завдяки обмеженому доступу буде відома конкретна особа, яка має доступ до тої чи іншої інформації.

Джерело: власна розробка

Переваги застосування VBA демонструють користі, які можна отримати в реалізуючи дане програмне забезпечення. Особливої уваги заслуговує простота освоєння VBA. На нашу думку тут проявляється найбільша перевага застосування VBA і вона полягає в наступному. Наприклад, керівництво підприємства вирішило створити базу даних для обліку та аналізу логістичної

контролінгової інформації. Для цього можна скористатись послугами IT-компанії, запросити програміста, щоб він написав програмне забезпечення для поставлених потреб. Проте, щоб програмне забезпечення працювало, необхідно перерахувати програмістові усі поставлені вимоги до програми. Однак, неможливо всього пам'ятати. Це означає, що в процесі написання програмістом програмного забезпечення необхідно неодноразово з ним зустрічатись і пояснювати нові функції, які згадались – це витрачання часу. Проте, навіть, коли програма працюватиме, то все одно ще можуть виявитись функції, про які не було згадано раніше, щось може не працювати і довго прийдеться шукати причину зупинки роботи програми. Це все повинна робити людина, яка нічого не знає про логістичний контролінг. З іншої сторони, коли працівнику, який вже тривалий час працює на підприємстві і добре знає усі його процеси, який був ініціатором впровадження логістичного контролінгу і в голові вже вималював картину його функціонування легше буде написати таке програмне забезпечення. Причому, той же працівник буде користуватись створеною програмою і в процесі її використання виявлятиме помилки чи нестачу запрограмованих функцій – це ще один спосіб економії, тому що в IT компаніях програму пише один працівник – програміст, а тестує інший – тестер. Тут обидві функції виконуватиме одна людина. Тобто іде ще економія часу на освоєння програмістом і тестером логістичного контролінгу. Впровадження VBA дозволить отримати наступні результати (рис. 1).

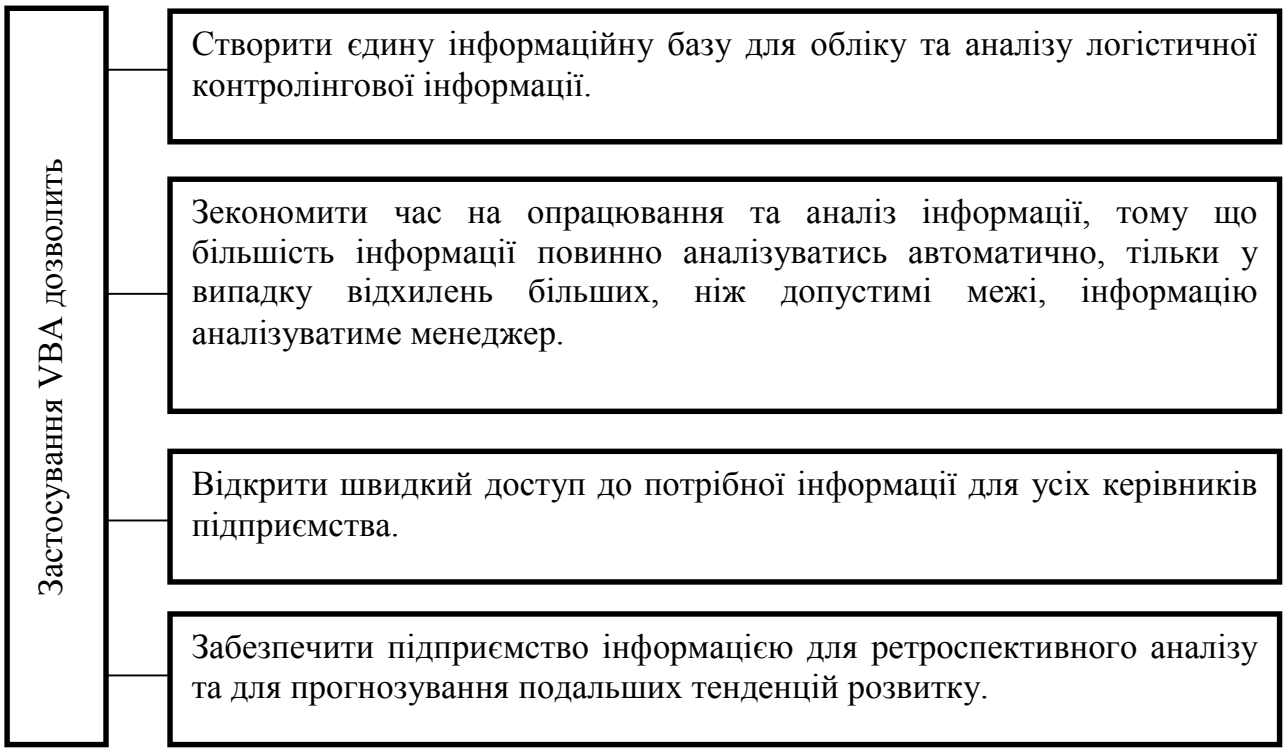

Рис. 1. Результати від впровадження VBA

Джерело: власна розробка

Тому, зважаючи на усі вище наведені аргументи можна стверджувати, що застосування VBA для створення єдиної інформаційної бази даних логістичної контролінгової інформації буде раціональним рішенням для керівників підприємства як зі сторони фінансових затрат, так і зі сторони економії часу та підвищення ефективності функціонування логістичних процесів.

Список використаних джерел

1. Каммингс, С. VBA для «чайников», 3-издание.: пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 448 с.
2. Шевців, Л. Ю. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання [Текст] : монографія / Л. Ю. Шевців, І. Петецький. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 244 с.
3. Wojcik, D. Konstrukcja kalkulatora NPV z wykorzystaniem funkcji VBA w Excelu [Текст] / D. Wojcik // Controlling . – 2014. – № 36. – P. 45-51.
4. Муравський, В. В. Селекція та облік програмного забезпечення для автоматизації діяльності програмних підприємств [Текст] / В. В. Муравський // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 162-164.

Petrova Diana
Ph.D., Assoc. Professor
University of National and World Economy
Sofia, Bulgaria

USEFULNESS OF FINANCIAL REPORTING FOR OPERATING SEGMENTS OF COMPANIES IN CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

In the contemporary conditions of economic globalization the number of diversified companies which operate in different economic fields and geographical areas is constantly increasing. This leads to a growing interest in disclosing disaggregated financial information for operating segments of companies. This information is exceptionally important for financial statements users as it gives them the opportunity to analyze thoroughly the past development of the company, to consider more accurately which activities have mostly contributed to the results achieved, to assess its future perspectives and to take grounded economic decisions.

The lack of such detailed segmental information makes the financial statements less useful for the purposes of forecasting the future business activities of the company, for its future financial results, cash flows and the risks related to the same.

As the different products and services of the company and its operations in different geographical areas are characterized by different rates of return, risks and possibilities for growth, it would be impossible to assess and analyze them if we use only the generalized financial statement information related to the activity and the results of the company in general. The main purpose of segmental reporting is to allow financial statements users to look behind the generalized totals to the individual components that constitute the company.

The importance of the segmental information disclosed is proved by the results of numerous global researches evidencing that this is one of the most important disclosing for financial statements users. In response to the growing needs for information about the different business activities performed by companies as well as their operations in the different economic environments, the regulatory bodies in a number of countries continuously increase their requirements regarding segmental information disclosing.

Financial reporting for the performance of operating segments of companies is a critical area of focus for investors and regulators in the contemporary global economic environment.

Financial information for operating segments provided by companies in accordance with the requirements set by International Financial Reporting Standard (IFRS) 8 Operating Segments is intended to enable financial statement users to evaluate the nature and financial effects of the business activities in which the company engages and the economic environments in which it operates. This standard specifies how a company should report information for its operating segments in financial statements and also sets out requirements for related disclosures about products and services, geographical areas and major customers. Financial information is required to be reported on the same basis as is used internally for evaluating operating segments performance and deciding how to allocate resources to operating segments. IFRS 8 Operating Segments requires companies to disclose segmental information in a manner consistent with the way that management regards the company, “through the eyes of management” (management approach).

Together with the directions given by IFRS 8 Operating Segments, the subjective opinions of the company management are of significant importance for the provision and presentation of financial segmental information. This is related to the philosophy which serves as the basis for standard requirements. When taking decisions about identifying the operating segments, the objects of rather subjective opinions are, for example, grouping the similarities and differences between products and services, differentiation of regions, risk characteristics of markets, potential for development and expected future significance of different segments, where the specific nature of the activity performed by the company plays a major role. It is crucial to bear in mind that these opinions should conform to the purpose of presenting financial segmental information. The basic purpose of segmental information reporting is to assist the financial statement users to understand better the

activity of the company and to assess better its past and future development, therefore the company management undertakes the responsibility to define the best segmental reporting method and to provide the most useful information to users. In order to respond to the users' needs and to be useful for the decision-making process, segmental information should have the following main qualitative characteristics: understandability, relevance, reliability and comparability.

Financial information for operating segments could not be useful for decision-making by users if they do not understand it. Therefore the company should make efforts to provide information which is not difficult to understand, to present it in a detailed way and with the necessary descriptions, allowing its correct interpretation and creating the right opinion for the activity of different segments.

Segmental information is regarded relevant when it affects the taking of economic decisions by users by helping them assess past, current or future events and confirming and correcting their previous assessments. It is extremely important for the segmental information to be suitable for making forecasts. The forecast and confirmation roles of accounting segmental information are interrelated. Information for operations already made can confirm the forecasts and objectives planned but is also important for forecasting future activities of the company.

Financial segmental information is reliable when it lacks material errors or bias and presents the activity of the company in a reliable way. Reliability also involves thoroughness and neutrality of information. If the selection or presentation of segmental information influences the decisions or opinions of users of information in order to achieve a predetermined result then the neutrality requirement is not met.

Comparability should be combined with relevance and reliability so that the usefulness of financial segmental information is increased. The possibility to compare segmental information of one and the same company about different periods or segmental information of a company with that of another is of great importance to the people who take decisions.

The requirements set by IFRS 8 Operating Segments aim at providing information having the abovementioned qualitative characteristics. The purpose of using these requirements is to respond to the needs of investors, creditors, contractors and other interested persons for information in order to assess the risks and return related to certain products, services, geographic areas in order to achieve a reasonable level of comparability and to increase the understandability of segmental information.

When discussing the problems related to provision and presentation of financial segmental information we should not forget the major restriction, namely that the benefits from information should exceed the costs for its provision.

The accounting standards compilers, companies preparing financial statements as well as users of financial statement information need to conform to this restriction. Gathering, processing, classifying and presenting segmental information are expensive, therefore it is necessary to look for a balance between benefits and costs.

One of the major problems in this field is to achieve the best possible

combination of the interests of the company and of the external users of information. Some companies often state that detailed segmental information reporting requires significant additional efforts and costs and are concerned that in this way confidential information about the company is disclosed to the competition, which carries risks for the company and can affect its competitive positions in a negative way. However, the needs of financial statement users for segmental information are far greater since without it they would not be able to take grounded economic decisions.

The burden of preparing segmental disclosures is relieved if the segmental information within the company internal management system for reporting corresponds to the method of defining operating segments for the purposes of external financial reporting.

References

1. Baker, R., Lembke, V., King, T., Advanced Financial Accounting, Sixth Edition, McGraw-Hill, New York, USA, 2005.
2. International Financial Reporting Standard (IFRS) 8 Operating Segments.

Подьячева Анастасія
студентка
Сумський національний аграрний університет
м. Суми

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

В умовах сьогодення, в практиці кримінального, цивільного й арбітражного процесу, все більшого значення набуває судова бухгалтерія, оскільки особливо часто виникає потреба у застосуванні спеціальних знань в податкових спорах і спорах про виконання зобов’язань сторонами цивільно-правових угод.

Судово-бухгалтерська експертиза є одним із найпоширеніших видів судових експертиз. Необхідність у судово-бухгалтерській експертизі виникає під час розслідування і судового розгляду цивільних справ про привласнення, посадові (службові) злочини, а також відносно цивільних справ, коли необхідно проаналізувати дані про фінансово-господарські операції, що відображені у бухгалтерському обліку [4, с. 9].

Порядок призначення судової експертизи визначається Кримінально-процесуальним, Цивільно-процесуальним та Господарсько-процесуальним кодексами України, Законом України «Про судову експертизу», Інструкцією

про призначення та проведення судових експертиз та іншими нормативними актами України.

Судово-бухгалтерська експертиза проводиться в межах кримінально-процесуального, цивільно-процесуального і господарсько-процесуального законодавства особою, яка володіє спеціальними знаннями в галузі бухгалтерського обліку, з метою встановлення фактичних даних, що мають значення для справи [5, с. 5].

На провадження судово-бухгалтерської експертизи розповсюджуються загальні положення про судову експертизу, які закріплені у Законі України «Про судову експертизу». Згідно ст. 1 Закону «…судова експертиза – це дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів досудового розслідування чи суду» [8].

Наведене формулювання має суттєві недоліки, а саме:

- воно не розкриває поняття «експерт»;
- ставить дослідження експерта у залежність від початку провадження справи відповідних органів чи суду.

Закон України «Про судову експертизу» регламентує тільки загальні гарантії, права та обов'язки експерта в процесі, зазначаючи, що експерт — фахівець, який здійснює експертизу.

Експертиза є самостійною процесуальною формою отримання і перевірки (уточнення) наявних речових доказів.

Проведення судово-бухгалтерської експертизи доручають досвідченим спеціалістам, ученим, які володіють професіональними знаннями та застосовують новітні наукові методи досліджень. Судово-бухгалтерська експертиза визначає правильність відображення фактів фінансово-господарської діяльності підприємства (фірми), організації, установи в документах бухгалтерського обліку та звітності.

У чинному законодавстві Україні вживається поняття «судово-бухгалтерська експертиза», проте визначення цього поняття не наводиться.

Вітчизняні вчені-науковці та зарубіжні у своїх працях досліджують сутність поняття «судово-бухгалтерська експертиза», серед яких слід відзначити Н.Д. Амаглобела, А.М. Бандурку, М.Т. Білуху, Н.К. Болдову, Ф.Ф. Бутинця, І.А. Волкову, А.А. Голубєву, О.П. Колісника, А.І. Кострова, А.А. Толкаченка, К.В. Харабета та ін. Проте, не зважаючи на значний внесок вищезазначених дослідників, й досі існують суперечності серед вчених щодо визначення єдиного поняття судово-бухгалтерської експертизи.

Так, Волкова І.А. наводить своє визначення «судово-бухгалтерської експертизи» – це дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, яке в межах чинного законодавства здійснюється особою, котра володіє спеціальними знаннями в галузі бухгалтерського обліку (експертом-бухгалтером), з метою подання висновку стосовно кола питань,

поставлених органами дізнання, попереднього слідства чи суду. Таким чином, судово-бухгалтерська експертиза — це процесуальна дія [4, с. 10]. Але, на нашу думку, це визначення є не досить точним, тому що кожна особа може володіти спеціальними знаннями закону, тонкощами бухгалтерського обліку, але це не дає права цій особі здійснювати судово-бухгалтерську експертизу. Особа повинна мати документ або атестат, який би засвідчував наявність спеціальної освіти та необхідних знань для надання висновку з досліджуваних питань.

Колісник О.П. вважає, що судово-бухгалтерська експертиза – це процесуальна дія, що полягає у експертному дослідженні документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності, з метою формування та надання висновку стосовно питань, поставлених органами дізнання, досудового та судового слідства [6, с. 258].

У науковій літературі існує й інше трактування визначення судово-бухгалтерської експертизи. Так, її автори Н. Болдова, А. Голубєва розкривають зміст як «процесуально-правову форму застосування експертно-бухгалтерських знань з метою одержання джерела доказів по карним (арбітражним) справам» [3]. Це визначення судово-бухгалтерської експертизи теж є не досить повним, тому що в цьому визначенні не зазначено на підставі чого експерт буде проводити експертизу, а саме, на підставі постанови суду або слідчих органів.

Білуха М.Т. трактує поняття «судово-бухгалтерської експертизи» – як наукового дослідження об’єктів і суб’єктів права, які вступили в юридичні відносини [2, с. 192].

Толкаченко А.А., Харабет К.В., Амаглобелі Н.Д. вважають, що «судово-бухгалтерська експертиза» – це процесуальна діяльність спеціалістів в галузі бухгалтерського обліку, що здійснюється по дорученню суб’єктів слідства чи суду дослідження різноманітних об’єктів, і наданні ним висновків по спеціальним питанням [9, с. 190].

На думку Бандурка А.М., «судово-бухгалтерська експертиза» – це комплексна прикладна економіко-юридична дисципліна, що розглядає можливість застосування спеціальних економічних знань в юридичній діяльності [1, с. 4].

Костров А.І. вважає, що «судово-бухгалтерська експертиза» являє собою спеціальну комплексну дисципліну, метою якої є розробка теоретичних і практичних питань використання економічних та бухгалтерських знань в праві, а також вміння аналізувати різноманітні джерела інформації економічного характеру [7, с. 9].

За визначенням Ф.Ф. Бутинця, «судово-бухгалтерська експертиза» – це процесуальна дія, що полягає у вивченні експертом-бухгалтером матеріалів справи в межах його спеціальних знань на завдання слідчого або суду, з метою встановлення фактичних обставин кримінальної чи цивільної справи й надання експертного висновку [10]. На наш погляд, таке розуміння судово-бухгалтерської експертизи є найбільш точним і вірним.

Отже, аналізуючи вищенаведені визначення можемо констатувати, що у трактуванні авторами сутності поняття «судово-бухгалтерської експертизи» є багато спільного і в той же час є певні відмінності. Враховуючи відсутність єдиного визначення «судово-бухгалтерської експертизи» та дослідивши інтерпретацію даного поняття в науковій літературі, можемо сформувати своє визначення. Судово-бухгалтерська експертиза – це процес дослідження експертом-бухгалтером, який має атестат судового експерта, документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності на підставі постанови слідчого або суду, з метою виявлення або навпаки спростування фактичних обставин кримінальної чи цивільної справи.

Список використаних джерел

1. Бандурка, А.М. Основы судебной бухгалтерии [Текст] : учебник / Бандурка А.М., Лукин В.А., Поникаров В.Д. – Харьков : Изд-во Национального университета внутренних дел, 2001. – 336 с.
2. Білуха, М.Т. Судово-бухгалтерська експертиза [Текст] : підручник. – К. : Видавнича компанія “Воля” – 2004. – 656 с.
3. Болдова Н.К. Судебно-бухгалтерская експертиза [Текст] / Н.К.Болдова, А.Голубева. – М.: Экономика, 1993. – 455 с.
4. Волкова, І. А. Судово-бухгалтерська експертиза [Текст] : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. А. Волкова — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 84 с.
5. Духновська, Л.М. Судово-бухгалтерська експертиза [Текст] : навч. посіб. – К.: НУХТ. 2012. – 143 с.
6. Колісник, О.П. Теоретичні основи судово-бухгалтерської експертизи // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – № 14. – С. 256-263.
7. Костров, А.И. Судебная бухгалтерия: учебно-методический комплекс /А.И. Костров. – Мн. : Изд-во МИУ, 2007. – 240 с.
8. Про судову експертизу [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 01.04.2015 року] / Верховна Рада України ; Закон від 25.02.1994 № 4038-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – N 28. – ст.232. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4038-12 (дата звернення 14.04.2015р.). – Назва з екрана.
9. Судебная бухгалтерия [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям “Юриспруденция”, “Бухгалтерский учет, анализ и аудит” / [Толкаченко А.А., Харабет К.В., Амаглобели Н.Д.и др.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 224 с.
10. Судово-бухгалтерська експертиза [Текст] : навчальний посібник для студентів спец. 7.050106 "Облік і аудит" / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2004. – 460 с.

Редченко Костянтин
д.е.н., професор
Гудзій Зорян
старший викладач
Львівська комерційна академія
м. Львів

УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ ЗНАНЬ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Протягом останніх років фахівці з менеджменту та корпоративних фінансів часто послуговуються такими поняттями, як «стратегія розвитку знань», «управління знаннями», «інтелектуальний капітал». Разом з тим, серед науковців спостерігаються значні розбіжності у тлумаченні цих понять, що неминуче веде до взаємного нерозуміння та малопродуктивних дискусій. У свій час Рене Декарт писав: «Визначайте значення слів і ви позбавите світ від половини його помилок». Користуючись його порадою, спробуємо уточнити зміст, особливості та сфери застосування таких понять, як знання та інтелектуальний капітал.

У сучасному світі знання, за словами класика сучасного менеджменту Пітера Друкера, є «ключовим економічним ресурсом і основним – якщо не єдиним – джерелом конкурентної переваги» [1]. Це означає, що саме управління на основі знань є основною парадигмою менеджменту в економіці XXI століття.

Звертаємо увагу, що у даному випадку мова йде не про «управління знаннями» (*англ.* Knowledge management), а про «управління на основі знань» (*англ.* Knowledge-based management) – поняття більш широке та об'ємне, яке передбачає пріоритетне використання інтелектуальних ресурсів для розвитку бізнесу та створення вартості. Методологічною основою управління на основі знань є інструменти створення вартості на основі використання невідчутних (нематеріальних) активів.

У науковій літературі і на практиці паралельно співіснують різні терміни, якими позначають нематеріальні чинники створення вартості – інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, капітал знань, нематеріальні активи тощо.

Найбільш поширений термін – інтелектуальний капітал визначають сукупність знань, інформації, інтелектуальної власності, досвіду, тобто всього того, що може бути використано для створення багатства [2].

На наш погляд, інтелектуальний капітал, потрібно розуміти як вартісне вираження знань, пов'язаних з організацією та її діяльністю. Капітал (*нім.* Kapital – основне майно) – поняття монетарне, тому інтелектуальний капітал – це вартість знань, акумульованих організацією на певний момент часу.

Зовсім інша справа знання. Фактично, знання – це структурована певним чином інформація, «законсервована» до того часу, коли виникнуть необхідні й

достатні умови для її застосування. Структуризація знань може мати різну природу, у залежності від того, де їхня структура фізично побудована – на папері, у комп'ютерних базах чи у мозку людини.

Знання мають здатність до збільшення (т.зв. «додані» знання); не мають кількісних обмежень, таких, як земля чи природні ресурси; вони суттєво впливають на створення доданої вартості в організації. Тому розуміння процесів передачі, накопичення та використання знань є основою розуміння процесу створення вартості в організації.

Розглядаючи економічну природу знань, можемо побачити, що знання, створюють вартість, частково матеріалізуються, а більшою мірою так і залишаються нематеріальним активом. Особливо яскраво цей процес простежується у компаніях, пов'язаних з біотехнологіями, IT, професійними послугами, де перші ролі відіграють так звані «інтелектуальні працівники». Разом з тим, фізичні навички, вміння – це не що інше, як знання, накладене на рефлексивну основу. Тому фізичні навички доцільно розглядати як особливий різновид інтелектуального капіталу та важливий чинник створення вартості.

Загальна структура інтелектуального капіталу може бути відображена як взаємопов'язана сукупність трьох основних елементів, а саме:

1) людського капіталу (*англ.* Human capital), до якого відносять здібності, знання та навички людей, які працюють у компанії. Людський капітал є мобільним і легко «перетікає» з однієї організації в іншу разом з працівниками, які змінюють місце роботи;

2) соціального / зовнішнього капіталу (*англ.* Social / External capital), що базується на продуктивних взаєминах з покупцями, постачальниками, інвесторами, громадськими організаціями тощо. До соціального капіталу часто включають також впізнаваність бренду та гудвіл;

3) структурного капіталу (*англ.* Structural capital), до якого зараховують різноманітні системи і бізнес-процеси, що підвищують конкурентоздатність компанії (інформаційні технології, комунікаційні системи, авторські права, патенти тощо). Структурний капітал є «прихованим» всередині компанії, оскільки пов'язаний з її присутністю на ринку. Оскільки будь-яку компанію можна розглядати як «штучне, невидиме, невідчутне утворення, що існує виключно юридично» (суддя Маршалл, 1819 р.), то структурний капітал припиняє своє існування разом з ліквідацією самої компанії.

З погляду управління інтелектуальним капіталом важливо розглядати його не тільки у статиці, але й у динаміці. Різницю між статичною величиною інтелектуального капіталу і його рухомою складовою оригінально визначили І. Дайрікс і К. Кул, використавши метафору з басейном: у будь-який момент часу величина інтелектуального капіталу позначається рівнем води в басейні, який є кумулятивним результатом потоків води, що вливаються у нього через кран і виливаються через зливний отвір. Якщо взяти за приклад R&D (дослідження та розробки), то кількість води у басейні відображає «запас» ноу-

хау компанії на певний момент часу. Поточні дослідження та розробки формують потік води, який вливається у басейн, а знецінення ноу-хау, що відбувається з часом, – потік води, що виливається з басейну [3, с. 1506].

Для того, щоб басейн не обмілів, щоб не переповнився і не був забрудненим, необхідно постійно стежити як за рівнем води, так і за її якістю. Те ж саме можна сказати і про інтелектуальний капітал, який, щоправда, на відміну від води є невідчутним і важко піддається оцінці й управлінню.

Питання вибору того чи іншого підходу до оцінки інтелектуального капіталу значною мірою залежить від того, кому потрібна така оцінка. З одного боку, подібна інформація цікавить зовнішніх користувачів, які вкладають гроші у бізнес, тобто інвесторів та кредиторів. З іншого боку, інформація, пов'язана з оцінкою інтелектуального капіталу, потрібна внутрішнім користувачам – насамперед, топ-менеджерам, які розробляють і втілюють у життя стратегії розвитку бізнесу. Для того, щоб отримати таку інформацію, потрібні відповідні методики та інструментальні рішення, найбільш відомими з яких є Skandia Navigator™, Intangible Assets Monitor (IAM), IC-Index™, Knowledge Scorecard, Value-Chain Scoreboard™, Balanced Scorecard, Value Added Intellectual Coefficient (VAIC™), Economic Value Added (EVA®).

Більшість з них апробовані відомими міжнародними компаніями, наприклад шведською страховою компанією Skandia (Skandia Navigator), німецьким концерном Siemens (Knowledge Scorecard) та багатьма компаніями з рейтингу Fortune-500, які впровадили збалансовану систему показників (Balanced Scorecard). Регулярне дослідження та оцінка інтелектуального капіталу дозволяє цим компаніям виявляти вплив невідчутних (нематеріальних) активів на кінцеві фінансові результати і приймати обґрунтовані інвестиційні та управлінські рішення у межах обраної стратегії розвитку бізнесу.

Список використаних джерел

1. Drucker P. F. Managing in a Time of Great Change / P. F. Drucker. – New York : Truman Talley Books / Dutton, 1995.

2. Stewart T. A. Intellectual Capital / T. A. Stewart. – London : Nicholas Brealey Publishing, 1997.

3. Dierickx I. Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage / I. Dierickx, K. Cool // Management Science. – 1989. – Vol. 35. – No. 12. – P. 1504-1511.

Семенишена Наталія
к.е.н., доцент
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

ПАРАМЕТРИ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Концепція (лат. conceptio — розуміння) — система поглядів, те або інше розуміння явищ і процесів; єдиний, визначальний задум. Стосовно розвитку бухгалтерського обліку, слід відзначити, що його концепція істотно відрізняється від теорії не лише своєю незавершеністю, але й недостатньою верифікованістю. Очевидно, її можна вважати сурогатною формою теорії. Головне призначення концепції полягає в інтеграції певного масиву знання, у прагненні використовувати його для пояснення, пошуку закономірностей.

Параметрами інформаційної концепції визнано два напрями: атрибутивний та функціональний [4]. Згідно з атрибутивною концепцією, інформація — це об'єктивна внутрішня властивість всіх матеріальних об'єктів, вона міститься у всіх без винятку елементах та системах матеріального світу. Іншими словами, інформація є невід'ємним атрибутом (властивістю) матерії (звідси назва концепції). Зараз немало вчених та філософів вважають, що доречно говорити про три іпостасі існування матерії: речовина, яка відображає сталість матерії; енергія, яка відображає рух, зміну матерії та інформація, яка відображає структуру, організацію матерії.

Саме в останньому ракурсі і формуються дослідження облікової концепції. Відповідно до досліджень В. Глушкова, інформація створює уявлення про природу та структуру матерії, її впорядкованість та різноманіття. Вона не може існувати поза матерією, а значить, вона існувала та буде існувати вічно, її можна накопичувати, зберігати та переробляти.

Поява функціональної концепції пов'язана з розвитком кібернетики — науки про управління та зв'язок у живих організмах, суспільстві і машинах. Кібернетика формулює принцип нерозривного зв'язку (єдності) інформації з управлінням, з функціонуванням самокерованих систем (технічних, біологічних та соціальних). У цьому зв'язку вчені вважають інформаційні процеси органічними якостями живих систем, які відрізняють їх від неживої природи, неодмінною субстанцією живої матерії, свідомості. Тобто, інформація виступає в якості універсальної «життєвої сили», яка управляє метаболічними процесами, організовує відображення середовища і адаптацію до нього.

Саме тому, дослідники і зосереджуються на формуванні концепції.

Наприклад, Н. М. Малюга зазначає, що «одним із першочергових завдань у сучасних умовах є формування концепції розвитку бухгалтерського обліку як державного документа (на основі обґрунтованої парадигми обліку, яка враховує

вимоги сучасного суспільства)». Автором запропонована концепція спрямована на макроекономічний рівень і прозорість методик формування облікових показників, що сприяє соціалізації обліку шляхом зменшення ймовірності фальсифікації звітності через прозорість та контрольованість облікових методик, забезпеченню заінтересованих користувачів достовірною інформацією, формуванню адекватних макропоказників, уникнення непередбачених банкрутств, що захистить працівників і населення держави від негативних соціальних наслідків [3]. Під концепцією в бухгалтерському обліку автор розуміє систему поглядів на завдання обліку, пріоритетність інтересів користувачів, склад і зміст звітної інформації, періодичність складання фінансової звітності та ін. [3, с.458].

Першою концептуальною розробкою сучасної України з проблем розвитку обліку стала Концепція організації бухгалтерського обліку і контролю в аграрному секторі АПК при ринкових відносинах (1992 р.) [2, с.3].

Як досліджено В.М. Жуком, «у 1998 році в Україні з'явився перший програмний документ, що задекларував початок реформування системи бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів – Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів», а «на міжнародному рівні діє Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів, яка містить виклад концепцій, на яких ґрунтується складання і подання фінансових звітів зовнішнім користувачам» [1]. Саме вона надалі Мінфіном була прийнята за основу при формуванні Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, метою якої визначено удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу, яка і задає вектор сучасним концепціям не лише в Україні, але і на теренах більшості пострадянських країн.

На думку І.Й. Яремко, «концептуальна основа сучасної теорії бухгалтерського обліку лише незначною мірою відповідає вимогам інформаційного суспільства та змісту інформаційно-інтелектуального економічного середовища. Забезпечення об'єктивними даними фінансових відносин, зокрема зниження інвестиційних ризиків, вимагає нового (додаткового) обсягу даних, їх структуризації, які необхідні для управління економічними процесами, загалом [5].

Вищезгадані концепції мають певну обмеженість сферою лише бухгалтерського обліку, що у сучасних умовах господарювання дещо обмежує їх. Ми пропонуємо розглядати концепції у рамках інституційного підходу.

Остаточно інституційна теорія дотепер не склалася, але йде її активний розвиток, що обумовлено прагненням подолати обмеження ряду аксіом економікс і вимогами комплексного дослідження складних соціально-економічних процесів в умовах всесвітньої глобалізації, демократизації суспільства, його інформатизації, посилення конкуренції на світових та

регіональних ринках, поглиблення міжнародного поділу праці і загального прискорення технологічних змін у світовій економіці.

Сучасний інтерес до інституціоналізму і його впливу на інститут бухгалтерського обліку невипадковий. Перевага теорії полягає у можливостях ввести стандартні економічні процедури в більш складний соціально-культурний контекст та проаналізувати глибинні, змістовні механізми їх розвитку на перспективу.

Особливий інтерес викликають питання, пов'язані з пошуком оптимальної інформаційно-логічної архітектоніки бухгалтерського обліку, яка піддана змінам, що диктуються новими економічними реаліями й інституційними перетвореннями в економіці, а, відтак, метою подальших досліджень вважаємо розгляд та вплив інституційної теорії на архітектоніку обліку в Україні.

Вважається, що висхідною точкою сучасної теорії бухгалтерського обліку вважається Модель Шпруга, що мала дві інтерпретації - перша належала інституціалістській школі, друга - персоналістичній. Їх розбіжності пов'язані з трактуванням рахунків Капіталу, Збитків і прибутків.

Таким чином, новим і перспективним напрямком досліджень є концептуалізація і формування інституційної теорії бухгалтерського обліку, виходячи з учень економічної теорії.

Застосування інституційного підходу, розвиток інституційної теорії бухгалтерського обліку повинен індукувати модернізацію парадигмальних та методологічних його засад. У теорії бухгалтерського обліку слід прискорити створення методик обліку трансакційних ресурсів, резервів, активів, доходів і витрат, напрацювати нові способи оцінки нематеріальних складових капіталу і вартості, перейти від збору даних про параметри інституційних одиниць до новаторських методів формування інформації про інституційні зв'язки, відносини, трансакції і контракти господарських суб'єктів.

Продовжуючи ідеї Г.Г. Кірейцева, В.М.Жук вважає за доцільне спрямувати інституційні теорії на пошук відповідей на наступні питання: яким є співвідношення національно-специфічних та універсальних чинників у розвитку бухгалтерського обліку; чи можлива універсальна (бездоганна) модель бухгалтерського обліку; чи можливо в глобальному світі країнам йти своїм шляхом у вирішенні цього питанні, чи всі повинні втратити свою ідентичність тощо [1, с. 116].

Зрештою, певні вимоги щодо спорідненості облікових концепцій є в Угоді про Асоціацією з ЄС [6]. Правила обліку та звітності повинні узгоджуватися з інтересами взаємодіючих між собою економічних агентів, користувачів обліково-аналітичної та звітної інформації. Завищені вимоги і надмірно складні форми бухгалтерського обліку розширюють спектр методів фінансових махінацій. Важливо наукове обґрунтування диференційованого підходу до інституційних змін в системі бухгалтерського обліку. Стаття 347 [6] зазначає, що «сторони обмінюються інформацією, досвідом, найкращою практикою та

здійснюють інші заходи, зокрема, щодо такого: 2. У галузі зовнішнього аудиту: d) імплементації стандартів та методик Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), а також обміну найкращими практиками ЄС у галузі зовнішнього контролю та аудиту … шляхом гармонізації з міжнародно визнаними стандартами (Інститут внутрішніх аудиторів (IIA), Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC), INTOSAI) та методологіями, а також найкращою практикою ЄС щодо внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту.

Список використаних джерел

1. Жук В.М. Науково-теоретичні засади реформування національної системи бухгалтерського обліку [Текст] / В.М. Жук // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: фінанси і кредит. — Випуск 1. 2010. — С.85-93.

2. Концепция организации бухгалтерского учета и контроля в аграрном секторе при рыночных отношениях [Текст] / [М.Я. Демьяненко, В.Б. Моссаковский, Ф.Ф. Бутынец и др.]. — К. : ИАЭ им. А.Г. Шлихтера, 1992. — 50 с.

3. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку [Текст] : монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.

4. Атрибутивна концепція інформації [Електронний ресурс] // Вікіпедія : [сайт] . — Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/ (26.04.15). — Назва з екрана.

5. Яремко І.Й. Концепції і парадигми бухгалтерського обліку як система наукових основ теорії [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10012/1/38.pdf (дата звернення : 25.04.15). — Заголовок з екрана.

6. Угода про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Текст] : [офіц. текст] : за станом на 24.04.2015. — Доступно з мережі Інтернет : http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/TITLE_V.pdf (дата звернення : 26.04.2015)

Шепель Тетяна
аспірант
ДВНЗ "Херсонський державний аграрний університет"
м. Херсон

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Розвиток економіки України в умовах економічної інтеграції у світове співтовариство вимагає радикальних структурних змін економічного потенціалу суб'єктів господарювання та адекватної політики підвищення ефективності їх господарської діяльності. Для того, щоб підприємство мало можливість досягти успіхів і визнання на ринку, необхідно впроваджувати в практику найбільш передові, прогресивні методи роботи. Тому ведення управлінського обліку або використання контролінгу в системі управління є необхідними та найважливішими методами для підприємства з метою максимізації прибутку.

Слід зазначити, що на вітчизняних підприємствах контролінгу приділяється мало уваги, хоча причин для активного впровадження достатньо: зростання нестабільного зовнішнього середовища; зміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього; збільшення швидкості реакції на зміни у навколишньому середовищі, підвищення гнучкості підприємства; необхідність у безперервному відстеженні змін, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищах підприємства; необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення виживання підприємства й уникнення кризових ситуацій.

Питання функціонування внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та контролінгу є найактуальнішими і найважливішими в інформаційному забезпеченні підприємства, що відображено у працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: А. Дайле, Р. Манн, Е. Майєр, Б. Нідлз, Д. Хан, Ф. Фольмут, Є.А. Ананьїн, С.В. Данілочкіна, В.Б. Івашкевич, І.Є. Давидович, Л.А. Сухарева, М.С. Пушкар, С.Н. Петренко, В.В. Собко, М.В. Кужельний, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов.

Економічна самостійність підприємств орієнтує їх на ефективну і рентабельну діяльність. Новим в управлінні стала поява контролінгу як функціонально відокремленого напряму економічної діяльності підприємства, що пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті та забезпечує прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Контролінг — це принципово нова концепція управління, що забезпечує підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства шляхом формування інформації про витрати і доходи як основи для прийняття оптимальних управлінських рішень, охоплює встановлення мети функціонування

підприємства, поточне збирання і опрацювання інформації для прийняття управлінських рішень, виконання функції контролю відхилень фактичних даних від планових, а також, що найважливіше, підготовку рекомендацій для прийняття управлінських рішень [1].

Залежно від функціональних та організаційних особливостей, цілей і завдань контролінгу виділяють три його основні концепції: контролінг, зорієнтований на функцію контролю; контролінг як інформаційна функція; контролінг як функція координації. Найпоширенішою є концепція контролінгу, згідно якої пріоритет надається функції координації різних підсистем управління, зокрема планування, контролю та інформаційного забезпечення (Й. Вебер, Г. Кюппер, П. Хорвач).

Запровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах зумовлене необхідністю інформаційного забезпечення й координації системи планування, синхронізації різних видів обліку, аналізу відхилень та їх контролю, інформаційного й методичного забезпечення менеджменту та прийняття управлінських рішень, підтримки на належному рівні ризик-менеджменту. Водночас спостерігається тенденція виконання функцій контролінгу планово-економічними відділами. Практика свідчить, що бухгалтерія більшості вітчизняних підприємств займається переважно традиційним фінансовим обліком, а функцію управлінського обліку покладено на службу фінансового директора.

Зважаючи на те, що система управлінського обліку має ознаки обліково-аналітичної системи, С.М.Петренко стверджує, що управлінський облік можна ідентифікувати як систему контролінгу [2]. Однак, якщо звернутися до теорії та практики, можна зауважити, що найважливішим складником контролінгу є управлінський облік. Таким чином, контролінг – це ширше поняття, ніж управлінський облік.

В свою чергу, управлінський облік можна охарактеризувати як інтегруючу систему підготовки заключної інформації і забезпечення нею різних рівнів управління з ціллю ефективного планування, контролю і покращення якості прийнятих рішень. Тобто, управлінський облік є ефективним інструментом управління, тому що створює конкурентні переваги в сучасному ринковому середовищі шляхом забезпечення підприємства ключовою інформацією.

Управлінський облік є вихідним елементом системи контролінгу, оскільки забезпечує службу контролінгу вичерпною достовірною та необхідною інформацією щодо витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції на всіх стадіях виробничого процесу, що дає змогу здійснювати підготовку виважених управлінських рішень на підставі такої інформації. Специфіка управлінського обліку як складової частини контролінгу особливо прослідкується у групуванні й обліку витрат, пов’язаних із випуском і реалізацією продукції.

О.О. Терещенко виділяє коло завдань системи управлінського обліку, що

знайшли практичне застосування у вітчизняній практиці [3]:

1) забезпечення розподілу витрат у розрізі "реалізована продукція — товарно-матеріальні запаси", "постійні — змінні витрати", "прямі — непрямі витрати";

2) сприяння виявленню проблемних питань у сфері витрат і розробленню альтернативних рішень для їхнього розв'язання;

3) використання сучасних методів управління витратами (таргет-костинг, директ-костинг, ретроградна калькуляція, ABC-аналіз, бенчмаркінг, CVP-аналіз, одно- та багатоступінчастий директ-костинг);

4) забезпечення бюджетного контролю (аналіз причин відхилень фактичних показників витрат від планових);

5) надання можливості об'єктивно оцінити результати фінансово-господарської діяльності (чи окремих заходів, операцій) у плановому періоді в цілому на підприємстві та в розрізі окремих центрів відповідальності.

В результаті дослідження сутності та меж застосування управлінського обліку та контролінгу в системі управління підприємством в умовах економічної інтеграції, визначено, що управлінський облік та контролінг є однією з основних функцій у системі управління підприємством, що формує економічну інформацію для аналізу господарської діяльності, складання бізнес-планів, прийняття управлінських рішень. Маркетинговий підхід до визначення стратегії підприємництва, формування економічної політики підприємства в умовах економічної інтеграції передбачає високий рівень інформаційного забезпечення, досягнення якого можливе лише за умови злагодженої інформаційно-аналітичної системи "управлінський облік— контролінг".

Список використаних джерел

1. Базась, М.Ф. Теоретико-методологічні засади внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та контролінгу [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К. : МАУП, 2007. — 240 с.

2. Петренко, С.Н. Контроллинг [Текст] / Учебное пособие. — К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. — 328 с.

3. Терещенко, О.О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці [Текст] / О.О.Терещенко // Фінанси України, 2006, № 8. — С. 137—145.

Щербатюк Василий
д.э.н., доцент
Европейский университет Молдовы
г. Кишинев, Республика Молдова

СЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ЕГО МЕТОДОВ

Глобализационные и евроинтеграционные процессы в мировой экономике обусловили необходимость перехода хозяйствующих субъектов Республики Молдова, за исключением тех, что применяют Международные стандарты финансовой отчетности, на Общий план счетов бухгалтерского учета с 1 января 2015 г. Для полного и всестороннего отражения новых элементов собственного капитала он предусматривает следующие счета, которые впервые будут использоваться в учетной теории и практике: 314 «Незарегистрированный капитал» и 343 «Прочие элементы собственного капитала» [1].

Счет 314 «Незарегистрированный капитал» является пассивным и предназначен для обобщения информации о наличии и изменении капитала, относящегося к долям участия, которые не прошли регистрацию в уполномоченных государственных органах. По его кредиту отражается возникновение/увеличение незарегистрированного капитала в корреспонденции с дебетом счетов: 111 «Незавершенные нематериальные активы», 112 «Нематериальные активы», 121 «Незавершенные долгосрочные материальные активы», 123 «Основные средства», 141 «Долгосрочные финансовые инвестиции в неаффилированные стороны», 211 «Материалы», 217 «Товары», 241 «Касса», 242 «Текущие счета в национальной валюте», 243 «Текущие счета в иностранной валюте», 251 «Текущие финансовые инвестиции в неаффилированные стороны», 313 «Неоплаченный капитал», 427 «Долгосрочные обязательства по имуществу, полученному в хозяйственное ведение», 543 «Текущие обязательства по имуществу, полученному в хозяйственное ведение» и др. По дебету счета 314 отражается уменьшение незарегистрированного капитала в корреспонденции с кредитом счетов: 311 «Уставный капитал», 536 «Обязательства собственникам» и др. Сальдо счета 314 кредитовое и представляет собой величину незарегистрированного капитала.

Счет 343 «Прочие элементы собственного капитала» является пассивным и предназначен для обобщения информации о наличии и изменении элементов собственного капитала, которые не учтены по другим счетам класса 3 «Собственный капитал», включая элементы, которые возникают в связи с применением положений Международных стандартов финансовой отчетности.

Для дальнейшего развития и совершенствования национальной учетной системы Республики Молдова научно-практический интерес могут

представлять следующие выводы и предложения.

Вполне обоснованно можно утверждать, что бухгалтерский учет, аудит, контроль и анализ финансово-хозяйственной деятельности отечественных предприятий в настоящее время находятся в глубочайшем кризисе, очень слабо развиты и сильно отстали от аналогичных наук других стран (Украина, Республика Беларусь, Российская Федерация и др.) [2-4]. И чрезвычайно важно срочно ввести в вузах строгий запрет на выполнение основных видов учебной работы по учетно-аналитическим и контрольным дисциплинам преподавателями без высшего бухгалтерского образования и ученых степеней по специальности 522.02 «Бухгалтерский учет; аудит; экономический анализ».

В новых нормативных документах по молдавскому бухгалтерскому учету даются определения многих экономических понятий. Однако среди них нет таких важных и весьма часто употребляемых понятий как План счетов, их Общий и Рабочий планы. Это не способствует лучшему познанию и использованию данных понятий в учетной теории и практике, нельзя признать нормальным и нуждается в исправлении.

Названия классов счетов бухгалтерского учета в их Общем плане сформулированы на основе использования двух различных признаков: вид объектов и вид счетов. Первый признак использован в классах счетов 1 «Долгосрочные активы», 2 «Оборотные активы», 3 «Собственный капитал», 4 «Долгосрочные обязательства», 5 «Текущие обязательства», 6 «Доходы» и 7 «Расходы», а второй – в классах счетов 8 «Управленческие счета» и 9 «Забалансовые счета». То есть, в названиях классов счетов 1-7 указываются виды учетных объектов (что подлежит учету), а 8 и 9 – виды счетов бухгалтерского учета, рекомендованных к использованию.

Счета классов 1-8 и класса 9 в Общем плане счетов бухгалтерского учета – это две различные по своему экономическому содержанию совокупности. И поэтому их объединение в одну совокупность более высокого уровня, как это сделано в данном нормативном документе, недопустимо. Исходя из вышеизложенного, нынешние забалансовые счета следует дать отдельным приложением к Общему плану счетов, а не выделять в отдельный класс 9, и кодировать их трехзначными номерами (001, 002 и т.д.).

В первом разделе Общего плана счетов бухгалтерского учета отмечается, что «счета классов 1, 2, 7 и 8 (за исключением регулирующих счетов) являются активными, а счета классов 3-6 (за исключением регулирующих счетов) являются пассивными счетами». Однако это утверждение является не совсем правильным и нуждается в уточнении, поскольку классы счетов 4 «Долгосрочные обязательства», 5 «Текущие обязательства», 6 «Доходы» и 7 «Расходы» не содержат регулирующих счетов.

Также в первом разделе Общего плана счетов бухгалтерского учета сформулирован порядок их кодирования. Однако он относится не ко всем бухгалтерским счетам, а только к тем из них, что входят в классы 1-8. Новые

забалансовые счета класса 9 не подразделяются на группы и счета второго порядка и, следовательно, не могут кодироваться в этом порядке [5].

Во втором разделе Общего плана счетов бухгалтерского учета приведены номера и наименования классов и групп синтетических счетов, самих этих счетов, их субсчетов в систематизированном виде и фактически в таблице размерностью 4×418. Но эта очень большая и сложная таблица имеет существенный недостаток: она и ее четыре графы не имеют названий, что создает определенные трудности для пользователей и потому является недопустимым. Нам представляется целесообразным систематизированный перечень счетов бухгалтерского учета в этом нормативном документе лучше представить в стандартной таблице с обязательными атрибутами и в ее первой графе указать наименование счетов, а во второй – их номера. Необходимость указания данных характеристик именно в такой последовательности обусловлена соответствующей степенью их важности.

Практическое использование вышеизложенных предложений по дальнейшему развитию и совершенствованию национальной учетной системы будет способствовать повышению ее качества и эффективности, улучшению информационного обеспечения управления, повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и успешному развитию рыночной экономики Республики Молдова в современных условиях глобализации и евроинтеграции.

Список использованных источников

1. Приказ Министерства финансов Республики Молдова «Об утверждении Общего плана счетов бухгалтерского учета» № 119 от 6 августа 2013 г. [Текст] // Официальный монитор Республики Молдова, 2013, № 177-181.
2. Бухгалтерський облік на ринках споживчої кооперації [Текст] : навч. посіб. / Озеран В.О., Куцик П.О. та ін. – Львів : ЛКА, 2010. – 306 с.
3. Захарова, С.Ю. Финансовый, управленческий, стратегический учет собственного капитала (моделирование, теория и практика) [Текст] : монография. – Ростов-на-Дону : РГСУ, 2003. – 254 с.
4. Стражев, В.И. Теория бухгалтерского учета [Текст] : учебник. – 2-е изд., испр. – Минск: Вышэйшая школа, 2012. – 142 с.
5. Щербатюк, В.В. Затраты на производство и их характеристика в бухгалтерском управленческом учете [Текст] : учебное пособие. – К.: СУРМ, 2011. – 172 с.

Яблонська Богдана
студентка
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Активна інтеграція комерційних банків в міжнародну фінансову систему, яка спостерігається останнім часом ставить на порядок денний питання їх сталості та фінансової стабільності. Важлива роль у такому процесі належить управлінню ліквідністю комерційного банку.

Ліквідність є важливою системною характеристикою банку, яка свідчить про фінансову стабільність, спроможність банку розширювати обсяги активних операцій та протистояти негативним наслідкам кризових ситуацій.

Ефективне управління ліквідністю є однією з найважливіших проблем у діяльності кожного комерційного банку [1].

Ця тема є досить актуальною, оскільки вона неодноразово розглядалась провідними вченими – економістами: Ф.Ф.Бутинець, А.М. Карбовник, О.І. Копилюк, Л.Ф. Романенко, О. В. Васюренка, А. М. Герасимовича, Г. Т. Карчевої, В. І. Міщенка, С. В. Науменкової, І. М. Парасій-Вергуненко та інші.

Мета дослідження полягає в тому, щоб з’ясувати, що таке банківська ліквідність, необхідність та значення ліквідних коштів для комерційного банку.

Законом України «Про банки і банківську діяльність» визначено поняття «кошти» як гроші у національній або іноземній валюті чи їх еквівалент. Міжнародним стандартом фінансової звітності 7 «Звіти про рух грошових коштів» визначено, що до грошових коштів належать готівка в касі та депозити до запитання [2].

Основним джерелом формування ресурсної бази для більшості банків в Україні є кошти юридичних осіб на поточних рахунках. Тому банки особливу увагу приділяють роботі з юридичними особами з метою збільшення їх коштів на рахунках, оскільки ці кошти відіграють важливу роль у підтриманні ліквідності банківської установи та проведення активних операцій [3].

Нормативно-правове ж регулювання ліквідності банків базується на законах України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, Положенні про регулювання Національним банком України ліквідності банків України.

Ліквідність банку – це його здатність забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов’язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів, строками і сумами виконання зобов’язань банку.

В сучасних економічних умовах ліквідність необхідно розглядати як багаторівневу систему категорій, яка включає елементи, подані на рис. 1.

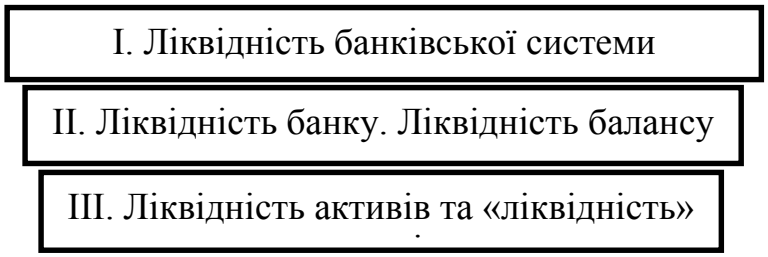

Рис. 1. Система категорій ліквідності [1]

Ліквідність банку є запорукою його платоспроможності. Однак платоспроможність залежить і від інших факторів.

Колишнім Положенням про регулювання Національним банком України ліквідності банків України було визначено, крім іншого, механізми проведення Національним банком регулювання ліквідності банків у межах визначених монетарних параметрів та в обсягах, які потрібні для їх збалансування та управління грошово-кредитним ринком, виконання ним функцій кредитора останньої інстанції, з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку та застосування ним інструментів із рефінансування банків, операцій репо, операцій із борговими зобов'язаннями та державними облігаціями України [4].

Кожен банк, розпочинаючи свою діяльність, усвідомлює, що прийняття на себе ризику ліквідності є невід'ємною складовою частиною банківської діяльності. Ризик ліквідності містить у собі два типи, що відрізняються один від одного за своєю природою і, відповідно, методами оцінки й управління. Ризик ринкової ліквідності активів (первинної) − ризик того, що реальна ціна угоди може значно відрізнятися від середньо-ринкової ціни в гірший бік або неможливості реалізації активів. Він пов'язаний із втратами, які може понести банк через недостатню ліквідність ринку, занадто високими трансакційними витратами. Крім того, вплив цінового фактора визначає швидкість, з якою банк може перетворити ліквідні активи у грошові кошти. Крім того, виділяється ризик вторинної ринкової ліквідності активів, що визначає обсяг ресурсів, які можна залучити на ринку, використовуючи базовий актив як заставу. Ризик балансової ліквідності − наявний або потенційний ризик для доходів і капіталу, що виникає внаслідок неможливості банком виконати свої зобов'язання в належний термін, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат. Балансовий ризик ліквідності виникає через нездатність управляти незапланованими відпливами коштів, змінами джерел фінансування та/або виконувати позабалансові зобов'язання [5].

При цьому кожен банк виділяє три джерела виникнення ризику ліквідності.

1.Системний ризик ліквідності − виникає в результаті впливу

макроекономічної політики, що проводиться законодавчими, регуляторними і контрольними органами, банкрутства одного або кількох великих банків.

2. Інституційний ризик ліквідності − ризик погіршення думки учасників ринку про платоспроможність банку і, як наслідок, обмеження доступу до залучення ресурсів.

3.Технічний ризик ліквідності − складається в незбалансованій структурі майбутніх платежів і є основним об'єктом управління банку. Управління ліквідністю повинне включати щоденний моніторинг і контроль структури платежів для мінімізації технічного ризику ліквідності [3].

Банкам варто систематично переглядати свої припущення, що застосовувалися при управлінні ліквідністю, для того, щоб з'ясувати, чи залишаються вони ще доцільними.

На нинішній день банки в Україні якісно оцінюють і кількісно обмежують ризик ліквідності через систему лімітування прийнятної величини ризику ліквідності. Політика управління ризиком ліквідності є невід'ємною частиною інтегрованої системи управління ризиками кожного банку.

Варто зазначити, що ризик ліквідності безпосередньо пов'язаний із кредитним, валютним, процентним, ризиком репутації та операційним ризиками.

Список використаних джерел

1. Костюченко, Т.І. Ліквідність комерційного банку: управління та регулювання [Текст] / Т.І. Костюченко. — Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013.

2. Драбаніч, А.В. Ліквідність комерційного банку: оцінка та особливості управління [Текст] / А.В. Драбаніч, І.О Максимець // Науковий вісник: Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013.

3. Мельниченко, О.В. Аналіз грошових коштів та оцінка ліквідності банків України [Текст] / О. В. Мельниченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013.

4. Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [Текст] : [офіц. текст : втрата чинності від 06.06.2009 р.) / Національний банк; Постанова, Положення, Форма типового документа від 26.09.2006 № 378. Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1120-06 (19.04.15). – Заголовок з екрана.

5. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Текст] : [офіц. текст : за станом на 15.03.2004р.) / Національний банк; Вказівки від 15.03.2004 № 104. Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04 (дата звернення 19.04.2015р.). – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 3
ПРОБЛЕМИ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SECTION 3
THE PROBLEMS AND THE ROLE OF THE FINANCIAL SECTOR AND THE CREDIT SYSTEM IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Боровик Петро
к. е. н., доцент
Турчак Віталій
Уманський національний університет садівництва
м. Умань

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ БАЗИ СОЦІАЛЬНО-ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Україна взяла курс на реформування системи державного соціально-пенсійного страхування забезпечення. Першим кроком на шляху реформ, було запровадження саме єдиного соціального внеску (ЄСВ). Цей платіж, що справляється відповідно до вимог Закону України від 8 липня 2010 року № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» замінив собою внески до чотирьох соціально-пенсійних фондів, що продовжують при цьому функціонувати в Україні.

Варто зазначити, що в 2010-2012 рр. адміністрування сплаченого ЄСВ здійснювали органи Пенсійного фонду України. Поряд з цим, не зважаючи на переформатування системи соціально-пенсійного страхування, бюджети вітчизняних державних соціально-пенсійних фондів на протязі 2010-2012 рр. залишаються фінансово залежними від державного бюджету [1].

Аналіз діяльності управління Пенсійного фонду України свідчить про гострий дефіцит власних надходжень бюджету Пенсійного фонду України – явище, характерне для всієї вітчизняної пенсійної системи [1].

Нині єдиним реальним джерелом погашення як дефіциту так і касових розривів бюджету Пенсійного фонду наразі є асигнування з державного бюджету. Саме цей метод вирівнювання доходної спроможності пенсійного бюджету використовується в практиці діяльності Пенсійного фонду [1].

Варто зазначити, що результати досліджень вітчизняних науковців демонструють, що аналогічною є ситуація з мобілізацією власних надходжень

бюджетів решти вітчизняних державних цільових фондів, які, хоч і в меншій мірі, як Пенсійний фонд України, але теж забезпечують виконання своїх функцій як за рахунок власних джерел надходжень, так і за кошти, що надходять до їх бюджетів з державної казни [1].

В той же час, останніми роками кризові ситуації в фінансово-економічній сфері зумовлюють необхідність, з одного боку, перегляду напрямів використання бюджетних ресурсів, а з іншого, підняття рівня самодостатності бюджету Пенсійного фонду України та інших державних цільових фондів, що функціонують в сфері соціального страхування і соціального забезпечення громадян.

Саме тому з 2013 р. обов'язки щодо адміністрування функцію адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування було покладено на органи Міністерства доходів і зборів України (нині – Державної фіскальної служби України). Поряд з цим, не зважаючи на кардинальні реформи системи вітчизняного державного соціально-пенсійного страхування, єдиний соціальний внесок та вітчизняна система соціально-пенсійного забезпечення не стали належним чином виконувати свої завдання і функції, що й було причиною їх подальшої трансформації.

При цьому, найсуттєвіші кроки на шляху вдосконалення механізму справляння єдиного соціального внеску та соціально-пенсійного забезпечення громадян були зроблені в Україні в 2014-2015 рр. Зокрема, Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 22.12.2014 р. № 1573 передбачено можливість зниження ставки єдиного соціального внеску шляхом застосування до базового її розміру, за яким внесок сплачується роботодавцями, шляхом застосування до кінця 2015 р. понижуючого коефіцієнта в розмірі 0,4 а з 01. 01. 2016 р. – 0,6. Поряд з цим, право на застосування такого коефіцієнта мають виключно ті платники ЄСВ, у яких загальна база нарахування платежу, порівняно з середнім показником за 2014 р., зросте не менше, ніж в 2,5 рази та середня заробітна плата, що виплачується таким роботодавцем, зросте, порівняно з 2014 р., не менше, як на 30 % і буде, при цьому, більшою від потрійного розміру мінімальної заробітної плати [2].

Іншим нормативно-правовим актом, що регулює відносини в сфері соціально-пенсійного забезпечення громадян, є Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пенсійного забезпечення» від 23.02.20 15 р. № 2212. Цим законом передбачено поетапне збільшення на 5 років пільгового пенсійного віку для жінок; поетапне підвищення на 5 років страхового стажу, необхідного для призначення пенсій; визначено, що для призначення пенсії необхідно використовувати дані про доходи, з яких сплачувались страхові внески за останні роки перед її призначенням. Крім того, зазначеним нормативно-правовим актом передбачено, що працюючим

пенсіонерам з 2015 р. будуть виплачуватись пенсії в розмірі 85 % від призначеного їх рівня, але на період 2015 р. не менше 1423 грн. Законом також передбачено заборону на виплату спеціальних пенсій особам, що мають на них право, у разі, якщо вони продовжують працювати за місцем роботи, що дає право на такі пенсії [3].

Погоджуючись з позицією уряду, що останні реформи в сфері соціально-пенсійного страхування та забезпечення, дещо скоротять рівень дефіциту бюджету вітчизняних соціально-пенсійних фондів, зазначимо, що деякі із них, на наше переконання, не дадуть очікуваних результатів.

Зокрема, сумніви викликає доцільність передбачення можливості зменшення ставки єдиного соціального внеску з використанням понижуючого коефіцієнта, оскільки, з одного боку, умови його застосування є досить складними для їх виконання, а з іншого, без одночасного зменшення ставки податку на доходи фізичних осіб розраховувати на виведення з тіні доходів, що виплачуються у формі заробітної плати, скоріше за все, не варто.

Крім того зменшення розмірів пенсійних виплат для працюючих пенсіонерів може призвести до зростання в суспільстві соціальної напруги, чого допускати, на наше переконання, ні в якому разі не можна.

Поряд з цим, проблема належного формування дохідної бази вітчизняних соціально-пенсійних фондів для України залишається гостроактуальною. Для її вирішення під час фінансової нестабільності цілком реальним кроком на шляху збільшення доходів бюджетів вітчизняних соціально-пенсійних фондів може бути розширення бази справляння єдиного соціального внеску за рахунок окремих витрат громадян на придбання предметів розкоші, елітного житла, закордонних туристичних путівок, авіаквитків, а в найближчому майбутньому – квитків на космічні подорожі.

Список використаних джерел

1. Загальнообов’язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах [Електронний ресурс]. – К. : 2015. Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/mlsp_stat_dec2015.pdf (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пенсійного забезпечення [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 02.03.2015 року] / Верховна Рада України ; Закон від 02.03.2015 р. № 2212. Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/213-19 (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо реформування загальнообов’язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 13.03.2015 / Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 № 77-VIII // Відомості

Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 11. – ст.75. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/77-19 (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

Бучко Ірина
к.е.н., доцент
Костак Зоряна
к.е.н., старший викладач
Львівська комерційна академія
м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТУВАННЯ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Недосконалий механізм кредитування у банках створює суттєву перешкоду на шляху використання нагромадженого в світі досвіду досягнення економічного зростання за допомогою саме фінансово-кредитних важелів управління. Це особливо актуалізує необхідність дослідження організації кредитування в банках України.

Сучасний український банк орієнтується на інтегровану модель розвитку банківської системи. Банк може працювати у трьох напрямах: це корпоративний, індивідуальний, і фінансово-інституційний бізнес. У рамках останнього, за належних ресурсів, треба розвивати інвестиційні та кредитні напрями. Головною стратегічною метою банків є зміцнення досягнутих позицій універсального комерційного банку, збереження пріоритету щодо обслуговування промислового сектору економіки, активне розширення своєї присутності на інших сегментах ринку, збільшення прибутковості акціонерного капіталу, мінімізація ризиків при здійсненні всіх операцій [1].

Ефективне кредитування визначає завдання й пріоритети кредитної діяльності банку, засоби і методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації власне кредитного процесу. Кредитна політика створює основу організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку та повинна чітко визначати цілі кредитування, відповідне документально-методичне забезпечення та правила їх реалізації. При кредитуванні банкам необхідно враховувати вплив кредитного, процентного і валютного ризиків та ризику незбалансованості ліквідності. Недосконалий механізм кредитування у банках створює суттєву перешкоду на шляху використання нагромадженого в світі досвіду досягнення економічного зростання за допомогою саме фінансово-кредитних важелів управління.

Основою ефективного кредитування банків є виважений підхід до вибору потенційних позичальників, аналіз ефективності проектів, що пропонуються до кредитування, реальна оцінка платоспроможності позичальника та якості застави, а також об’єктивна оцінка якості активів позичальника.

З метою підтримання незалежної якості кредитних вкладень банки користуються принципами обережності при розгляді заявок на отримання кредиту. Найважливішим елементом ефективного кредитування банків є визначення ціни кредиту, що передбачає врахування таких факторів: ризик, агресивність, конкуренція, категорія клієнта, прибутковість, вартість ставки, гнучкість ціни кредитування та ін. Визначаючи відсоткову ставку в процесі кредитування, варто враховувати ризик неповернення кредиту [2].

Для ефективного кредитування банкам необхідно:

- оптимізувати співвідношення потенційних можливостей, ризиків, розміру капіталу і темпів зростання банку;
- реалізовувати системний підхід за оцінкою і управлінням ризиками;
- співвідносити ризики і потенційні можливості для досягнення якнайкращих результатів;
- складати найважливішу частину процесу ухвалення всіх управлінських рішень;
- покращувати керованість банку за допомогою створення адекватної структури контролю.

Таким чином, однією з основних проблем при кредитуванні є проблема адекватної оцінки існуючих численних ризиків і вибору відповідних інструментів їх зменшення.

Слід зазначити, що основним чинником, який визначає ефективність кредитування банку є зростання його ринкової вартості з урахуванням невизначеності та конфліктності зумовленого ними ризику. Також необхідно враховувати вплив різних видів ризику, а саме: кредитного ризику, ризику депозитних операцій, відсоткового, валютного, ризику незбалансованої ліквідності. Ці види ризику є взаємопов'язаними: висока міра відсоткового ризику і обумовлена цим фінансова нестабільність суб'єктів господарювання може спровокувати висока міру кредитного ризику та ризик ліквідності [3].

Співвідношення між критеріями мінімізації ризику та максимізації доходу (якими керується керівництво та менеджери банку в своїх діях та намірах) може бути охарактеризоване як конфліктне та виражене таким правилом: “більший обсяг прибутку – більша міра ризику”. Тобто в процесі управління банківською діяльністю та, зокрема, банківськими активами, виникають досить складні завдання щодо пошуку компромісних рішень [4].

На сьогоднішньому етапі немає якогось єдиного механізму кредитування банків, тому кожен банк розробляє власну стратегію кредитування та запроваджує практичні механізми її реалізації. Кожен банк намагається запровадити таку стратегію кредитування, яка привабить якомога більше

клієнтів і тим самим забезпечить зростання прибутковості. Правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями є основою фінансової та ринкової стабільності комерційних банків.

Таким чином, банки прагнуть вести свій бізнес ефективно, ґрунтуючись на загальноприйнятих стандартах управління та передової банківської практики, незалежній кредитній політиці, та забезпечуючи високий рівень банківських послуг. Банки формують свою кредитну політику таким чином, щоб вона була ефективною з точки зору ризиків, які приймає банк, сприяла розвитку економіки та задовольняла попит клієнтів на кредитні ресурси. Сучасний український банк орієнтується на інтегровану модель розвитку банківської системи. Банки можуть працювати у трьох напрямах: корпоративний, індивідуальний, і фінансово-інституційний бізнес. У рамках останнього, за належних ресурсів, треба розвивати інвестиційні та кредитні напрями. Головною стратегічною метою банків є зміцнення досягнутих позицій універсального комерційного банку, збереження пріоритету щодо обслуговування промислового сектору економіки, активне розширення своєї присутності на інших сегментах ринку, збільшення прибутковості акціонерного капіталу та мінімізація ризиків при здійсненні всіх операцій.

Список використаних джерел

1. Гребенюк, Л. А. Основи формування кредитних стратегій банку [Текст] / Л. А. Гребенюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12 – С. 208-214.
2. Жукова, Н. К. Сучасний стан та проблеми управління кредитним портфелем комерційних банків [Текст] / Н. К. Жукова // Економічний часопис. – 2013. – № 1-2. – С. 70-72.
3. Рогожнікова, Н. В. Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України [Текст] / Н. В. Рогожнікова // Фінансовий простір. – 2012. – № 1(5). – С.30-34.
4. Сидоренко, В. А. Кредитна діяльність вітчизняних банків у сучасних умовах [Текст] / В. А. Сидоренко // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – № 22.10 – С. 246-251.

Вареник Віктор
к.е.н., доцент
Самура Юрій
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Оскільки банківська система є основною складовою фінансової системи, то саме питання фінансово-економічної безпеки банків виходять сьогодні на перший план. Особливо актуальним це питання є для банківської системи в умовах євроінтеграції України, оскільки етапи зростання неминуче призводять до спадів і пов'язаних з цим кризових явищ.

Проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки банків в умовах євроінтеграції України є відносно новим напрямом наукових досліджень української спільноти. Актуальність даного питання зумовлена необхідністю реалізації національних інтересів щодо створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення [1, с. 41].

Проблематику забезпечення фінансово-економічної безпеки банківської системи на рівні держави досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та фахівці, зокрема С. І. Адаменко, М. Д. Алексєєнко, О. Ф. Балацький, О.І. Барановський, І. О. Бланк, Т. М. Болгар, М. З. Бора, С. Букін, Дж. К. Ван Хорн, О. Д. Василик, В. В. Вітлінський, В. М. Геєць, К. С. Горячева, Р. Гриценко, Р. Джуччі, О. В. Дзюблюк, Ж. М. Довгань, Е. Дж. Долан, А.О. Єпіфанов, М. М. Єрмошенко, В. Г. Загородній, О. Д. Заруба, Р.Дж. Кемпбелл, Л. А. Клюско, І. П. Козаченко, В. Г. Крижанівська, Л.О. Лігоненко, І. О. Лютий, А. М. Мороз, В. П. Москаленко, В. І. Мунтіян, О.О. Олейніков, Є. С. Осадчий, Б. А. Райзберг, М. І. Савлук, Дж. Ф. Сінкі, Т.С. Смовженко, В. І. Срібний, Т. Стубайло, О. Сугоняко, О. О. Терещенко, Е.А. Уткін, Р. І. Шіллер та багато інших.

Високо оцінюючи їхній вклад у вирішення проблем забезпечення стану безпеки на різних рівнях і в різних сферах банківської діяльності, відзначимо, що дослідження основних інструментів забезпечення фінансово-економічної безпеки банків України все ще залишаються недостатньо вивченими. Зокрема це стосується досліджень цілої низки специфічних загроз у діяльності банківської системи, процесу проведення діагностики та оцінки рівня її безпеки, а також застосування фінансового інструментарію для подолання кризових явищ з врахуванням особливостей як економіки України в цілому, так і банківської системи країни зокрема. Сьогодні також немає єдиного

загальноприйнятого інструментарію забезпечення фінансово-економічної безпека банківської системи та чіткого, цілісного механізму управління нею. Зазначене зумовлює необхідність дослідження як у теоретичному, так і в практичному плані фундаментальних аспектів забезпечення фінансово-економічної безпеки банків України в умовах євроінтеграції.

Усі методи та інструменти, які використовуються для забезпечення фінансово-економічної безпеки банку, можна поділити на дві великі групи: внутрішні й зовнішні. Даний розподіл базується на двох передумовах. З одного боку, банк, як і будь-який інший господарюючий суб'єкт, має економічну самостійність і тому він може самостійно вживати певних заходів, спрямованих на досягнення фінансової безпеки. З іншого боку, його діяльність підлягає втручанню з боку держави, яка має інструменти впливу на діяльність банківських установ.

До основних внутрішніх методів забезпечення фінансово-економічної безпеки банку належать: фінансове планування, фінансовий аналіз, фінансове регулювання,·фінансовий контроль. Основними зовнішніми методами забезпечення фінансово-економічної безпеки банку є: банківське регулювання, банківський нагляд, банківський контроль [2, с.8].

Основним внутрішнім методом забезпечення фінансово-економічної безпеки банку є управління фінансами – фінансовий менеджмент. Фінансовий менеджмент банку має цілий ряд особливостей, обумовлених безпосередньо природою банківської діяльності. На відміну від підприємств, які здійснюють виробництво товарів та послуг, торгівлю, банки є фінансово-кредитними установами, а основним видом їх діяльності – діяльність на фінансових ринках. Отже, фінансові операції – це основа діяльності банків.

Щодо інструментів управління банком, то, на думку більшості авторів, інструментами є функції фінансового менеджменту. Відповідно до процесного підходу виділяють такі взаємозалежні функції: фінансове планування, фінансовий аналіз, фінансове регулювання, фінансовий контроль [3, с 44].

Отже, від ефективної організації зовнішнього та внутрішнього нагляду і контролю над банками залежить фінансово-економічна безпека не тільки банків і банківської системи, але й національна безпека України в умовах євроінтеграції. Усе це обумовлює існування різноманітних форм державного контролю за банківською діяльністю, що обумовлю перспективи подальших досліджень з обумовленої проблематики.

Список використаних джерел

1. Любунь, О.С. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : навч. посібник для студентів вищих навч. закладів [О.С. Любунь, В. І. Грушко]. – К. : Слово, 2004. – 296 с.

2. Барановський, О. І. Банківська безпека : проблема виміру [Текст] / О. І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–26.

3. Фінансова безпека банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни “Безпека банків” / [уклад. С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар] ; Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 112 с.

4. Єрмошенко, М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства [Текст]: препринт наукової доповіді / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева, А. М. Ашуєв. – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.

Вірт Микола
к.е.н, доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

ПОКАЗНИКИ ЦІН ТА ПРОЦЕСУ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Вивчення процесу ціноутворення потребує розгорнутої системи показників, що відповідають вимогам ринкової економіки. Система показників повинна віддзеркалювати різні види диференціації ринкових цін: асортиментний, територіальний, у часі, за соціальними групами, в розрізі товарного ринку, а також відображати тенденції змін цін та тарифів.

Показники цін та процесу ціноутворення відображені у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники цін та процесу ціноутворення у сфері товарного обміну

№ з/п	Групи показників	Показники
1	Рівень цін	1.1. Індивідуальний рівень
		1.2. Середній рівень
		1.3. Узагальнюючий рівень
2	Структура ціни	2.1. Собівартість
		2.2. Торговельна націнка
		2.3. Знижка (оптова, роздрібна)
		2.4. Податки (ПДВ, Акцизний податок)
3	Варіація цін	3.1. Показники варіації цін в соціально-економічному просторі
		3.2. Показники варіації цін в географічному просторі
		3.3. Показники варіації цін в часі (динаміці)
4	Динаміка цін	4.1. Показники динаміки окремих товарів-представників
		4.2. Показники динаміки товарних груп
		4.3. Показники динаміки всіх товарів

Продовження табл. 1

5	Співвідношення ціни якості товару і оцінці покупців	5.1.Показники впливу якості на ціну
		5.2. Вплив динаміки якості та динаміку цін
6	Еластичність	6.1. Показники залежності цін від соціально-економічних факторів
		6.2. Показники залежності цін одних товарів від цін інших

Рівень цін – узагальнюючий показник, що характеризує стан цін за певний період часу, на певній території, стосовно споживчих товарів та послуг за їх видами з близькими споживчими властивостями.

Індивідуальний рівень цін – ціна товарного виду, сорту товару-представника (товар-представник - конкретна марка, артикул чи мала товарна група, в основі якої ідентичність споживчого призначення) на певний момент часу.

Середня ціна визначається на дату і за період за товарною групою (комплексом); за територією; за субринками (ринок продовольчих товарів, ринок промислових товарів, ринок послуг); за групами покупців тощо.

Узагальнююча характеристика рівня цін – показник вартості фіксованого споживного кошика. Слід зазначити, що цей показник виконує й інші функції, пов'язані з оцінюванням прожиткового мінімуму. При аналізі важливо визначати співвідношення індивідуальної, середньої і узагальнюючої ціни до доходу.

Вивчення структури цін починають з групування товарів за споживчим призначенням та іншими ознаками. Виявляють взаємозамінні і доповнюючі товари, а також однакові товари різної якості; товари, що різняться за споживчими якостями. На основі такого групування визначають:

1) частку кожного елемента до кінцевої (роздрібної) ціни товару;
2) частку валового доходу в товарообороті;
3) співвідношення гуртово-відпускних і роздрібних цін;
4) співвідношення структурних елементів роздрібних цін: у розрізі товарних груп, регіонів.

Аналіз коефіцієнтів співвідношення цін у розрізі окремих регіонів, субринків і товарів дає можливість визначити відносні відхилення цін товарів до базової ціни; співвідношення елементів ціни, зокрема, оптової та роздрібної, собівартості та роздрібної ціни; націнки та знижки і роздрібної ціни; ступінь стійкості співвідношень в динаміці.

У процесі аналізу виявляють вплив різних елементів ціни на загальне коливання її рівня; здійснюють розподіл цін у межах однойменної товарної групи; рівень територіальних коливань цін у розрізі регіонів і поселень; вивчають варіації співвідношення структурних елементів субринків; рівень стійкості цін у динаміці; рівень сезонних і циклічних коливань цін.

Вивчення змін цін на товари та послуги у часі здійснюється на основі

індивідуальних і групових індексів цін, зведених індексів та індексів середніх величин; визначаються тенденції змін цін на основі трендових рівнянь.

Для аналізу залежності цін від соціально-економічних факторів, залежності цін одних товарів від цін інших широко використовують показники еластичності: емпіричний коефіцієнт еластичності; коефіцієнт перехресної еластичності; теоретичний коефіцієнт еластичності.

Оцінка відповідності ціни якості товару купівельним перевагам покупців знаходиться на стадії наукового розроблення. На даному етапі в практиці досліджень цієї відповідності застосовують експертні оцінки, коефіцієнти еластичності та індекси.

З економічної теорії відомо, що ціна є формою виразу споживчої вартості одиниці товару або послуги. Але, враховуючи той факт, що у конкретних умовах місця і часу ціна може відхилятись від реальної споживчої вартості під впливом тих чи інших причин, в умовах ринку постає завдання проведення спеціальних досліджень щодо цін та тарифів. Вирішуються ці завдання з використанням статистичного спостереження за цінами та тарифами.

Список використаних джерел

1. Про ціни і ціноутворення [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 05.01.2013 року] / Верховна Рада України ; Закон від 21.06.2012 № 5007-VI // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 19-20. – ст.190. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua /laws/show/5007-17 (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Пінішко, В. С. Ціно- і тарифотворення [Текст] : навч. посібник / В. С. Пінішко, О. В. Рудницька, О. І. Юсипович. – Львів : ЛКА, 2013. – 192 с.

3. Куцик, П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі [Текст] : монографія / П. О. Куцик, М. Я. Вірт. – Львів : ЛКА, 2011. – 320 с.

Гаврилюк Галина
асистент
Одрибец Наталія
асистент
Львівська комерційна академія
м. Львів

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Значення малого підприємництва для економіки країни є надзвичайно вагомим. В економічному плані – це більша частина виробленого державою ВВП, посилення маневреності, мобільності національного господарства, що забезпечує як позитивні фінансові результати, так і створення заможного середнього класу суспільства. В соціальному аспекті – це створення робочих місць, причому, для власників чи співвласників бізнесу, що сприяє більш ефективній та прибутковій роботі підприємств, мотивації до розробки нових видів продукції (товарів, послуг).

Проблем у розвитку малого підприємництва в Україні досить багато: з одного боку, надзвичайно велика кількість нормативно-правових актів, які регулюють господарську діяльність суб'єктів підприємництва, проте неузгоджених між собою, а також із європейськими підходами, з іншого – неефективна діяльність. Так, при зростанні обсягів діяльності (темпи приросту обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2013 р. порівняно з 2010 р. становили 17,9 %) спостерігається тенденція до посилення збитковості малих підприємств [5].

Як свідчать результати виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні, в 2012 році з передбачених 30,7 млн грн бюджетних коштів було профінансовано 14,1 млн грн, у 2013 році з 165,6 млн. грн. – 28,6 млн. грн. (152,5 млн. грн. були спрямовані з інших, небюджетних джерел) [7]. Тобто, незважаючи на те, що рівень державної фінансової підтримки з бюджету є низьким, навіть він не виконується.

Загалом, підтримка малого бізнесу в Україні здійснюється за такими напрямами: спрощення системи обліку, часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва, часткова компенсація лізингових, факторингових платежів і платежів за користування гарантіями, надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва, надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи, надання позик на придбання і впровадження нових технологій, компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами, фінансова підтримка

впровадження енергоощадних і екологічно чистих технологій, інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки [4].

Серед пріоритетних напрямів сприяння розвитку малого бізнесу в міжнародній практиці є стимулювання інновацій та впровадження науково-технічних досягнень. Однією з найважливіших для малого підприємництва у сфері інноваційної діяльності є програма підтримки інвестиційних компаній малого бізнесу (SBIC), яка функціонує в США ще з 1958 року. В межах програми держава надає цим компаніям засоби як доповнення до акумульованого приватного капіталу (в співвідношенні 1:3 якщо приватний капітал становить менше 15 млн дол. США чи 1:2 при перевищенні цього порогу). При цьому держава діє як партнер, що володіє привілейованими акціями, і в перспективі розраховує на частку прибутку таких компаній. Іншою формою сприяння розвитку фінансування венчурних інвестиційних проектів малого підприємництва є різні схеми державних гарантій інвестицій на випадок невдалого завершення проектів. Відповідна Програма гарантованих позик, що здійснюється Адміністрацією в справах малого бізнесу США, розповсюджується на 75 % суми займу на створення нових фірм і розвиток малих підприємств з високим потенціалом зростання. У 1990-х роках накопичений у США досвід був використаний і в інших країнах: за фінансової підтримки ЄС у 1994 році було створено Європейський інвестиційний фонд, який вкладав кошти в акції малих і середніх підприємств з високим потенціалом зростання. З 1995 року аналогічна SBIC схема з'явилася в Німеччині. В другій половині 1990-х років уряди практично всіх західноєвропейських країн прийняли на законодавчому рівні Програми стимулювання інноваційної діяльності. Так, в 1999 році уряд Франції прийняв закон про інновації, в якому, в тому числі, було передбачено розширення мобільності наукового персоналу державних дослідницьких центрів та надання їм більшої свободи в організації власних компаній і надання консультацій підприємствам промисловості; посилення зв'язків між університетами та суб'єктами реального сектору економіки з метою створення малого інноваційного бізнесу та інше. До законодавчих ініціатив Великобританії належать "Схема венчурного капіталу" і "Схема розвитку бізнесу", які містять заходи щодо стимулювання залучення коштів суспільного накопичення і приватних заощаджень в інвестування малого інноваційного бізнесу [3].

Як зазначає С. Соболь, аналіз результатів дослідження за програмою CIS свідчить про суттєве (у 3-4 рази) відставання українських малих підприємств порівняно з європейськими за всіма основним показникам інноваційної активності. Це, зокрема:

- частка вітчизняних малих підприємств, які упродовж 2008-2010 рр. займалися технологічними інноваціями, що була майже удвічі нижча, ніж відповідні показники країн-аутсайдерів ЄС;
- рівень запровадження нетехнологічних (маркетингових та

організаційних) інновацій на вітчизняних малих підприємствах, який утричі нижчий за відповідний середній показник у межах ЄС (11,4 % проти 37,5 %);

- частка вітчизняних малих підприємств із технологічними інноваціями, які отримували державну фінансову допомогу для розробки та запровадження нововведень, становить 2,6 % від загальної їхньої кількості, що у кілька разів менше за відповідні показники, наприклад, таких країн як Фінляндія (31,6 %), Німеччина (20,6 %);
- у секторі малого бізнесу лише 19,8 % загального обсягу реалізованої продукції забезпечується за рахунок інноваційно-активних підприємств. За цим показником Україна значно поступається навіть країнам-аутсайдерам ЄС (Латвія – 25,8 %; Болгарія – 26,9 %);
- частка інноваційно-активних малих підприємств в Україні утричі нижча за середнє значення цього показника у межах ЄС, при цьому рівень запровадження як технологічних, так і нетехнологічних інновацій підвищується разом із збільшенням масштабів підприємства [1, с. 38].

У березні 2015 р. було укладено Угоду з Європейською комісією про участь України у флагманській програмі Європейського Союзу в галузі досліджень та інновацій “Горизонт 2020”, бюджет якої сягає близько 80 млрд євро. Програма “Горизонт-2020” об’єднує всі наявні програми Євросоюзу з фінансування досліджень та інновацій, у тому числі Рамкову програму з досліджень, Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій і діяльність Європейського інституту інновацій і технологій (“EIT”) [2]. Окремою компонентою цієї програми є фінансування інновацій у малому та середньому бізнесі. Це означає, що українські наукові інститути, інноваційні підприємства та кластери мають можливість доступу до усіх напрямів та фінансових ресурсів Програми.

Підсумовуючи, можна відзначити, що Україна, хоч і повільно, проте все ж здійснює перетворення у сфері малого підприємництва. Однак необхідно, щоб зміна, модернізація та підвищення ефективності діяльності суб’єктів малого підприємництва відбувалися з використанням ефективного закордонного, зокрема європейського, досвіду в сфері інновацій як одного із найефективніших напрямів стимулювання активізації підприємництва.

Список використаних джерел

1. Соболь, С. М. Малий бізнес у контексті Євроінтеграції [Текст] / С. М. Соболь // Стратегія економічного розвитку України : зб.наук. пр. Київ.нац.екон.ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2014. – № 34. – С. 33-40.
2. Горизонт 2020. Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.khnu.km.ua/root/dept/interdept/horizon-2020.pdf (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.
3. Концепція розвитку національної інноваційної системи [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48724 (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

4. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 22.03.2012р.] / Верховна Рада України ; Закон від 22.03.2012 № 4618-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3. – ст.23. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-17 (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

5. Офіційний web-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua(дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

6. Офіційний web-сайт Державної служби України з питань політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua/info/3023 (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

7. Узагальнений звіт про стан виконання регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва в Україні у 2013 році : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http : // www.dkrp.gov.ua/info/456 (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

Гридасов Вадим
к.т.н. доцент
Товкайло Наталия
студентка
Донбасская государственная машиностроительная академия
г. Краматорск

АКТИВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

Современный этап развития экономики Украины характеризуется острым дефицитом финансовых ресурсов, необходимых для реализации инвестиционно-иннованионного процесса.

Над этим вопросом работают такие известные финансисты, как Пересада А.А., Майорова Т.В., В.П. Савчук, Г.Е.Величко и другие [1, 2]. Некоторые из них считают, что одним из надежных и мощных поставщиков таких ресурсов для государства может стать сбережения населения.

На сегодня оно больше всего заинтересовано в размещении своих сбережений по таким направлениям, как банковские депозитные вклады,

недвижимость. При возникновении экономических кризисов именно эти рынки подвергаются наибольшим изменениям, в связи с чем инвестиционный потенциал граждан становится ограничен. Отрицательными факторами для них являются: неудовлетворительное состояние социально-экономической инфраструктуры, не стабильность на валютном рынке, общий спад экономики страны и другое.

Для исследования участия сбережений населения в образовании инвестиций следует: провести анализ динамики и тенденций по некоторым направлениям инвестиций в Украине и обратить внимание на динамику сбережений населения в целом, которую в течении последних лет, можно охарактеризовать как негативную. Если в относительно стабильном 2012 г. объем сбережений составлял 147 280 млн. грн., то за первые три квартала 2014-го года оббьем сбережений достиг всего ≈50% от той суммы – 74 704 млн. грн. [3].

Начиная с 2010 г. объем депозитов физических лиц постепенно увеличивается, причем в феврале 2015 г. он превысил все более ранние показатели. С 2014 г. доля депозитов физических лиц в национальной валюте сократилась, а доля депозитов в долларах США и евро, особенно в 2015-м году, резко увеличилась. Такая динамика свидетельствует о позитивных тенденциях на рынке банковских депозитов и в то же время подтверждает высокий уровень заинтересованности граждан Украины в сохранении и приумножении своих сбережений за счет заключения депозитных соглашений.

Для того, чтобы банковские депозиты стали более привлекательными для украинских вкладчиков необходимо обеспечить стабильность банковской системы и национальной денежной единицы. Для реализации этой задачи нужно осуществить: гарантирования вкладов физических лиц, повысить максимальный *размер* возмещения до 250 тыс. грн., обеспечить переход отечественных *банков на* современные принципы управления банковской деятельностью.

В течение последнего десятилетия возросла заинтересованность украинских вкладчиков к объектам недвижимости. *Об* этом свидетельствует приведенная в таблице 2 динамика показателей развития строительной отрасли.

Финансово-экономический кризис *оказал* негативное влияние на нее и, соответственно, на рынок недвижимости. В 2009 г индекс объема выполненных строительных работ составлял минимальные 51,8%, годовая площадь введенного в эксплуатацию жилья сократилась на 39% относительно уровня 2008 г., а средства, которые население инвестировало в индивидуальное жилищное строительство, уменьшились на 51,2%.

В дальнейшем на рынке недвижимости сложилась более благоприятная ситуация, что отразилось в улучшении динамики названных показателей [4]. Однако с 2013 г. в данном секторе начались застойные явления, сохранившие свою актуальность до 2015-го года и обусловленные следующими факторами:

усложнением процедуры государственной регистрации земельных участков и вещественных прав на недвижимое имущество; увеличением инфляционных ожиданий; ухудшением политико-экономической ситуации в стране.

Эти факторы привели к уменьшению годовой площади введенного в эксплуатацию жилья на 14%. Очевидно, что такая динамика объемов инвестиций в объекты недвижимости со стороны населения подкреплена соответствующими тенденциями касательно активности участия сбережений граждан в их финансировании.

Существует прямая зависимость объема вложений инвесторов на рынке недвижимости от сбережений населения. Недвижимость является привлекательным направлением размещения накопленных средств *для* населения (но при нынешних социально-экономических, политических и юридических обстоятельствах возможности реализации таких инвестиций для большинства граждан Украины ограничены). Именно по этой причине данная зависимость слабее, чем зависимость размещения средств на депозите в банках от сбережений у населения.

Для привлечения инвестиций в недвижимость, необходимо: создание политической и экономической стабильности, упрощение доступа к рынку недвижимости, осуществить достаточное ее финансирование за счет бюджетных средств, усовершенствовать процедуру реализации перехода прав собственности на объекты недвижимости, а также утвердить новую программу содействия удешевлению ипотечных кредитов и уменьшить тарифы ЖКХ.

В ходе проведения анализа динамики и тенденций по данным направлениям инвестиций в Украине. Были предложены комплексы перечисленных мер, которые могут позволить нарастить объемы сбережений населения в долгосрочной перспективе и ускорить процесс их трансформации в инвестиции, что, в конце концов, повысит показатели социально-экономического развития Украины.

Список использованных источников

1. Пересада, А.А. Управління інвестиційним процессом [Текст] : підручник / А. А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2002. – 472 с.

2. Савчук, В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов [Текст] : учебное пособие / В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Г.Е. Величко. – К. : Абсолют-В, Элега, 1999. – 304 с.

3. Національний банк України [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / ЗАТ «Софтлайн». — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : НБУ, 2002—2015 . — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua (дата звернення: 19.04.2015). — Назва з екрана.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / Держстат України. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : Держстат України, 1998-2015. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (дата

звернення 18.04.2015р.). – Назва з екрана.

Дахова Татьяна
магистр
Дахова Зоя
к.э.н., доцент
Белгородский университет кооперации, экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Органы местного самоуправления муниципальных образований создаются для непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения. В связи с этим можно сказать, что местное (муниципальное) управление призвано решать вопросы местного значения. При этом органы муниципального управления должны самостоятельно формулировать цели и задачи, определять их качественные характеристики и количественные параметры деятельности, разрабатывать механизмы достижения целей, а также способы их мониторинга и инструменты анализа. Если самоконтроль в деятельности муниципальных образований очевиден, то целесообразность внешнего мониторинга эффективности их деятельности вызывает некоторые сомнения.

Согласно статьи 8 Европейской хартии местного самоуправления: «Любой административный контроль за деятельностью органов местного самоуправления, как правило, предназначен лишь для обеспечения законности и соблюдения конституционных принципов. Тем не менее, административный контроль может, там, где это целесообразно, осуществляться вышестоящими органами власти при выполнении органами местного самоуправления делегированных им задач» [1].

По мнению многих авторов, внешний мониторинг эффективности деятельности органов местного самоуправления должен играть информационную роль, обеспечивая распространение данных среди населения, муниципальных органов власти и общественных организаций, что позволит сгладить информационную асимметрию.

Указом Президента Российской Федерации от 28.04.2008 г. №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (в ред. от 14.10.2012) был

утвержден перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления. Одним из таких показателей является оценка удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления городского округа (муниципального района) в виде процента от числа опрошенных.

Оценка населением осуществляется посредством опросов с использованием информационно – телекоммуникационных сетей и информационных технологий на официальном сайте субъекта Российской Федерации и официальных сайтах муниципальных образований, расположенных в границах субъекта Российской Федерации, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – опросы с применением IT-технологий. При проведении опросов с применением IT-технологий в отношении деятельности руководителей органов местного самоуправления учитываются их полномочия по решению вопросов местного значения.

В рамках исполнения постановления Правительства РФ от 17.12.2012 г. №1317, а также Указа Президента РФ от 07.05.2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» в Белгородской области был создан портал «Оценка населением эффективности деятельности руководителей органов местного самоуправления муниципальных образований области, предприятий и учреждений, осуществляющих оказание услуг населению муниципальных образований области». Данный портал представляет собой систему электронного учета мнения граждан об эффективности деятельности руководителей органов местного самоуправления муниципальных образований Белгородской области, предприятий и учреждений, осуществляющих оказание услуг населению муниципальных образований Белгородской области.

Оценка населением предусматривается как деятельности органов муниципального управления (22 муниципальных образования), так и по 11 сферам деятельности, соответствующим первоочередным задачам, решаемым органами местного самоуправления Белгородской области в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». К таким сферам относятся: благоустройство и сфера ЖКХ; дорожное хозяйство, транспорт и связь; здравоохранение; культура; образование; правопорядок и безопасность жизнедеятельности населения; производство и торговля; занятость населения и развитие малых форм хозяйствования на селе; туризм; физическая культура и спорт.

На портале сфера муниципального управления оценивается по двум направлениям: удовлетворенность деятельностью главы администрации муниципального района (городского округа) и удовлетворенность деятельностью главы администрации сельского (городского) поселения.

Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления

производится по следующей шкале: очень хорошо (что соответствует 5 баллам), хорошо (4 балла), неплохо (3 балла), плохо (2 балла), очень плохо (1 балл).

Анализ активности портала за первый квартал 2015 года показал, что в оценке деятельности глав администраций муниципальных районов (городских округов) приняло участие 2126 чел., из них 1678 чел. или 78,93% поставили оценку «очень хорошо», 116 чел. (5,46%) – «хорошо», 103 чел. (4,84%) – «неплохо», 40 чел. (1,88%) – «плохо», 189 чел. (8,89%) – «очень плохо».

Оценивая активность населения, можно сказать, что наибольшая активность была проявлена в Шебекинском, Красногвардейском, Волоконовском, Красненском, Валуйском и Корочанском районах и в Губкинском городском округе Активность населения и оценка услуг поставщика повлияла и на оценку уровня удовлетворенности услугами. При этом деятельность глав администраций Вейделевского и Грайворонского районов получила оценку «очень плохо», а уровень удовлетворенности их деятельностью составил 0%.

В оценке уровня удовлетворенности деятельностью глав сельских и городских поселений в первом квартале 2015 года приняло участие 8938 чел., из которых оценку «очень хорошо» выставило 7418 чел. (82,99%), «хорошо» - 556 чел. (6,22%), «неплохо» - 215 чел. (2,41%), «плохо» - 54 чел. (0,6%) и «очень плохо» - 695 чел. (7,78%).

В оценке участвовало население 153 сельских и городских поселений, из них население 25 сельских и одного городского поселений проявили наибольшую активность. Самым активным оказалось население Журавского сельского поселения Прохоровского района и Погромского сельского поселения Волоконовского района, а 11 глав сельских поселений получили оценку «очень плохо», т.е. уровень удовлетворенности оказанными ими услугами составил 0%.

Регулярное взаимодействие с населением через портал позволяет сформировать объективную картину об уровне удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления, осуществляющих оказание услуг населению области.

Результаты мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления позволяют определить зоны, требующие приоритетного внимания органов местного самоуправления, сформировать перечень мероприятий по повышению результативности деятельности органов местного самоуправления, а также выявить внутренние ресурсы для повышения качества и объема предоставляемых населению услуг.

Список использованных источников

1. Европейская хартия о местном самоуправлении. Принята в Страсбурге 15.10.1985 г. Ратифицирована Федеральным Собранием (Федеральный закон от

11.04.1998 года №55-ФЗ – Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 15, ст. 1695).
2. http://ocenka.belregion.ru/ratings/suppliers/ - Белгородская область.

Дерев'янко Світлана
к.е.н., доцент
Кравець Юлія
магістрант
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЧЕСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

Формування ринкових відносин в Україні та країнах Центральної Європи нерозривно пов'язане з подоланням наслідків багатолітнього функціонування адміністративно-командної системи, її втручанням у сферу грошових та банківських відносин, необхідністю організації їх правового регулювання. В умовах ринкової економіки посилюється роль держави на банківський сектор. Банки виступають реальним інструментом регулювання економіки в державі.

Банківська система України складається з Національного банку України (далі - НБУ) та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до законодавства України. Банки мають право самостійно володіти, користуватися та розпоряджатися майном, що перебуває у їх власності, визначати напрями своєї діяльності та спеціалізацію за видами послуг. Банки в Україні створюються у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку. У формуванні та функціонуванні банківської системи України значну роль відіграють органи державної влади, які встановлюють правові норми у сфері банківської діяльності. Особливе місце серед таких державних органів займає НБУ, який реалізує свою нормотворчу функцію шляхом видання нормативних актів, що спрямовані на систематизацію та впорядкування банківського законодавства.

НБУ є центральним банком країни, особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України «Про Національний банк України» (ст.238) та іншими законами України [1]. Це економічно самостійний орган, який здійснює видатки за

рахунок власних доходів у межах затвердженого кошторису, а у деяких випадках - і за рахунок Державного бюджету України. Основною функцією НБУ є забезпечення стабільності грошової одиниці України, при виконанні якої він має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі [5]. До інших функцій можна віднести наступні: відповідно до розроблених Радою НБУ основних засад грошово-кредитної політики визначати та проводити грошово-кредитну політику; монопольно здійснювати емісію національної валюти України та організовувати готівковий грошовий обіг; виступати кредитором останньої інстанції для банків; встановлювати правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна тощо.

У межах визначеної законом компетенції Чеський Національний Банк (далі - ЧНБ) є самостійною і незалежною від державних органів управління структурою. Він виконує банківські функції на користь держави. Це юридична особа публічного права в Празі. Головним колективним органом управління ЧНБ є його Рада, до складу якої сьогодні входять: керівник, два його заступники і чотири директори. Рішення Правління ухвалюються простою більшістю голосів. Керівник ЧНБ, його заступники і члени Ради призначаються і звільняються з посади Президентом Чеської Республіки. Термін їх повноважень складає 6 років і не може тривати більше двох термінів підряд. Члени Ради ЧНБ не мають права одночасно посідати посади в органах державного управління, бути членами обраних законодавчих органів, працювати в комерційних структурах і мати будь-який інший додатковий дохід від своєї діяльності, за винятком наукової, педагогічної, літературної і творчої діяльності. Виконання схвалених Радою рішень покладене на робочий апарат ЧНБ, у структурі якого є 13 департаментів. Крім департаментів, ЧНБ має сім регіональних офісів, розташованих в Празі, Усті-над-Лабем, Пльзень, Чеські Будейовіце, Градець Кралове, Брно та Остраві [6].

Відповідно до ст.98 Конституції Чеської Республіки, одним з важливих завдань ЧНБ, виходячи з процесу приєднання до єдиної європейської грошової системи «євро», є підготовка фінансової системи Чехії до вимог Маастрихтської угоди [4].

За затвердженими угодою показниками Чеська Республіка досягла позитивних результатів, які особливо виразні на фоні показників сусідніх з нею держав, що одночасно вступили в ЄС. Чехія стала єдиним з чотирьох нових членів ЄС в Центральній Європі, яка виконала три з п'яти основних критеріїв Маастрихтського договору (з інфляції, рівня процентних ставок і за розміром державного боргу). Для досягнення цього, вона змушена була піти на зниження темпів зростання національної економіки, що показує ефективну та вміло організовану роботу як держави в цілому, так і чітко визначену роботу Центрального банку. ЧНБ є частиною Європейської системи фінансового нагляду та співпрацює з Європейською Радою Системних ризиків і

Європейським Наглядовим Органом.

Проаналізувавши нормативні та законодавчі акти двох країн відзначимо, що провідні місця в банківських системах займають Національні банки, які є найважливішими органами держави із спеціальним статусом. Особливою державною установою, яка здійснює державний контроль за діяльністю банківської системи в Україні є НБУ, а в Чехії - вищий контрольний уряд. Державний нагляд вищого контрольного уряду Чехії забезпечує контроль за дотриманням законів та загальнообов'язкових нормативних актів, які видав центральний банк, а також контроль за виконанням заходів, прийнятих органом державного нагляду. НБУ за законом ввібрав в себе повноваження банківського нагляду та контролю і повноваження державного контролю.

Визначення «банк» в двох країнах ґрунтується на класичному праві континентальної Європи – поняття банку як організації, що здійснює свою діяльність у сфері прийняття внесків і торгівлі залученими коштами, тобто наданням кредитів, у тому числі й за рахунок залучених фінансових ресурсів, засобів вкладників. Діяльність як українського, так і чеського Національних банків визначено в Конституції кожної з країн. Статутний капітал НБУ становить 10 мільйонів гривень, тоді як ЧНБ 1400 млн. чеських крон. Такі відмінності свідчать про низький рівень економіки та недосконалу банківську систему України.

Суттєво відрізняються завдання Національних банківУкраїни та Чеської республіки. Так, в Україні забезпечення стабільності національної грошової одиниці, а в Чеській Республіці – це забезпечення цінової стабільності. На думку багатьох експертів, зокрема Ю.В.Ващенка, О.А.Музики, О.А.Костюченка, С.М.Лобозинської та інших, це є невірним для нашої країни, тому що в даний час є неправильним ведення політики по забезпеченню стабільності національної грошової одиниці. Уряди таких країн, як Польща, Словаччина та Угорщина намагалися стимулювати зростання випуску продукції в короткотерміновому періоді, чим створили додаткову інфляцію для економіки в цілому. Щоб протистояти цьому, органи грошово-кредитного регулювання повинні забезпечувати стабільність цін. Тому доцільніше спрямувати зусилля саме на забезпечення цінової стабільності в Україні.

Список використаних джерел

1. Про Національний банк України [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на від 01.04.2015р. № 679-XIV / Верховна Рада України ; Закон від 20.05.1999 № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 29. – ст.238. – Відомості доступні також з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14 (дата звернення 12.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Закон Чехії «Про Чеський Національний банк» від 31.12.1992р. № 6 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.zakonyprolidi.cz/cs/1993-6

(дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Офіційний сайт Конституції Чеської Республіки [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.zakonyprolidi.cz/cs/1993-1 (дата звернення 12.04.2015р.). – Назва з екрана.

4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ (дата звернення 12.04.2015р.). – Назва з екрана.

5. Офіційний сайт Реформ в Україні : Проект «Комплексна програма розвитку банківської системи України на 2015-2020 роки» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://reforms.in.ua/ (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

6. Офіційний сайт Центрального банку Чехії [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.cnb.cz/ (дата звернення 8.04.2015р.). – Назва з екрана.

Заєць Наталія
аспірант
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ

ПОПЕРЕДНІЙ АНАЛІЗ, ЯК ПОЧАТКОВИЙ ЕТАП В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

В більшості наукових праць державні закупівлі розглядаються, як система визначених законодавством процедур закупівель та порядку їх застосування і реалізації, що забезпечують постачання товарів, робіт і послуг для потреб держави та територіальної громади. Така система досліджується у розрізі етапів забезпечення закупівельного процесу, а саме планування, проведення процедур закупівель та їх реалізації шляхом укладання та виконання договорів про закупівлю.

Разом з тим, система державних закупівель має більш широке поле реалізації її положень. Так, на макрорівні система державних закупівель включає аналіз, закупівельний процес та контроль і всі ці напрямки мають окреме нормативне забезпечення та, водночас, є складовими єдиної системи.

При цьому, початковий етап аналізу в до процедурний період є плацдармом для наступних етапів у закупівельній системі.

Попередній аналіз включає в себе планування і забезпечується ще на етапі

підготовки до проведення процедур закупівель, а саме в ході формування кошторисів та фінансових планів організацій та підприємств. Саме від цього етапу залежить наступний крок, що спрогнозує ефективність всієї закупівлі.

Державний замовник плануючи закупівлю повинен проаналізувати, як свою потребу в даній закупівлі, так і пропозиції ринку щодо ціни предмету, що закуповується.

Навіть якщо предмет закупівлі має безперебійний характер постачання і замовник постійно здійснює його закупівлю у відповідних межах власних потреб, цінова пропозиція щодо даного предмету закупівлі змінюється відповідно до ринкових коливань.

Таким чином, плануючи закупівлю, державний замовник спочатку аналізує планову потребу в закупівлі, досліджуючи внутрішню потребу, а потім цінову політику такої закупівлі, досліджуючи зовнішню пропозицію.

За даними офіційного сайту Мінекономрозвитку протягом 2013 року замовниками складено річних планів закупівель на загальну суму 274 183 421,4 тис. гривень.

За даними форми 1-торги протягом січня – грудня 2013 року укладено договорів на загальну суму 185 467 602,0 тис. грн., а загальна сума фактичних видатків за договорами, що укладені за результатами процедур державних закупівель становить 79 743 051,3 тис. гривень, що складає 43 відсотка від загального обсягу укладених договорів. У січні – грудні 2012 року такі видатки складали 47,28 відсотків від загального обсягу укладених протягом цього періоду договорів на закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти [1].

Таким чином, відношення запланованих коштів для здійснення закупівель до фактично витрачених становить близько 29 відсотків, що свідчить про неефективне планування.

При цьому, частка відмінених процедур закупівлі або визнаних такими, що не відбулися становить 20,17 відсотків, а на підстав того, що ціна найбільш вигідної пропозиції конкурсних торгів перевищує суму, передбачену замовником на фінансування закупівлі – 3,7 відсотка [1]. Такі дані доводять, що замовниками не забезпечено ефективний моніторинг ціни предмету, що закуповується.

Як правило замовники при аналізі власної потреби в закупівлі посилаються на планову інформацію про таку потребу. Планова інформація міститься в перспективних, поточних і оперативних планах діяльності підприємства [2, с. 99].

Водночас показник відміни торгів на підставі відсутності подальшої потреби у товарах, роботах або послугах становить 6,4 відсотка [1]. Отже, замовники аналізують власну потребу в закупівлі поверхнево, що призводить до марно затрачених ресурсів на проведення непотрібних процедур закупівель.

Враховуючи вищезазначене, попередній аналіз в системі державних закупівель не забезпечено на рівні, що дозволяє йому впливати на ефективність

подальшого закупівельного процесу та вимагає більш суттєвого впровадження аналітичної роботи державними замовниками.

Перехід України до ринкової економіки вимагає від всіх підприємств та організацій підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження ефективних форм господарювання та управління [3, с. 7].

Водночас попередній аналіз може забезпечити ефективність закупівельного процесу та економію затрат ще на етапі його впровадження. Такий аналіз, за умови, що він базуватиметься не лише на плановій внутрішній інформації, а і на неплановій зовнішній інформації дозволить більш ефективно скористатись наявними даними для прийняття відповідних рішень щодо наступник кроків закупівельного процесу.

Список використаних джерел

1. Звіт щодо аналізу функціонування системи державних закупівель у січні – грудні 2013 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Zviti (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Адрєєва Г. І. Економічний аналіз [Текст] : навч.-метод. посіб. – К. : Знання, 2008. – 263 с.

3. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз [Текст] : підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 487 с.

Кузьменко Ольга
науковий співробітник
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ
м. Київ

РИНОК ДОБРОВІЛЬНОГО МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Страхування майнових інтересів як населення, так і господарюючих структур є важливим у процесі становлення та розвитку національного страхового ринку.

Необхідність існування та розвитку майнового страхування в Україні викликана тим, що вона є ефективним, економічним та доступним засобом захисту майнових інтересів. Забезпечення страхового захисту майна є пріоритетним в системі страхових відносин.

В державах з розвинутою економікою даний вид страхування займає

важливе місце та визначається тим, що надає гарантії поновлення порушених майнових інтересів у випадку непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ, позитивно впливає на зміцнення фінансів держави.

Значний внесок у розвиток теоретичних основ майнового страхування зробили такі вітчизняні науковці, як В. Базилевич, О. Вовчак, С. О. Рубан, О. В. Марценюк-Розарьонова, О. С. Бойко, О. Паращак, Н. Лисенко та ін.

Економічна необхідність страхування майна ґрунтується на акумуляції фінансових засобів з метою відшкодування збитків фізичним та юридичним особам, що створює сприятливі умови для стабільного процесу суспільного відтворення. За допомогою страхування можна мінімізувати негативну дію різноманітних явищ у суспільному житті, запобігти небажаним наслідкам або усунути їх [1].

Майнове страхування є найширшою галуззю страхового ринку, включаючи цілий комплекс видів страхування (вантажів, усіх видів транспорту, майна юридичних та фізичних осіб, заставного майна тощо). Об'єднано ці підвиди в одну галузь через спільність об'єктів страхування, на які спрямовано захист, це – майно і майнові права страхувальників. Страхування майна сьогодні становить найзначніший сегмент страхового ринку: його частка вже перевищила 70 % [2].

Страховий ринок майнового страхування України має досі не використані резерви. В державі застраховано лише близько 10 % ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90–95 % [3]. Ринок страхування майна в Україні на кінець 2014 р. перевищив 4,339 млрд. грн., що на 15 % менше ніж за аналогічний період 2013 року. Страховиками було укладено 3 231,0 тис. одиниць договорів страхування майна (на 3 186,4 тис. менше, у порівнянні з відповідним показником станом на 31.12.2013).

Страхування майна в Україні здійснюється в добровільній та обов'язковій формах. Страхування майна фізичних осіб здійснюється в добровільній формі, тоді як значна частина майна юридичних осіб страхується в обов'язковій формі. Насамперед це стосується тих об'єктів, які мають високу вартість та зачіпають майнові інтереси не тільки окремих суб'єктів господарювання, але й національні інтереси.

Існують такі види договорів добровільного майнового страхування: майна, тварин і сільськогосподарських культур, що належать кооперативним та громадським організаціям; морського; домашнього майна, що належить громадянам; транспортних засобів; будівель, що належать громадянам; вантажів; ризику непогашення кредитів і відповідальності позичальників за непогашення кредитів та інші.

В добровільному страхуванні майна на сьогодні найбільш актуальним є страхування заміської нерухомості, домашнього майна та іншого майна.

Проведемо дослідження ринку добровільного майнового страхування України за період 2012-2014 р.

Станом на 31.12.2014 р. обсяг валових премій та виплат добровільного майнового страхування займає найбільшу питому вагу з-поміж інших видів страхування (59,6 % та 43,5 % відповідно) [4].

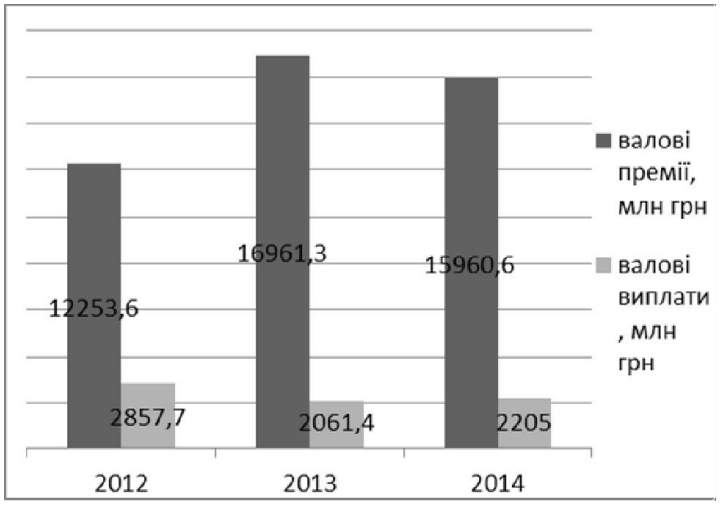

Рис. 1. Динаміка премій і виплат по добровільному майновому страхуванню, 2012-2014 рр.

Джерело: складено за даними [2].

Основними проблемами, що перешкоджають розвитку страхуванню майна в Україні, є низький рівень доходів населення, невисокий рівень страхової культури, зниження рівня страхових виплат компаніями, зменшення кількості укладених договорів, невиконання деякими страховиками своїх зобов'язань, неможливість повернення коштів страхових резервів, які були розміщені на депозитних рахунках банків внаслідок кризи.

Суттєвим стимулом для розвитку ринку майнового страхування є посилення зацікавленості власників майна в його збереженні, що пов'язано з масовою приватизацією в Україні.

Список використаних джерел

1. Основні тенденції розвитку майнового страхування в сільському господарстві [Електронний ресурс] / Р. М. Мамчур // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (4). – С. 237–243. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181(4)__39.pdf.

2. Майнове страхування: особливості, значимість та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Марценюк-Розарьонова // Фінансовий простір. – 2014. – № 3. – С. 147–153. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin_pr_2014_3_21.pdf (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Ворошило, В. В. Страхование домохозяйств: виды и уровень развития [Электронный ресурс] / В. В. Ворошило. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua /portal/soc_gum/Ekupr/2008_01.pdf (дата звернення

11.04.2015р.). – Назва з екрана.

4. Страховий ринок України : 2014 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://forinsurer.com/files/file00552.pdf (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

Лугова Марина
аспірантка
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
м. Луцьк

ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Проблема інвестування є нагальною для більшості країн світу. Для України вона є надзвичайно актуальною, враховуючи нестачу власних економічних ресурсів, в тому числі і фінансових, які є необхідними для відновлення національного виробництва, структурної перебудови та економічного розвитку нашої країни. В контексті інтеграції України у світові економічні процеси та у зв’язку з відсутністю національних інвесторів, важливого значення набуває саме іноземне інвестування економічної діяльності.

Сучасна економічна та політична ситуація ускладнює інвестиційну діяльність. Інвестори, оцінюючи можливі прибутки та ризики, дуже часто приймають рішення не на користь нашої країни. Це також пов'язано з несприятливим інвестиційним кліматом, високим рівнем оподаткування підприємств, прогалинами в інвестиційному законодавстві.

Соціально-економічний розвиток будь-якого регіону України напряму залежить від величини вкладеного капіталу в нього. Кожний регіон має свої особливості, які пов’язані з веденням господарської діяльності, пріоритетними напрямами розвитку, кліматично-природничими умовами, розвитком технологій та трудовим потенціалом, тощо. Зважаючи на важливість значення інвестицій у соціально-економічному розвитку регіону, актуальним є дослідження надходжень прямих іноземних інвестицій у регіони України та визначення основних тенденцій та проблем у цій сфері.

Однією з особливостей нашої країни є значні диспропорції у економічному розвитку її регіонів. Ця асиметрія стосується зокрема і надходження іноземних інвестицій у регіони України.

Станом на 31 грудня 2014 року обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України становив 45916,0 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення склав 1072,0 дол. У 2014 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2451,7 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу за цей період становить 13592,1 млн. дол. (у т.ч. за рахунок курсової різниці – 12246,5 млн. дол.) [2].

Якщо розглядати стан надходжень інвестицій за регіонами, то вже традиційно лідером за обсягом інвестиційних вкладень залишається м. Київ, відрив цього регіону від решти регіонів України є майже недосяжним. Адже обсяги інвестицій навіть у регіон, що займає другу після м. Києва позицію (Дніпропетровська область, 16,9% від загального об'єму інвестицій в Україну) за рівнем залучених інвестицій за 2014 рік практично у три рази менші ніж у м. Києві (49,5%). Як бачимо, з 25 регіонів України, половина усіх інвестицій знаходиться лише в одному - м. Києві. Головними реципієнтами іноземного капіталу окрім столиці є лише 5 регіонів: Дніпропетровська (16,9%), Донецька (5,6%), Харківська (3,8%), Київська (3,6%) та Одеська (3,1%) області [2]. Така ситуація залишається практично незмінною вже багато років. Саме в цих регіонах більше розвинена інфраструктура, достатня пропозиція виробничих ресурсів, місцеві органи влади забезпечують активну підтримку іноземним інвесторам у формі консультацій, поширення інформації, пошуку партнерів, розробки й реалізації інвестиційних проектів.

Обсяги прямих іноземних інвестицій у 13 регіонів України протягом вже багатьох років складають менше 1% від загальних об'ємів капіталу в усі регіони. Серед них: Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька та Чернігівська області. Найгіршою ситуація є у Тернопільській та Чернівецькій областях. Частка надходження інвестицій у цих регіонах становить 0,1 % до загального підсумку. При цьому, слід зауважити, що кожний із зазначених регіонів має свій унікальний історико-культурний, науковий, природній або трудовий потенціал. Таким чином, диспропорції за рівнем надходження інвестицій в різні регіони України є очевидними та більше ніж суттєвими. Вони негативно впливають на розвиток міжгалузевого виробничого циклу в регіонах нашої держави, адже відсутність притоку коштів безпосередньо до виробничих суб’єктів, що розміщені в периферії, які зазвичай належать до ланки середнього бізнесу, зазвичай унеможливлює здорову конкуренцію, створення нових робочих місць та надходжень до місцевих бюджетів. Крім того, негативним є той факт, що протягом років незалежності України, асиметрія у залученні капіталу в різні регіони України тільки збільшувалась.

Для прикордонних областей характерним є залучення капіталу із сусідніх держав, з якими вони здійснюють міжрегіональне співробітництво.

Міжрегіональні зв'язки мають значний вплив на процес залучення іноземного капіталу в економіку країни та забезпечення інвестиційної привабливості регіонів. Наявність кордону з Європейським Союзом надає унікальні можливості щодо поліпшення інвестиційного забезпечення розвитку.

Прийняття рішення про вкладення інвестицій та вибір регіону інвестування залежить від багатьох факторів. Серед цих факторів слід виділити: політичну стабільність регіону, ставлення місцевої адміністрації до іноземних інвестицій, рівень безробіття та відносини трудових колективів з управлінським персоналом, ризик націоналізації та експропріації, роль і місце промисловості регіону у промисловому виробництві країни, рівень експортного потенціалу регіону та ступінь залежності виробництва від імпорту [1].

Для успішного розв'язання проблеми диспропорції надходження іноземного капіталу необхідно розробити цілеспрямовану інвестиційну політику щодо залучення та використання іноземних інвестицій як центральними, так і місцевими органами влади. Саме ефективна державна політика повинна забезпечити баланс регіональних пріоритетів залучення та використання іноземних інвестицій [3].

Залучення іноземного капіталу в інтересах розвитку регіону повинно здійснюватись на основі програми, в якій мають бути визначені пріоритетні напрямки для залучення іноземного капіталу та заходи із стимулювання притоку інвестицій [1].

Отже, важливою проблемою в сучасних умовах є недостатнє фінансування економіки України та нерівномірний розподіл надходження прямих іноземних інвестицій у регіонах України. Держава повинна застосувати весь комплекс заходів, спрямованих на забезпечення якісних змін у залученні іноземного капіталу в нашу країну.

Список використаних джерел

1. Бондаренко Н. М. Особливості залучення іноземних інвестицій в регіон [Електронний ресурс] / Н. М. Бондаренко // Економіка. – 2005. – Режим доступу до ресурсу : http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Regions_of_Ukraine_in_the_globalization_processes_under_conditions_of_foreign_investments_13168.pdf (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / Держстат України. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : Держстат України, 1998-2015. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 18.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Полковниченко С. О. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток економіки України [Електронний ресурс] / С. О. Полковниченко, Н. В. Аркадьєва // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nvisnik.geci.cn.ua/pdf/2010/NV_3(7)/079-085%20polkovnichenko.pdf (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

4. Сукурова Н. М. Асиметрія у залучення прямих іноземних інвестицій а економіку українських регіонів [Електронний ресурс] / Н. М. Сукурова. – Режим доступу до ресурсу: http://intkonf.org/sukurova-nm-asimetriya-u-zaluchenni-pryamih-inozemnih-investitsiy-v-ekonomiku-ukrayinskih-regioniv/ (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

Мазур Альона
аспірант
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ

ВНУТРІШНІ ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ

У розвитку нашої держави наступив такий час, коли вона змушена, для виконання покладених на неї функцій, залучати фінансові ресурси. Одним із таких видів залучення фінансових ресурсів є державні запозичення, які поділяються на внутрішні та зовнішні. На нашу думку, саме внутрішні запозичення повинні стати поштовхом до розвитку національної економіки. З точки зору фінансової безпеки та незалежності держави доцільніше використовувати внутрішні запозичення.

Внутрішні державні запозичення – це кошти, які залучає держава через відповідні органи державного управління на внутрішньому фінансовому ринку. Внутрішні державні запозичення забезпечують перерозподіл доходів в середині країни.

Інструментом внутрішнього державного боргу із залучення фінансових ресурсів є ринок державних цінних паперів. Державні боргові зобов’язання на внутрішньому ринку представлені такими видами цінних паперів: облігація внутрішньої державної позики (ОВДП), облігації місцевих позик, казначейські зобов’язання[2, с. 225].

Механізм залучення позичкових коштів у формі державного внутрішнього запозичення визначається Урядом України за погодженням з Національним Банком України (НБУ). Йдеться про зобов’язання з випуску державних цінних паперів.

Державні цінні папери – це грошові документи, що випускаються та забезпечуються державою в особі вищих органів виконавчої влади, які здійснюють кредитну діяльність відповідно до законодавства України Державні цінні папери є фінансовим інструментом, який використовується практично у всіх країнах. Їх випуск здійснюється урядами відповідних держав, переважно

для неемісійного фінансування дефіциту державного бюджету[1].

Внутрішній ринок державних боргових паперів надзвичайно вразливий до впливу як внутрішніх, так зовнішніх ризиків, адже саме рівень його розвитку та стабільність функціонування визначають ефективність державних запозичень і можливість використання фінансового потенціалу внутрішнього ринку для забезпечення економічного розвитку держави.

Важливими умовами ефективного функціонування ринку державних цінних паперів, що забезпечує значні надходження коштів від державного запозичення, виступають: виважена політика держави у сфері запозичення коштів на фінансовому ринку; нормативно-правове забезпечення функціонування фінансового ринку та ринку державних боргових паперів; обов’язкове дотримання всіма учасниками правил і процедур роботи на ринку цінних паперів, партнерські взаємовідносини держави й інших учасників фінансового ринку; формування сучасного механізму взаємодії адміністративних і ринкових структур із метою удосконалення і зміцнення цього ринку.

Сучасний український внутрішній ринок державних цінних паперів має такі особливості:

- законодавче регламентування специфіки випуску, обігу та погашення державних боргових цінних паперів;
- державні боргові цінні папери можуть бути ринковими та неринковими, іменними або на пред’явника;
- обіг документарних і бездокументарних (безбланкових) державних боргових цінних паперів;
- незначні обсяги емісії державних внутрішніх боргових цінних паперів;
- обмеженість інструментів державних позик;
- низький рівень ліквідності державних боргових паперів;
- обмеженість вторинного ринку боргових паперів[3].

Найбільш розвиненим державним цінним папером є облігація внутрішньої державної позики (ОВДП). Облігації внутрішніх державних позик України – державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій. Номінальна вартість ОВДП України може бути визначена в іноземній валюті[5].

Ринок ОВДП непостійний, на ньому досить часто відбуваються неочікувані зміни обсягів та дохідності. Загальний обсяг ОВДП що знаходиться в обігу станом на 22.04.2015 року складає за сумою основного боргу 497746,23 млн. грн. [4]. Власниками ОВДП в Україні є Національний банк України, нерезиденти, банки та інші власники (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння ОВДП, що знаходяться в обігу за сумою основного боргу за аналогічний період 2014-2015 р.р.*

Власники	22.04.2014		22.04.2015	
	Сума, млн. грн.	Частка, %	Сума, млн. грн.	Частка, %
НБУ	172147,20	60,7	342756,38	68,9
Банки	84984,36	30	100452,73	20,2
Нерезиденти	15672,88	5,5	26033,33	5,2
Інші власники	10749,21	3,8	28503,79	5,7
Всього	283553,65	**100**	497746,23	**100**

**складено автором за даними Національного банку України*

За даним таблиці 1. ми бачимо, що за рік кількість ОВДП в обігу збільшилась майже в два рази, а саме на 214192,58 млн. грн. Також спостерігаємо тенденцію до збільшення части власності ОВДП в НБУ (зросла на 8,2% к порівняння з попереднім роком). Значну тенденцію до скорочення мають банки, це пов'язано з кризою у банківський системі. На 2% збільшилась частка ОВДП у власності нерезидентів, це може свідчити про те, що в Україну збільшились надходження іноземних інвестицій.

Отже, в Україні внутрішні державні запозичення відіграють важливу роль у забезпеченні держави фінансовими ресурсами. За допомогою здійснення внутрішніх запозичень держава може використовувати фінансовий потенціал, який присутній в середині країни, здійснювати розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів без нарощування зовнішнього боргу. Здійснення внутрішніх державних запозичень здійснюється на ринку державних цінних паперів, при цьому основними державними інструментами залучення фінансових ресурсів є ОВДП та казначейські зобов'язання.

Список використаних джерел

1. Про цінні папери та фондовий ринок [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 6.11.2014 р. / Верховна Рада України ; Закон від 23.02.2006 № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 31. – С.268. – Відомості доступні також з Інтернету: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15 (дата звернення 10.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Коблик І.І. Внутрішні державні запозичення: оцінка та перспективи розвитку [Текст] / І.І.Коблик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.3. – С. 222-228.

3. Кучер, Г. Розвиток ринку внутрішніх державних зобов'язань України [Текст] / Г. Кучер // Вісник КНЕУ. – К. : Вид-во КНЕУ. – 2011. – № 2. – С. 47-58/. – Доступно також з мережі Інтернет : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2011_2/5.pdf (дата звернення

10.04.2015р.). – Назва з екрана.

4. Національний банк України [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / ЗАТ «Софтлайн». — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : НБУ, 2002—2015 . — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index (дата звернення: 10.04.2015). — Назва з екрана.

5. Чечель, О. М. Державні запозичення як важливий механізм формування економічної політики держави [Текст] / О.М.Чечель // Збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 23. – С. 459-457.

Мицак Ольга
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ СПОЖИВЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Вихід національної економіки з глибокої економічної та структурної кризи можливий через інвестиційні фінансові вливання як в реальну економіку, так і фінансовий сектор. Забезпечення всіх сфер і галузей доступними та довгостроковими фінансовими ресурсами є одним із пріоритетних завдань для започаткування висхідних тенденцій в економічних процесах держави. Кредитування виступає одним із основних інструментів цього забезпечення, що і обумовлює важливість визначення шляхів вирішення цих завдань.

Кредитування споживчого ринку України відзначалося суттєвими змінами в тенденціях їх обсягу, структури та видів впродовж двох десятиліть. Започаткувавшись наприкінці 90-х років, в період 2006-2008 років воно набуло масового характеру, а з початком фінансової кризи у 2008 році практично призупинилося. Відновлення кредитування ринку споживання відбулося в 2010 році з суттєвим нарощенням до 2012 р., однак фінансова криза поточного періоду негативно вплинула за його здійснення, скоротивши обсяги в декілька разів.

Тенденції стану і динаміки вливання додаткових фінансових ресурсів на товарний ринок за рівнем зростання та падіння завжди не співпадали з загальними тенденціями зміни обсягу національного споживчого ринку. При його висхідних показниках збільшення обсягів кредитів було суттєво вищим, а при падінні – досягали більш критичних значень.

Так, дані Держкомстату України і НБУ [1; 2] свідчать, що темпи зростання

споживчих кредитів в 2007 році становили 196,8 % до попереднього періоду при збільшенні загального роздрібного товарообігу в країні за аналогічний період на 129,3 %. При падінні в період фінансової кризи в 2009 році показника роздрібного товарообігу на 20,74 % спад споживчого кредитування становив 26,3 %. Аналогічні тенденції спостерігаємо і в період існуючих кризових процесів: при падінні товарообігу за три місяці 2015 року в порівняльних цінах до попереднього періоду на 25,6 %, споживче кредитування практично повністю призупинено фінансовими установами.

Наявність таких суттєвих відмінностей в стані споживчого ринку та його наповненні кредитними ресурсами свідчить про відсутність системного підходу до вирішення питання забезпечення його функціонування через вливання додаткових фінансових ресурсів і створює негативні впливи як на життєдіяльність суб'єктів даного ринку, так і національну економіку в цілому. Суттєвий вплив стану споживчого ринку країни на загальні стабілізаційні тенденції в економіці вимагають дослідження причин негативних тенденцій та визначення першочергових заходів для подолання цих стагнаційних процесів.

Причинами кризи на ринку споживчого кредитування в цілому і його кредитування зокрема, на нашу думку, є спад виробництва та рівня життя населення, що призвело до скорочення споживання і, як наслідок, до потреби в додаткових фінансових ресурсах як у постачальників товарів на ринок, так і у його споживачів.

Значне підвищення рівня облікової ставки НБУ з 7,0 % у червні 2013 року до 30 % у березні 2015 р. вплинуло на рівень вартості кредитних ресурсів як фінансовим установам, так і їх потенційним клієнтам. Так, в середньому вартість споживчого кредиту 2015 року становить 29 %. І це лише номінальний показник, який суттєво збільшується за рахунок прихованих комісій і платежів, які, на думку експертів, призводять до зростання реальної вартості ресурсу для кінцевого споживача до 70-80 % річних, що унеможливлює економічну доцільність використання даного ресурсу.

Підвищення вимог щодо фінансової надійності позичальників суттєво скоротило доступність до даного виду ресурсів позичальників, які не були учасниками цього ринку та обмежили кількість вже існуючих. Не вироблено системного вирішення проблеми як в законодавчому, так і соціальному аспекті, протермінованих кредитів в банківській системі і перенесення даної проблеми на рівень банк – споживач призвело до ще більшого поглиблення проблеми через неплатоспроможність споживачів, яка посилилась інфляційними, валютними та іншими економічними ризики.

На сьогодні держава, як і у всі попередні періоди, підтримує лише банківський сектор через додаткове вливання ресурсів за допомогою механізму рефінансування комерційних банків і докапіталізації Фонду гарантування вкладів. При цьому вирішення проблем позичальників повністю перенесено на банківські та інші фінансові установи.

Ускладнились ці процеси і через суттєву доларизацію національної економіки і особливо її фінансового сектору. Так, до 2014 року не було знайдено механізмів вирішення питання проблемних валютних кредитів в сукупному портфелі споживних кредитів, які призвели до повного колапсу цього сегменту банківської діяльності з девальвацією національної валюти і вивели її на новий, суттєво вищий рівень негативного впливу на загальний стан банківського сектору. За даними НБУ, частка валютних кредитів в загальному портфелі споживчих кредитів становила в 2008 році 64 % і до 2014 року скоротилась лише на половину, що з урахуванням темпу девальвації гривні майже в три рази призвело до суттєвого їх зростання в структурі споживчого кредитування банківського сектору.

Подолання цих негативних явищ у фінансуванні споживчого ринку неможливе в короткостроковій перспективі, однак рішучі і конструктивні дії з боку держави в особі регулятора та в знаходженні компромісних рішень для захисту інтересів не лише фінансових установ та їх вкладників, а і споживачів їх послуг, дозволить прискорити процес стабілізації і врівноваження ситуації як на споживчому ринку в цілому, так і наповнення його доступними, дешевими кредитними ресурсами для підвищення рівня соціальних стандартів життя населення країни.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / Держстат України. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : Держстат України, 1998-2015. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 16.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Національний банк України [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / ЗАТ «Софтлайн». — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : НБУ, 2002—2015. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua (дата звернення : 16.04.2015). — Назва з екрана.

Підгірна Віра
аспірантка
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ

Для оцінювання результативності національної економіки та діяльності суб'єктів господарювання поряд із показниками ВВП, індексів цін, динаміки виробництва провідних галузей, товарообороту, чисельності зайнятих працівників і середньої заробітної плати, величини інвестицій і прибутку, обсягів експорту-імпорту використовується показник рентабельності, який комплексно відображає економічну ефективність діяльності. Проте, як засвідчив аналіз практики застосування показника рентабельності під час дослідження економічних тенденцій, а також складання програмних документів державного рівня, використовується показник рентабельності лише операційної діяльності [3, с. 11, 47].

«Рентабельність» у перекладі із німецької означає дохідний, корисний, прибутковий. Це відносний показник економічної ефективності, що комплексно відображає стан використання матеріальних, трудових, фінансових і природних ресурсів. Суспільство має володіти об'єктивною інформацією про стан прибутковості різних видів діяльності і лише з урахуванням точних і правдивих даних повинна формуватися стратегія економічного розвитку.

В контексті вироблення ефективної державної стратегії А. Гальчинський відзначає, що «стратегія – це насамперед структурна збалансованість перспективних рішень» [1, с. 62-64]. Він також надає важливе значення ефективному використанню ресурсних чинників розвитку, результативність яких відображають показники прибутковості та рентабельності.

Про збитковість інвестиційно-фінансової діяльності й економічну результативність використання матеріальних, трудових, фінансових, природних ресурсів свідчить показник рентабельності (табл. 1).

Дані табл. 1 показують, що рентабельність операційної діяльності суб'єктів господарювання України значно вища, ніж рентабельність усієї господарської діяльності. Але причина полягає не в тому, що рентабельність усієї діяльності розраховується на базі чистого прибутку (без податку на прибуток), а значною мірою в тому, що інвестиційно-фінансова діяльність збиткова. Зокрема, рентабельність операційної діяльності в кризові 2008-2009 роки становила 3,9 та 3,3 %, проте збитки від інвестиційно-фінансової діяльності (-98 та -73 млрд. грн.) призвели до від'ємної рентабельності економіки в цілому (-1,5 %). У 2010 р. рентабельність усієї діяльності становила 0,5 %, а в 2011 р. – 1,8 %, яка на 1,3 % більша ніж у 2010 р., у 2012 р.

– 1 %. У 2013 р. спостерігається від ємний показник рентабельності – (-0,7 %).

Таблиця 1

Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України

Показники	Періоди					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рентабельність операційної діяльності (розрахована на основі фінансового результату до оподаткування)	3,9	3,3	4,0	5,9	5,0	3,9
Рентабельність усієї діяльності (розрахована на основі чистого прибутку за виключенням податку на прибуток)	-1,5	-1,5	0,5	1,8	1,0	-0,7
Рентабельність від інвестиційно-фінансової діяльності	-5,4	-4,8	-3,5	-4,1	-4,0	-4,6

Джерело: розраховано за даними державної служби статистики України [4].

Показник рентабельності операційної діяльності розраховується без збитків, одержаних від інвестиційно-фінансової діяльності, тому він не може об'єктивно відображати загальну економічну ефективність. Проте показники рентабельності операційної діяльності вказуються в узагальнених таблицях, програмах соціально-економічного розвитку країни та інших документах державного значення [3].

Необхідно звернути увагу також на те, що в Посланні Президента України до Верховної Ради «Модернізація України – наш стратегічний вибір» теж наведена рентабельність операційної діяльності [2].

«Щорічні послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України» відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 17 травня 2012 року № 4731 – VI [2] визначені як головний документ, на підставі якого діятимуть, а також видаватимуться нормативно-правові та організаційно-розпорядчі акти Кабінетом Міністрів України, центральними органами виконавчої влади та головами і керівниками управлінь місцевих державних адміністрацій. Оскільки Послання Президента набули значення головного стратегічного документа, за яким будуть діяти всі органи влади, необхідно, щоб у ньому не використовувалися часткові показники ефективності про стан прибутковості економіки. Використання показника рентабельності операційної діяльності приховують негативні тенденції в сфері формування прибутків та рентабельності інвестиційно-фінансової діяльності і не концентрують увагу на цих недоліках, що поступово будуть тільки загострюватися.

На макроекономічному рівні процес формування прибутку та рентабельності суб'єктів господарювання не знаходить відповідної уваги. У зведеній статистиці не формуються дані, які б були доступні для здійснення факторного аналізу процесів утворення прибутків (збитків) окремо в операційній та інвестиційно-фінансовій діяльності. Для цього необхідно на макроекономічному рівні проводити аналіз рентабельності (дохідності) окремо

в розрізі операційної, фінансової, інвестиційної діяльності; розробити заходи для зниження рівня збитковості інвестиційно-фінансової діяльності та обмеження можливостей вкладання вільних ресурсів у фінансові інвестиції, якщо вони значно перевищують реальні інвестиції в основний капітал.

Список використаних джерел

1. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка [Текст] / В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 9. – С. 62-63.

2. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с. – Доступно з мережі Інтернет : www.president.gov.ua (дата звернення 9.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президентові України/ – Доступно з мережі Інтернет : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf (дата звернення 07.04.2015р.). – Назва з екрана.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / Держстат України. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : Держстат України, 1998-2015. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 09.04.2015р.). – Назва з екрана.

Польова Ірина
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

МОДЕЛІ ТА ПРИНЦИПИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Проблематика соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності набула популярності в країнах з розвиненою економікою кілька десятиліть тому, а в Україні з'явилась разом з пакетами управлінських та маркетингових стратегій, які зазвичай впроваджували іноземні інвестори у своїх підрозділах чи на дочірніх підприємствах. Для великих підприємств, які прагнули залучити іноземний капітал, активна позиція у вирішенні соціальних й суспільних проблем та подальша підготовка звітів з соціальної відповідальності стали умовою взаєморозуміння й ефективнішої співпраці з зарубіжними партнерами та інвесторами, способом отримання додаткових переваг у конкурентній боротьбі за іноземний капітал, а також можливістю для виходу на іноземні ринки портфельних інвестицій, біржові площадки тощо. Для банківської сфери концепція корпоративної соціальної відповідальності набула актуальності з публікацією першого звіту «Відповідальний бізнес – сталий розвиток суспільства» банком «Надра» у 2007р., після чого багато з провідних банків поступово додавали до своєї звітності ще й звіти про соціальну відповідальність.

Теоретичні й прикладні питання соціальної відповідальності бізнесу знайшли висвітлення в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема Г. Боуена, П. Друкера, А. Керолла, М. Мескона, С. Сеті, Р. Фрімана, Ю. Благова, Н. Брюховецької, О. Грішнової, А. Костіна, Е. Лібанової, М. Ліборакіної, Г. Назарової, С. Перегудова, М. Саприкіної, І. Соболєвої, С. Туркіна, В. Якимця, проте недостатньо вивченими залишаються питання соціальної відповідальності банківських установ, їх принципів, особливостей, критеріїв оцінки, впливу на різні ланки суспільства, що й обумовило актуальність даного дослідження.

У світовій практиці поширеними є три моделі корпоративної соціальної відповідальності: американська, європейська та азійська.

Перша модель ґрунтується на підтримці соціальних проектів на засадах благодійництва та філантропії. Вона була імпортована більшістю вітчизняних компаній, в тому числі й банків, які надають спонсорську та меценатську підтримку окремим проектам чи програмам, адресні проектні допомоги, фінансують разові проекти. Зазвичай фінансування надається за умови наявності надлишкових коштів у банку (з прибутку) і припиняється в умовах кризи чи нестачі фінансів, внаслідок чого втрачається як довгостроковий ефект,

так і тривалість проектів, а більшість заходів носять маркетинговий характер і часто не пов'язані з задоволенням інтересів зацікавлених сторін банків.

Більшість банків, що функціонують на території України, взагалі не готують звітів з соціальної відповідальності, серед них, зокрема провідні банки, віднесені рейтинговими агентствами до найбільш надійних в країні, такі як «Приватбанк», «Universal Bank», «Кредобанк», «Креді Агріколь банк», «ПроКредит Банк», «ING Bank Ukraine» та інші.

Аналіз звітів з соціальної відповідальності тих українських банків, що їх представляють, свідчить про позиціонування надання підтримки проектам, пов'язаним з розвитком культури, мистецтва, екології, спорту як соціально відповідальної діяльності, хоча такого типу заходи виступають лише короткостроковою зовнішньою маркетинговою комунікацією, не включені до довгострокових стратегій та планів розвитку банків, не співвідносні з їх цілями, місією й інтересами зацікавлених сторін.

На протилежну групу проектів орієнтована європейська модель, яка передбачає створення додаткової вартості й інвестиційної привабливості банківських установ і пов'язана з досягненням їх бізнес-цілей, тобто орієнтована на довготривалу співпрацю з стейкхолдерами та на отримання фінансової віддачі у довгостроковій перспективі, а інвесторам дозволяє здійснити нефінансову оцінку банку.

Типовим прикладом застосування такої моделі вітчизняними банками є навчально-просвітницькі та освітні фінансові програми для школярів і молоді, які допомагають переоцінити функції банківської системи в особистому житті та бізнесі, навчальні програми та розвиток персоналу, розвиток технологій, покращення життя на територіях присутності банку тощо. Найбільш яскраві приклади такої моделі представлені у звітах «UniCreditbank», «Укрсиббанк», «Райффайзен Банк Аваль», якими за останні роки реалізовані проекти з розвитку фінансової грамотності населення, підвищення рівня соціальної захищеності клієнтів у кредитних відносинах, з прозорого ведення бізнесу, розвитку персоналу, кар'єри молоді і т.п.

Найменш популярною є азійська (японська) модель, тісно переплетена з східною культурою, що базується на дотриманні сімейних цінностей у бізнесі, спільному сприйнятті буття, довічному наймі працівників і передбачає фактично безумовну лояльність працівників та високий рівень відповідальності перед державою і наступними поколіннями.

Азійська модель навряд чи стане популярною серед банків в Україні, оскільки базується на іншій групі цінностей - соціальній та бізнесовій згуртованості, взаємодії з високим рівнем впливу держави, самовідданості й відповідальності як групи, так і особистості.

Серед принципів корпоративної соціальної відповідальності, доречних для практичного впровадження банківськими установами в Україні (які є визначальними й критично важливими для оптимізації розвитку банківського

бізнесу в країні), на нашу думку, доцільно виокремити наступні (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи соціальної відповідальності банків

Принцип	Характеристика
принцип відкритості та прозорості	надання ключовим особам повної своєчасної об'єктивної інформації про діяльність банку, його вплив на суспільство на територіях присутності банку
принцип достовірності	надання контрагентам, партнерам, клієнтам достовірної інформації, яка може бути підтверджена та перевірена
принцип ведення діалогу з зацікавленими сторонами	співпраця з зацікавленими сторонами на засадах довіри, взаємопідтримки, чесності, довгостроковості
принцип комплексності й системності	виважена, раціональна й пов'язана з стратегічними цілями і пріоритетами банку та території присутності діяльність
принцип тривалості	постійна соціально орієнтована діяльність, у т.ч. у довготривалих проектах; орієнтування реципієнтів проектної допомоги на самостійне продовження проектів у перспективі без фінансової підтримки з боку банку
принцип вагомості	вкладення необхідних коштів та ресурсів для отримання реального соціального ефекту
принцип цільового орієнтування	не розпорошування витрат на різнопланові неістотні соціальні проекти, гарантія адресності соціальної підтримки
принцип розвитку партнерства	забезпечення співпраці з цільовими групами й територіями присутності на засадах рівності й взаємовигоди, мотивування стейкхолдерів до активної спільної участі у реалізації проектів
принцип диверсифікації	різноманітність форм, методів та напрямів реалізації політики СВБ у залежності від фінансового стану банку, рівня розвитку громадянського суспільства, соціально-економічного стану регіону або країни, актуальних проблем території присутності

Джерело: [складено автором]

Для вітчизняних банків впровадження стратегій соціальної відповідальності, окрім інших переваг, стає конкурентною перевагою на ринку праці, мотивуючим фактором для працівників, сприяє зростанню їх лояльності, членів їх родин, екстраполюється на контактних осіб, оскільки передбачається, що турбота про громаду, мешканців міста транслюватиметься в турботу про працівників. Це, в свою чергу, призводить до мінімізації репутаційних ризиків, підвищення цінності компанії, зростання її вартості, доступу до ринків тощо.

Підсумовуючи, слід зазначити, що, з огляду на складну економічну ситуацію в Україні, що безпосередньо позначилась на фінансово-кредитній системі, затяжні трансформаційні процеси в банківському секторі, нерозвиненість сприйняття соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві, особливо важливим є підкреслення соціально відповідальної позиції вітчизняних фінансових посередників шляхом інтенсифікації соціальної проектної роботи не за американською моделлю, а застосування виваженого підходу, пошук найбільш проблемних точок у розвитку суспільства з погляду довгострокової доцільності та ефективності, а також створення імпульсних

умов і заохочення зацікавлених сторін до їх розв'язання.

На нашу думку, це єдина правильна багатостороння стратегія, яка для банків гарантуватиме довгострокову діяльність на ринку й отримання додаткових фінансових переваг у майбутньому.

Середа Олена
старший викладач
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк

РОЛЬ ФОНДОВОГО РИНКУ У ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Подолання наслідків економічної кризи в Україні та вихід на траєкторію стабільного економічного зростання багато в чому залежать від наявних інвестиційних можливостей, здатності залучення ресурсів в процес розширеного відтворення, тобто від сформованого інвестиційного потенціалу та результативності його використання в реальному секторі економіки. У зв'язку з цим важливу роль набуває проблема формування інвестиційних ресурсів з допомогою фінансових інструментів фондового ринку.

Незважаючи на значну кількість наукових робіт в сучасній економічній літературі недостатньо висвітлені питання впливу на інвестиційний потенціал фінансових інструментів фондового ринку.

Метою дослідження є на підставі аналізу фінансових інструментів фондового ринку визначення напрямів підвищення інвестиційного потенціалу.

В економічній літературі є різні визначення поняття «інвестиційний потенціал». На основі розгляду основних підходів до «інвестиційний потенціал» можна виділити його основні характеристики: 1) потенціал відображає сукупність власних і залучених ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності і забезпечення стійкого розвитку економічної системи; 2) потенціал відображає ступінь використання ресурсних можливостей для досягнення цілей його інвестиційної стратегії. Таким чином, в основі вказаних підходів до визначення інвестиційного потенціалу знаходяться наявні власні і залучені ресурси та здатність їх ефективно використовувати за умови сприятливого інвестиційного клімату в цілях, визначених стратегією.

Зарубіжний досвід свідчить, що емісія акцій і облігацій, займають важливе місце в структурі зовнішніх джерел фінансування корпорацій. Так, у розвинених країнах близько 60% коштів підприємства залучають на фондовому

ринку через розміщення акцій і корпоративних облігацій; решту 40% - за рахунок банківського кредиту та бюджетних коштів [2]. Вітчизняний фондовий ринок є недостатньо розвинутим, тому він не може виконувати в повній мірі функції перерозподілу інвестиційних ресурсів за таких обставин: 1) висока концентрація ринку (домінування декількох емітентів); 2) надконцентрацію торгівлі (домінування фондової біржі «Перспектива» на внутрішньому ринку українських паперів); 3) обмеженість можливих джерел фінансування корпорацій і недооцінка ринком багатьох компаній; 4) тенденція боргового характеру українського ринку; 5) збереження високого рівня закритості ринку цінних паперів.

На сьогоднішній день ринок капіталу в Україні не відрізняється значною різноманітністю цінних паперів є: акції, облігації підприємств та місцевих позик, опціони, інвестиційні сертифікати корпоративних та пайових фондів. Протягом 2009-2013 р.р. найбільшу питому вагу в основному складали акції та облігації підприємств. Впродовж 2009-2013 р.р. спостерігається нерівномірна тенденція обсягу випуску акцій: у 2009 році досягнув свого максимуму, за даними на кінець 2013 року, було зареєстровано випусків акцій на 571,97 млрд**.** та спостерігалось зростання емісійної діяльності на ринку акцій, що в чотири рази більше порівняно з 2012 роком. У 2012 році відмічається зниження цього показника у 2,5 рази, що пов’язано зі згортанням участі іноземних банківських інституцій у капіталі банків України [1].

У 2013 році на вітчизняному фондовому ринку була відзначена висока активність біржового сегменту. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку станом на 31.12.2013 становила 311,73 млрд. грн., що більше на 12,53 % у порівнянні з 31.12.2012 (277,02 млрд. грн.) Збільшення капіталізації відбувалось як за рахунок підвищення ринкової вартості корпорацій, так і за рахунок збільшення кількості лістингових компаній. В структурі торгів 2013 року ринок акцій становив 10,20 % загального обсягу торгів на ринку цінних паперів, обсяг торгів акціями на біржовому ринку збільшився у два рази порівняно з 2012 роком [2].

Важливим сегментом ринку цінних паперів є ринок облігацій, на якому відбувається обіг боргових зобов'язань. Найбільша частка приходиться на державні та корпоративні облігації. Аналіз динаміки корпоративний облігацій свідчить, що станом на кінець 2011 року обсяг облігацій збільшившись за рік в 2,8 разів і досяг 35,91 млрд. грн. За підсумками 2010 року обсяг вказаного ринку становив 9,49 млрд. грн., тобто число випусків облігацій зменшилось на 31,25% порівняно з 2009 роком. До кінця 2012 року обсяг корпоративних облігацій, розміщених на ринковій основі, складав 51,39 млрд. грн. (332 випуску облігацій), на 43,1% перевищує обсяг даного сегменту ринку облігацій на кінець 2011 року. У 2013 році відбулося незначне зменшення обсягів корпоративних облігацій зареєстрованих випусків (304 випуски облігацій підприємств, 42,47 млрд. грн.) на 17,36 % менше, ніж у 2012 році.

Зростання первинного ринку корпоративних облігацій у вартісному виразі супроводжувалось зменшенням кількості зареєстрованих випусків, середній обсяг облігаційного випуску за 2013 рік становив 147, 24 млн. грн., що на 5,12% менше 2012 року [3]. Таким чином, в ринкових умовах здатні здійснювати значні за обсягом емісії здатні лише державні підприємства та найбільші комерційні банки, проте, ці випуски за умовами розміщення є непублічними.

В останні роки вторинний ринок боргових цінних паперів українських підприємств характеризувався слабким розвитком, а саме - відсутністю попиту на облігації з боку інституційних інвесторів. Частка обсягу торгів облігаціями підприємств на ринку цінних парів невелика і коливається в межах 7,6 % в 2009 р. і 4,5%-5,9% в 2010-2013 рр. Ліквідність корпоративних боргових зобов'язань нижча порівняно з облігаціями внутрішньої державної позики, тому вони не є привабливими.

На цій основі можна обґрунтувати шляхи вирішення проблем соціально-економічного розвитку з урахуванням динамічних змін інвестиційного потенціалу в умовах невизначеності ринкової економіки.

1. Розробка адаптивного механізму інвестиційної стратегії на підставі врахування інвестиційного потенціалу, що інтегрує вибір джерел фінансування; розробку прогнозів соціально-економічного розвитку на основі інвестиційного потенціалу; організацію фінансового контролю.

2. Активізація інвестиційних процесів за рахунок внутрішніх інвестицій. Відновленню позитивної динаміки внутрішніх інвестицій сприятиме забезпечення прибутковості, зростання власного капіталу за рахунок емісії акцій, внутрішніх резервів від інвестиційної діяльності підприємств реального сектора економіки.

3. Створення умов для зниження темпів інфляції і обмеження кредитного мультиплікатора, що сприятиме підвищенню інвестиційного потенціалу.

4. Активізація використання інструментів фондового ринку шляхом мобілізації усіх ресурсів від емісія цінних паперів з метою залучення додаткових джерел фінансування. Використання можливостей залучення капіталу через боргові інструменти, у тому числі IPO, може привести до зниження вартості застосування цього капіталу та сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Проведений аналіз тенденцій стану інвестиційного потенціалу в Україні дозволяє стверджувати, що підвищення ефективності інвестиційної діяльності насамперед залежить від сприятливого інвестиційного клімату, інвестиційної політики держави та активного використання фінансових інструментів фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Білоцька, М. Ф. Регулювання фінансових ринків: світовий досвід [Текст] / М. Ф. Білоцька // Фондовий ринок. — 2008. — № 44. — С. 28—36.

2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / НКЦПФР. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : НКЦПФР, 2010-2011. — Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/ (дата звернення: 19.04.2015). — Назва з екрана.

3. Національне рейтингове агентство «Рюрик» [Електронний ресурс] : [сайт] : україн. версія / Medialab development group. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : НРА «Рюрік», 2015 . — Режим доступу : http://rurik.com.ua (дата звернення : 19.04.2015). — Назва з екрана.

Сороківська Марія
к.е.н., доцент
Андрейків Тетяна
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Вітчизняна економіка характеризується недостатньо раціональною структурою та вразливістю до зовнішніх і внутрішніх чинників, в першу чергу, диспропорцій її галузевого розвитку. Це вимагає стабілізації фінансової системи з метою забезпечення розширеного фінансування процесів економічного зростання.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку для фінансової системи України властиві значні розриви у розвитку окремих її сегментів, що в майбутньому може призвести до поглиблення дисбалансів фінансової системи та подальшої фінансової дестабілізації. Це потребує вжиття заходів, спрямованих на досягнення збалансованості фінансової системи.

Крім того, фінансова система України характеризується високою залежністю від зовнішніх впливів, що зробило її вкрай нестійкою до ризиків. Це потребує реструктуризації фінансової системи, зміцнення банківської системи, посилення стимулюючого характеру монетарної політики, забезпечення цінової та валютної стабільності.

Про нестабільність та незбалансованість фінансової системи України свідчать: високі темпи інфляції, неефективна система рефінансування банків, залежність вітчизняного фінансового ринку від зовнішніх ринків капіталу, суперечність між монетарною і фіскальною політиками через погіршення стану

державного бюджету, відсутність заходів щодо розбудови системи моніторингу системних ризиків в економіці.

Для досягнення збалансованості фінансової системи необхідним є досягнення відповідності потреб економіки у фінансових ресурсах і можливостей фінансової системи їх забезпечити, обсягів фінансування інвестицій та споживчого попиту, обсягів фінансування галузей економіки і рівня ефективності використання залучених ними ресурсів. Важливим є забезпечення валютного курсу, рівня інфляції та процентних ставок, які сприятимуть економічній стабілізації.

Стійкість вітчизняної фінансової системи потребує зменшення зовнішньої залежності шляхом скорочення фінансування споживання за рахунок запозичень на зовнішніх ринках капіталу, контролю за цільовим використанням коштів зовнішніх запозичень. Важливим є підвищення стійкості банківської системи шляхом усунення невідповідності термінової і валютної структури активів та пасивів, вирішення проблеми капіталізації банківських установ, вдосконалення системи управління ризиками.

Підвищення стійкості та збалансованості фінансової системи потребує розробки і послідовної реалізації комплексу заходів, серед яких основними є такі: інституційні, регулятивні, монетарні, антиінфляційні та валютні.

Інституційні та регулятивні заходи передбачають здійснення активної фінансової політики, спрямованої на зменшення зовнішнього боргового навантаження, посилення ролі внутрішнього споживчого попиту, стабілізацію темпів інфляції та обмінного курсу.

Збалансованість фінансової системи потребує проведення таких інституційних перетворень: реформування її структури у напрямі посилення ролі фондового ринку поряд з банківським сектором, забезпечення відносно синхронного розвитку всіх її секторів – банківського, страхового, фондового, інвестиційного, розширення кількості учасників фінансового сектора, насамперед, введення в дію інститутів розвитку, інвестиційних компаній, страхових і пенсійних фондів, підвищення їх спроможності управляти ризиками. Існує потреба в координації діяльності регуляторів, більш синхронному регулюванні банківського і інших секторів фінансового ринку на основі обміну інформацією між їх регуляторами [2].

Потребує вдосконалення нагляд за станом фінансового ринку, учасниками ринку, за рівнем ризиків, в тому числі законодавчої бази, зокрема в частині специфікації і забезпечення прав власності.

Для сучасних домогосподарств характерною є споживча модель поведінки, яку необхідно змінити на інвестиційну шляхом заохочення заощаджень через розвиток колективного інвестування, поширення фінансових інструментів для індивідуальних інвесторів, проведення пенсійної та страхової реформ.

Заходи, спрямовані на розвиток банківської системи передбачають підвищення стабільності та диверсифікації внутрішньої ресурсної бази банків,

зокрема за рахунок коштів домогосподарств, рефінансування комерційних банків, розробки і впровадження державних депозитно-кредитних схем. Стабілізації та соціально-економічному розвитку сприятиме створення інвестиційних банків, залучення іноземного капіталу в банках України, внесення змін до податкової політики в частині запровадження пільгового оподаткування доходів на капітал, інвестований в банківську систему.

Застосування монетарних заходів впливу щодо підвищення стійкості та збалансованості фінансової системи передбачають проведення виваженої монетарної та процентної політик, що забезпечить максимально можливе використання механізмів раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів для виправлення структурних дисбалансів фінансової та економічної систем України. Відповідно пріоритетом грошово-кредитної політики у посткризовий період розвитку України, в першу чергу, має стати забезпечення структурної модернізації економічної і фінансової систем України на основі вирішення суперечності між завданнями макроекономічної стабілізації та монетарним стимулюванням зростання [1].

Антиінфляційні заходи спрямовані на забезпечення збалансованості державних фінансів, скорочення бюджетного дефіциту, що можна досягти за рахунок зростання доходів і скорочення державних видатків. Серед основних антиінфляційних заходів вагоме місце посідають заходи не стільки боротьби з інфляцією, скільки пристосування до неї. До них, зокрема, належать заходи адаптаційної політики, які реалізуються в першу чергу за рахунок індексації доходів. Спричинене інфляцією підвищення цін неминуче веде до зниження доходів населення, особливо тих його верств, які не можуть захиститися від знецінення грошей. У зв'язку з цим виникає необхідність повної або часткової індексації доходів шляхом підвищення заробітної плати працівників бюджетних установ, пенсій, грошових виплат і вкладів населення з урахуванням зростання цін.

Валютні заходи підвищення стійкості та збалансованості фінансової системи повинні бути спрямовані на забезпечення як відповідності системи валютного регулювання досягнутому рівню розвитку ринкової економіки в країні, так і операційної сумісності з механізмами валютного регулювання та контролю, які існують у країнах Європейського Союзу. Такими заходами є: відмова від використання штучної прив’язки гривні до долара США як антиінфляційного заходу та посилення контролю за дотриманням банками правил ведення операцій з іноземною валютою та нормативів відкритої валютної позиції.

Забезпечення збалансованої структури фінансової системи та підвищення її стійкості до зовнішніх впливів сприятиме відновленню цілісності економічної і фінансової систем та забезпеченню фінансової стабільності у довгостроковому періоді.

Список використаних джерел

1. Белінська, Я. В. Модернізація фінансової та економічної систем України як умова забезпечення довгострокової фінансової стабільності [Електронний ресурс] / Я. В. Белінська // Вісник НУ "Львівська політехніка". Інституційний депозитарій. – Режим доступу : http://www.ena.lp.edu.ua (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.
2. "Важелі забезпечення фінансової стабільності в умовах ризиків "другої хвилі" кризи". Аналітична записка [Електронний ресурс] : офіц. сайт Національного інституту стратегічних досліджень / Відділ економічної стратегії. — Текст. дані. — К. : НІСД при Президентові України, 2012. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

Тищенко Олена
к.е.н., доцент
Східноукраїнський національний університет імені В.Даля
м. Сєвєродонецьк

ДОСЛІДЖЕННЯ СТУПЕНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ

Специфіка діяльності банків полягає в тому, що вони працюють в основному із залученими та запозиченими ресурсами. Отже власних ресурсів в банку є лише незначна частина, проте їхня значимість в діяльності банку є вирішальною. Саме власний капітал банку є запорукою надійності, платоспроможності банку та його привабливості для клієнтів і інвесторів.

В умовах фінансової та політичної кризи однією з основних проблем, яка стоїть перед вітчизняною банківською системою, є підтримання її стабільності та надійності, що дасть змогу банкам виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Станом на 01.01.2015 року банківська система України налічувала 163 банки, що менше ніж у попередньому році на 17 банків. Основними причинами припинення діяльності банків є неспроможність їх нейтралізувати існуючі в банківському секторі ризики, а також відповідати за своїми зобов'язаннями, що обумовлено недостатністю власного капіталу та ресурсної бази банків. Затяжна політична криза та бойові дії на певній частині країни негативно відобразилася на стані банківської системи України в цілому та власного капіталу банків зокрема, що призвело до зниження у 2014 році розміру капіталу на 44,58 млрд. грн. та отриманню від'ємного фінансового результату банками в розмірі 52 966 млн. грн. Саме збитковість більшості українських банків вже декілька років

поспіль призводить до ситуації, коли розмір власного капіталу банків є меншим за його статутний капітал [1]. Хоча в цілому банки виконували мінімально встановлені вимоги до нормативів капіталу, відмічено їхнє зниження в середньому на 25% (Н2 впав практично на 30%) [2].

До того ж протягом 2014 року у зв'язку неплатоспроможністю майже в 40 банках було впроваджено тимчасову адміністрацію.

Отже в цілому можна констатувати, що стан банківської системи за показником капіталу є незадовільним.

Протягом 2014 року НБУ запровадило ряд заходів щодо підвищення рівня капіталізації банків шляхом збільшення вимог до мінімально необхідного розміру регулятивного капіталу банків до 500 млн. грн. Проте в певних банках (Брокбізнесбанк, Банк Форум, Реал банк, Дельта-банк та інші) такі дії регулятора не призвели до бажаного результату. Отже лише збільшенням розміру статутного та власного капіталу в повній мірі не можна вирішити нагальних проблем неплатоспроможності вітчизняних банків. Слід підвищувати ефективність використання капіталу, знижувати ризикованість активів та покращувати їхню якість.

Для оцінки рівня капіталізації банків використовують ряд методів (консолідація банківського капіталу шляхом злиття та поглинання банківських установ, сек'юритизація активів, метод коефіцієнтів та інші), проте кожний з них, як показує практика, не дає всебічної та обґрунтованої оцінки рівня капіталізації банків.

Тому необхідно використовувати методику, яка б дозволяла проводити діагностику капіталізації банківської установи, визначати ризиковість діяльності, диверсифікацію та концентрацію капіталу банку. Саме такий метод запропоновано в роботі [3].

Залежно від розміру та динаміки показників, які запропоновані у методиці, кожен банк можна віднести до певної групи, для якої характерні певні проблеми з банківським капіталом. Запропонований алгоритм включає чотири етапи та дозволяє виділити п'ять груп банків за рівнем їх капіталізації: 1) найбільш надійні банки; 2) банки, які мають проблеми з власним капіталом; 3) банки, які повинні вжити заходів щодо поліпшення якості управління активами; 4) – банки, які повинні вжити заходів щодо підвищення ефективності використання капіталу; 5) банки, яким необхідно негайно вжити заходів щодо підвищення рівня капіталізації.

Застосування даного алгоритму дозволить банкам діагностувати проблеми з формуванням капіталу на ранніх стадіях, уникнути у подальшому більш значних та серйозних проблем з капіталом, якістю управління активами та фінансовою безпекою банку.

Отже надалі дослідимо рівень капіталізації банків України на прикладі системно-важливих банків України із застосуванням запропонованої методики.

Дослідження біло проведено на прикладі чотирьох системно-важливих

банків (за результатами 50% випадкової вибірки), що займають відповідно перше, друге, трете та десяте місце за розміром капіталу: АТ «Ощадбанк», ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Укрексімбанк» та АТ «Сбербанк Росії».

На першому етапі відповідно до запропонованої методики було розраховано три показники: коефіцієнт капіталізації, коефіцієнт покриття зобов'язань та темпи приросту капіталу. Результати розрахунків показали, що за усіма банками, окрім ПАТ КБ «Приватбанк» визначено негативну динаміку показників. До того ж в АТ «Укрексімбанку» знизився також показник приросту капіталу. Це є свідченням того, що три з чотирьох банків, що досліджувалися, мають значні проблеми щодо капіталу і повинні негайно вжити заходів щодо підвищення рівня капіталізації. Тому згідно обраній методиці, ці банки слід віднести до п'ятої групи банків за рівнем капіталізації. Дослідження щодо ПАТ «Приватбанку» було продовжено на другому етапі, на якому результати показали наявність негативної динаміки за розрахованими коефіцієнтами доходності капіталу та мультиплікатору капіталу. Це дає підстави стверджувати, що ПАТ КБ «Приватбанк» належить до четвертої групи банків за рівнем капіталізації – тобто до банків, які повинні вжити заходів щодо підвищення ефективності використання капіталу.

Результати проведеного аналізу чотирьох з восьми системно-важливих банків показали катастрофічну ситуацію щодо рівня їхньої капіталізації. Не дивлячись на незначне зростання обсягів власного капіталу платоспроможність банків є незадовільною. Три банки з чотирьох, за результатами дослідження було віднесено до п'ятої групи банків, тобто банків, що мають значні проблеми з власним капіталом. Лише один банк чотирьох належить до четвертої групи банків. Він є більш капіталізованим, проте в ньому неефективно використовують власний капітал.

В цілому слід зазначити, що результати проведеного дослідження підтверджують зроблене на початку дослідження припущення щодо необхідності не просто нарощувати розмір власного капіталу банків, але ефективно його використовувати.

Список використаних джерел

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf (дата звернення 21.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. Значення економічних нормативів по системі банків України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ (дата звернення 21.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Коваленко, В. В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення [Текст] / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина. – Суми : ДВНЗ УАБС

НБУ, 2010. – 153 с.

Тришак Лідія
к.е.н., доцент
Будник Роксолана
студентка
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ

В Україні ринок деривативів (похідних фінансових інструментів) знаходиться в стадії становлення. Вважається, що більш прискорений їх розвиток міг би бути одним із чинників стимулювання товарного й фінансового ринків, що сприяло б формуванню ринкових інструментів управління ризиком та механізмів біржової торгівлі. Однак, ці позитивні тенденції, які, на думку багатьох науковців, можуть бути досягнуті за рахунок розвитку ринку деривативів в Україні, поки що не підтверджені вітчизняною практикою, тоді як спекулятивна складова операцій з деривативами вже досить чітко простежується.

Низький рівень розвитку ринку деривативів в Україні перш за все пов’язаний з браком відповідної фінансової інфраструктури, до якої ,зокрема, належать законодавчі (інституціональні) норми, ринкова інфраструктура, механізм взаємодії між фінансовими інститутами у державі, інформаційне і комунікаційне забезпечення, кадровий потенціал тощо. Загалом можна визначити такі основні проблеми, що перешкоджають розвитку ринку деривативів в Україні:

- відсутність єдиної та цілісної концепції розвитку національного ринку капіталу і скоординованої, послідовної державної політики у сфері фінансового ринку;
- нерозвиненість ринку похідних фінансових інструментів, його непривабливість для хеджерів у зв’язку з низькою ліквідністю та високою ризиковістю;
- недосконалість, плутаність і непослідовність формування законодавчого забезпечення функціонування ринку похідних фінансових інструментів та регламентування діяльності на ньому окремих суб’єктів: відсутність єдиного трактування, класифікації, порядку обігу та оподаткування;

- відсутність зрозумілих для учасників ринку підходів до оцінки, обліку, розрахунків за похідними фінансовими інструментами, принципів побудови систем управління ризиком при здійсненні операцій з деривативами;
- політична, економічна і фінансова нестабільність в Україні, що спричиняє зростання рівня невизначеності, а, відповідно, й ризикованості операцій з деривативами;
- недостатність та фрагментарність інформації про функціонування ринку похідних фінансових інструментів;
- висока спекулятивна складова ринку похідних фінансових інструментів;
- неготовність хеджерів до застосування таких інструментів, оскільки вони є досить ризиковими в Україні;
- недостатній рівень підготовки фахівців для роботи на ринку деривативів.

Остання із зазначених проблем не стосується браку підготовлених у сфері освіти фахівців з відповідними дипломами. Вона свідчить про недостатній рівень досвіду і компетентності фахівців, які можуть працювати не тільки із стандартними похідними цінними паперами, але й пропонувати клієнтам останні інноваційні розробки – продукти інжинірингу.

Враховуючи, що похідні фінансові інструменти застосовуються у різних секторах фінансового ринку – і на валютному, і на фондовому ринку, і у банківському секторі, вважаємо неможливим сформулювати єдині пропозиції щодо подолання проблем розвитку ринку деривативів в Україні. Будь-яка уніфікація тут призведе до неефективності запропонованих заходів у певних секторах обігу похідних фінансових інструментів. Тому перспективними напрямками розвитку ринку деривативів можна представити через залежність цього ринку від ринку цінних паперів, який у свою чергу, вимагає подальшого підвищення ефективності функціонування, зокрема, у ракурсі:

- підвищення ємності та прозорості ринку;
- подальшого розвитку інфраструктури фондового ринку (підвищення стандартів біржової торгівлі, вдосконалення діяльності депозитарної системи, доопрацювання правових основ діяльності рейтингових агентств);
- формування сприятливого податкового клімату для його учасників (зокрема, система оподаткування у сфері використання похідних фінансових інструментів не дає змоги розвивати операції хеджування);
- вдосконалення правового регулювання ринку (у тому числі оптимізація режиму валютного регулювання операцій з цінними паперами). Обов`язковою умовою ефективного функціонування ринку цінних паперів, успішного виконання на ньому інвестиційної та професійної діяльності є прозора система розкриття інформації про учасників фондового ринку. Усі учасники ринку мають потребу у точній і змістовній інформації про ситуації на ринку.

Відомо, що фондовий ринок відображає нову інформацію, реакцію учасників ринку на цю інформацію та їхні очікування майбутніх подій.

Таким чином, ринок похідних фінансових інструментів (деривативів) в

Україні наразі знаходиться на етапі становлення. Він поки що не виконує основне своє призначення – хеджування ризиків, а функціонує переважно для задоволення потреб спекуляції. Розвитку ринку деривативів в Україні перешкоджає досить значна кількість проблем як стратегічного, так і тактичного характеру, основні з яких – відсутність послідовної та виваженої державної політики щодо регулювання цього ринку і макроекономічна нестабільність.

Список використаних джерел

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / НКЦПФР. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : НКЦПФР, 2010-2011. — Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/ (дата звернення: 22.04.2015). — Назва з екрана.

2. Економічна енциклопедія : У трьох томах. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія» 2000. – 864 с.

3. Примостка, Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти [Текст] : монографія. – К. : КНЕУ, 2001. – 263 с

4. Сохацька, О.М. Міжнародні ф'ючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти [Текст] : монографія. –Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 454 с.

Черкасова Світлана
к.е.н., доцент, професор
Львівська комерційна академія
м. Львів

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

В країнах з розвиненими фінансовими ринками страхові компанії є лідерами небанківського інституційного інвестування завдяки акумулюванню значних обсягів інвестиційних ресурсів в процесі надання страхових послуг.

Інвестиційна діяльність страховиків є необхідним та обов'язковим видом господарської діяльності, що забезпечує процес надання страхових послуг та його ефективність. Необхідність інвестування капіталу в дозволені законодавством активи зумовлена самою специфікою страхування, адже страховики зобов'язані здійснити збереження та нагромадження акумульованих коштів протягом тривалого періоду часу. Джерелами інвестиційних ресурсів страховиків є кошти страхових резервів та їх власний капітал, в складі якого

основне місце займають статутний капітал і прибуток.

Основними чинниками, які визначають обсяги інвестиційної діяльності страхових організацій, є розмір залучених страхових премій, співвідношення між довгостроковими та короткостроковими видами страхування, частка страхових премій, що передаються перестраховикам, величина власного капіталу страхових компаній, вимоги законодавства та ін.

Протягом останніх десяти років спостерігалась тенденція до зростання обсягів інвестиційної діяльності страхових компаній, що відповідало збільшенню обсягів наданих страхових послуг. На кінець 2014 р. загальний обсяг активів, визначених ст. 31 Закону України „Про страхування" [1] для представлення коштів страхових резервів становив 40530,1 млн. грн., що більше за показник 2005 р. (12346,5 млн. грн.) в 3,3 разу [2]. Обсяги залучених валових страхових премій за цей період часу зросли більш ніж у два рази, суттєво зріс і власний капітал страховиків [2].

Незважаючи на динамічність вищезазначених процесів, вітчизняний страховий ринок за ступенем поширення страхових послуг суттєво відстає від ринків розвинених країн світу. Питома вага загальних активів страхових організацій в ВВП країни на початок 2014 р. становила лише 4,6 %, тоді як в розвинутих країнах світу цей показник досягає 8-12 % [2]. Недостатній розвиток страхування в Україні обмежує інвестиційний потенціал страхових компаній та їх роль в фінансуванні економічного розвитку.

Аналіз структури страхових послуг на вітчизняному ринку свідчить про низьку частку страхових премій, що залучаються за договорами страхування життя (8,1 % в 2014 р.) та іншими накопичувальними видами страхування [2]. Недостатнє поширення накопичувальних видів страхування в Україні обмежує можливості страховиків здійснювати довгострокові фінансові вкладення. Із загального обсягу страхових резервів, що сформовані страховиками на кінець 2014 р. лише 33,5 %, або 5306 млн грн припадало на резерви зі страхування життя, що свідчить про незначну роль цього виду страхування в постачанні інвестиційних ресурсів в економіку країни [2].

За темпами нарощування обсягів інвестування страхові компанії поступаються іншим інституційним інвесторам небанківського типу, в першу чергу інститутам спільного інвестування (ІСІ). За останні десять років вартість активів інвестиційного спрямування ІСІ зросла в 104 рази, що призвело до суттєвих змін в структурі сукупних активів інституційних інвесторів небанківського типу [3]. Має місце зниження вагомості страхових компаній як інституційних інвесторів в небанківському фінансовому секторі. Якщо на початку 2005 р. страхові компанії були лідерами небанківського інституційного інвестування, займаючи 88,4 % в загальному обсязі активів таких фінансових інститутів, то починаючи з 2007 р. своїми лідерськими позиціями вітчизняні страховики поступились ІСІ. На початок 2014 р. частка страховиків в сукупному обсязі нагромаджених інвестиційних активів інституційних

інвесторів небанківського типу склала лише 18,9 % [2; 3]. Зазначене свідчить про те, що за обсягами інвестиційних операцій вітчизняні страхові компанії не лише поступаються найбільш потужним інвесторам національної економіки – банкам, а й суттєво відстають від інвестиційних фондів.

Серед основних причин, що визначають незначну роль страхових компаній в акумулюванні та спрямуванні нагромаджених ресурсів в розвиток економіки, слід відзначити низькі темпи розвитку страхової діяльності. Через вітчизняну страхову галузь акумулюється та перерозподіляється значно менший обсяг інвестиційних ресурсів, ніж це притаманно ринкам розвинених країн світу.

Іншою важливою причиною, що обмежує інвестиційні можливості страховиків, є висока частка перестрахування на вітчизняному ринку. За підсумками 2014 р. частка валових страхових премій, переданих за операціями з перестрахування, становила 36,3 %, з них 15,8 % – були сплачені страховикам-нерезидентам [2]. Спостерігається тенденція до зростання питомої ваги страхових премій, переданих за договорами перестрахування. Лише за 2011-2013 р.р. цей показник зріс з 11,7 % у 2011 р. до 30,5 % в 2013 р [2]. Подальше продовження цієї тенденції обмежує інвестиційний потенціал вітчизняних страхових компаній, особливо в випадку перестрахування за кордоном. За невисокого рівня страхових виплат з боку перестраховиків (12,7 % в 2014 р.) мають місце процеси вилучення коштів з страхового бізнесу і зменшення інвестиційних ресурсів вітчизняних страховиків [2].

Аналіз структури консолідованого інвестиційного портфеля страхових компаній свідчить про переважання вкладень в цінні папери, що відповідає практиці інвестування на розвинених страхових ринках. Питома вага вкладень вітчизняних страховиків в цінні папери коливалась від 39,4 % в 2008 р. до 69,8 % в 2012 р. До кінця 2014 р. зазначений показник знизився до 56 %. Серед фондових цінностей стабільним попитом серед вітчизняних страховиків користуються акції (44,4 % в 2014 р.); вкладення в облігації підприємств, навпаки, є мізерними [2]. Останніми роками в інвестиційних портфелях страхових організацій збільшились обсяги вкладень в державні цінні папери. Частка таких активів в консолідованому портфелі зросла з 1,1 % в 2007 р. до 8,4 % в 2014 р., що характеризує підвищення надійності інвестицій страховиків. Приблизно четверта частина активів, сформованих для представлення страхових резервів, є вкладами на строкові депозитні рахунки банків [2].

Структура інвестиційного портфеля страхових організацій свідчить про опосередкований вплив їх інвестиційної діяльності на економічний розвиток країни шляхом розширення фінансування корпоративного сектора та збільшення кредитних ресурсів банків. Прямі інвестиції вітчизняних страхових компаній в розвиток економіки за напрямами, визначеними КМУ, залишаються мізерними. Загальний обсяг таких інвестицій за підсумками 2014 р. склав лише 61,4 млн. грн., зменшившись у порівнянні з кризовим 2009 р. на 21,7 % [2].

Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній може бути

забезпечена в контексті розвитку вітчизняної страхової галузі, розширення переліку традиційних та впровадження нових страхових послуг, підвищення рівня страхової культури, що забезпечить вищий рівень охоплення страховими послугами членів суспільства та збільшення обсягів інвестиційних ресурсів. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній повинно бути спрямоване на підвищення її ефективності шляхом зняття невиправданих обмежень та розширення переліку напрямів вкладень, зокрема, привабливих інвестиційних проектів у реальному секторі економіки.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Закону України «Про страхування» [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 16.05.2008 р. / Верховна Рада України; Закон від 16.11.2006 № 357-V // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. – № 2. – ст. 14. – Доступно з мережі Інтернет : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2745-14 (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Аналітичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nfp.gov.ua (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Статистика та аналітичні матеріали Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http : //www.uaib.com.ua (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 4
ПІСЛЯКРИЗОВІ ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

SECTION 4
POST-CRISIS PRIORITIES OF EXTERNAL-ECONOMIC SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

Кардаш Олександр
старший викладач
Рівненський інститут Університету «Україна»
м. Рівне

«ЕНДОГЕННІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ, ЯК ОРІЄНТИР ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ»

Інтенсивний розвиток національних економіки високорозвинених країн протягом останніх десятиліть, черговий раз підтверджує ключову роль людини, людського капіталу, у забезпеченні високого рівня суспільно-економічного зростання. Адже, сьогодні в умовах всеосяжної інформатизації, що проникла практично у всі сфери людської діяльності, людський капітал являється визначальним чинником конкуренції, як національного так і глобального масштабу.

Саме розвиток людських здібностей, людського капіталу являється ядром, навколо якого формується та реалізується державна та глобальна політика успішних краї. Не виключення являється і країни об’єднаної європейської спільноти в яких людський капітал, розглядається в якості головного пріоритету розвитку починаючи ще з часів заснування Європейського союзу.

Так, зокрема, одним і з перших документів що були розроблені на загальноєвропейському рівні в яких, відображено розвиток людського капіталу, на нашу очку зору слід вважати так звану «Білу книгу Ж. Делора» оприлюднену ще у 1993 році, де розвиток людського капіталу був одним з пріоритетів. З того часу практично в кожному документі загальноєвропейського масштабу був і лишається примноження людського капіталу, визначальним чинником якісних інноваційних перетворень. Зокрема в 1999 році у «Плані дій щодо розвитку підприємництва та конкурентоспроможності ЄС», а також звіті спеціальної групи з покращення бізнес-середовища, були визначені такі напрямки що

стосуються посилення конкурентних позицій та розвитку підприємництва, а саме: розвиток освіти для підприємницького суспільства; нові вимоги до освіти, програм перепідготовки для нових робочих місць; доступ до науково-технічних та інноваційних розробок; створення сприятливих умов для зайнятості та покращення умов праці [1, с. 280].

Задекларований вектор стратегічного розвитку лишається не змінним і у сучасній стратегії Європейського союзу «Європа 2020» стратегія розумного, стійкого та всеохоплюючого росту» що нині реалізується європейським союзом, базується також на передумовах розвитку людського капіталу. Зокрема, в стратегії закладено ціль – забезпечити відповідний рівень освіти для досягнення стійкого росту паралельно з підвищенням благополуччя (індивідуального і колективного, матеріального і нематеріального) – що впливає на політичні рішення, які приймаються на усіх рівнях, включаючи загальноєвропейський. Також в стратегії «Європа 2020» пропонується реалізувати три наступних напрямки – «м'який» ріст (стимулювання знань, інновацій, освіти та цифрового суспільства), «стійкий» ріст (клімат, енергетика та мобільність) а також «соціальний» ріст (зайнятість і професійний ріст, боротьба з бідністю). При цьому, визначальну роль відіграють знання і інновації, при збереженні попереднього орієнтиру на досягненні 3 % долі науково-дослідницьких робіт у ВВП для ЄС 27.

Реалізація нової Стратегії передбачає цілий ряд конкретних індикаторів, серед яких: підвищення рівня зайнятості з 69 % до 75 %; ріст частини видатків на НДДКР до 3% ВВП; підвищення кваліфікації молоді (зниження частини молодих людей, що не закінчили середню школу, з 15% до менше 10%; збільшення частки молоді (30-34 років) з вищою освітою з 31% до 40%); зменшення числа людей що живуть за межею бідності на 25%, або на 20 млрд. чол., з існуючих 80 млн. Центральне місце в «Стратегії 2020» займає ініціатива європейської комісії по створенню «Інноваційного союзу». Дана ініціатива представляє собою комплексний план по реалізації інноваційної стратегії ЄС, і направлення на стимулювання повного інноваційного ланцюга від ідеї до ринку готової продукції, створення умов для розвитку інноваційної економіки, а також побудова єдиного європейського ринку інновацій в цілях підвищення конкурентоспроможності відносно США і інших країн.

Формування європейського «Інноваційного союзу» включає такі напрямки, як посилення бази знань, доведення ідей до ринку, розвиток інноваційної діяльності на регіональному рівні, підтримка соціальних інновацій, мобілізація ресурсів стейкхолтерів для реалізації чітко поставлених цілей соціально-суспільного характеру, міжнародна співпраця [2].

Для подальшої реалізації стратегії «Європа 2020» з початком 2014 року розпочато реалізацію нової програми «Горизонт 2020», котра об'єднує в собі рамкові програми ЄС по науковим дослідженням і розробкам, по конкурентоспроможності та інноваціям, а також Європейський інститут

інновацій і технологій. Пріоритет буде відданий високоефективним технологіям –еко-, нано-, біо- і інформаційним технологіям, сфокусованим на вирішені соціальних і глобальних проблемах («зелена» енергетика, транспорт, зміна клімату і старіння населення). Передбачається, що бюджет «Горизонту 2020» на період 2014-2020рр. дорівнюватиме 80 млрд. євро у цінах 2011 року. В загальному бюджеті ЄС частка витрат на дослідження і інновації також виросте до 8,5 % у 2020 році в порівнянні із 6,7 у 2013р.

Ядро «Горизонту 2020» формують три основних пріоритети, а саме : 1) генерування передових знань для зміцнення передових позицій Євросоюзу серед ведучих наукових країн світу; 2) досягнення індустріального лідерства і підтримка бізнесу, включаючи малі та середні підприємства та інновації; 3) вирішення соціальних проблем як відповідь на виклики сучасності, що визначенні в стратегії «Європа 2020», за допомогою виконання усіх стадій інноваційного ланцюга від отримання результатів досліджень до їх комерціалізації і виводу на ринок [2]. При цьому приймаються до уваги не тільки технічні, але також соціальні інновації

Про значення вищої освіти в Європейському союзі, свідчать дослідження, котрі демонструють що безробіття стосується в меншій мірі осіб з вищою освітою ніж осіб, котрі такої освіти не мають. Зокрема в країнах ЄС 84 % осіб з вищою освітою у віковій групі 25-64 роки, мали роботу, в той час як 69% населення в цій віковій групі було зайнято і тільки 54 % з середньою освітою . Лише 3,9% з вищою освітою рахувались в якості безробітних, тобто в три рази менше кількості безробітних, що мають або середню-спеціальну освіту [3, с. 44-45].

Таким чином, сучасний так і майбутній розвиток економіки все більш уособлюється у посиленні значення людського капіталу в індивідуальному і суспільному виробництві, яке, в свою чергу, більше стає знаннєвомістким.

Цілі і задачі сучасного та майбутнього виробництва досягаються і ефективно вирішуються лише у тому випадку, якщо одночасно з цим, здійснюється всебічний розвиток людини. З цього слідує, що імплікативним зв’язком посткризової економіки являється нова якість розвитку людського капіталу. Саме з розвитком людського капіталу, систем, механізмів, факторів що його формують, будує свою суспільно-економічну, культурну політику Європейський союз та країни члени.

Так, зокрема, Європейська рада і Європейська комісія, приймаючи програму дій по реалізації майбутніх цілей системи освіти, одночасно виступили з важливою політичною заявою, яка ґрунтувалась на тому що незалежно від ефективності політики в різних областях, економіка Європейського союзу, якщо вона буду спиратись на знання, може стати найбільш конкурентоспроможною і динамічною економікою світу. В свою чергу для нашої держави яка обрала курс євроінтергаційного напрямку, аксіомою успіху в цьому процесі являтиметься всебічний розвиток людського

капіталу, його якісних характеристик.

Список використаних джерел

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Текст] / Авт-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М . Шевченко. — К. : Парламентське вид-во, 2009. — 632 с.

2. Новая рамочная программа Европейского союза по научно-технологическому и инновационному развитию «Горизонт 2020» с 2014 г. – Режим доступу : http://www.ved.gov.ru/moder/ (дата звернення 18.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Человеческий капитал: Политика Европейского Союза в сфере науки и высшего образования как часть общеевропейской стратегии повышения конкурентоспособности [Текст] : монография / Сыдыкназаров М.К. – Астана : Институт современных исследований ЕНУ имени Л.Н.Гумилева, 2013. – 237 с.

Матвєєва Мар'яна
к.е.н., старший викладач
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнології імені С.З. Ґжицького
м. Львів

ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В МЕЖАХ ЄВРОРЕГІОНУ

Розвиток єврорегіонів дає можливість використовувати європейський досвід інтеграційних процесів, сприяє більш інтенсивній та ефективній діяльності у зовнішньоекономічних відносинах. Львівська область входить до Карпатського регіону, який в свою чергу належить до Карпатського єврорегіону. Однак, як показує практика, доцільною є також участь у єврорегіоні «Буг», а також, враховуючи територіальні, історичні, економічні зв'язки, формування та розвиток спільно з Підкарпатським воєводством Польщі єврорегіону «Сян» [1].

Львівська область є імпортозалежною, що негативно позначається на її зовнішньоторгівельному балансі, який протягом останніх 20 років залишається дефіцитним. Частка Львівської області в загальноукраїнському експорті за цей період зросла з 1,67% до 2,62%, але й зросла частка імпорту з 2,15% до 4,25%. Якщо в Україні протягом останніх трьох років відбувається падіння обсягів

експорту та імпорту, то у Львівській області спостерігається зростання обсягів експорту (майже у 2 рази впродовж останніх 6 років) та зменшення обсягів імпорту. Позитивний вплив на дану ситуацію має постійний ріст експорту товарів (рис. 1) та прогресуючий ріст експорту послуг (рис.2), який з 2000 р. по 2014 р. збільшився у 20 разів.

Основними партнерам Львівської області в експорті товарів та послуг є країн ЄС. Львівщина експортує машини, обладнання та устаткування і їх частини, жири та олії (соняшникова олія), текстиль та текстильні вироби, деревину та вироби з неї, меблі, готові харчові продукти. Майже 60% експорту товарів області здійснюється у 6 країн: Польщу, Російську Федерацію, Німеччину, Індію, Данію та Білорусь. У структурі експорту за видами послуг переважають послуги у сфері інформатизації, транспорту та зв'язку, охорони здоров'я, готельно-ресторанного бізнесу. 2/3 загальнообласного експорту послуг здійснюється у США, Російську Федерацію, Польщу, Німеччину, Велику Британію [2].

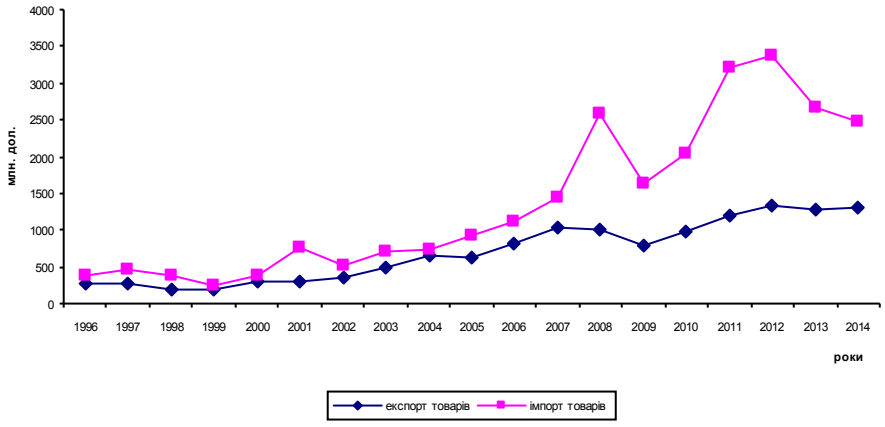

Рис. 1. Обсяги експорту-імпорту товарів у Львівській області*
**Джерело: побудовано на основі [3]*

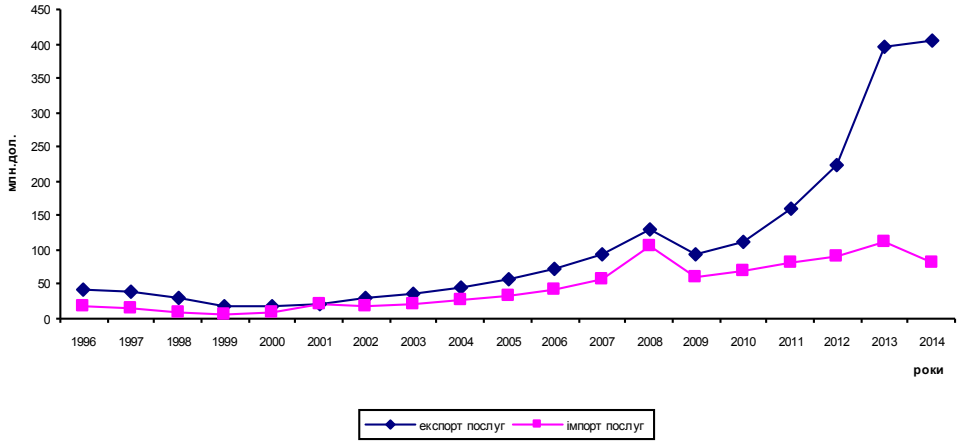

Рис. 2. Обсяги експорту-імпорту послуг у Львівській області*
**Джерело: побудовано на основі [3]*

Аналізуючи результати зовнішньої торгівлі Львівської області з країнами-членами Карпатського єврорегіону (табл. 1, табл. 2), бачимо, що левова частка припадає на Польщу.

Таблиця 1

Обсяги експорту-імпорту товарів з країнами-членами Карпатського єврорегіону, тис. дол. США*

Країни \ Роки	2000	2005	2010	2013	2014
Експорт товарів					
Львівська область, всього в т.ч. в:	294710,0	622169,0	969127,0	1290873,7	1305331,4
Польща	20591,3	49172,3	174755,2	326817,0	310332,8
Румунія	1057,7	15949,4	21039,9	17483,2	23711,6
Словаччина	10213,6	9886,7	20098,7	18404,6	28383,5
Угорщина	4991,6	5348,6	9860,6	7383,4	10817,0
Імпорт товарів					
Львівська область, всього в т.ч. в:	392986,4	933820,2	1991622,3	2655042,5	2472249,8
Польща	47916,5	212794,4	608591,3	762329,2	554977,7
Румунія	1221,8	3993,7	10850,4	10362,5	8302,6
Словаччина	7728,6	14793,1	38350,8	42467,3	41860,1
Угорщина	7146,9	22445,5	45366,6	69764,5	75945,2

**Джерело: сформовано на основі [3]*

Таблиця 2

Обсяги експорту-імпорту послуг з країнами-членами Карпатського єврорегіону, тис. дол. США*

Країни \ Роки	2000	2005	2010	2013	2014
Експорт послуг					
Львівська область, всього в т.ч. в:	19456,9	57588,8	110253,2	375288,3	404001,5
Польща	4522,9	5040,7	12101,1	44069,0	42330,9
Румунія	251,8	64,1	524,3	2083,2	2427,2
Словаччина	116,3	68,5	112,8	644,7	593,0
Угорщина	313,5	481,4	323,5	274,7	631,6
Імпорт послуг					
Львівська область, всього в т.ч. в:	9930,6	33632,6	69905,5	106155,5	82587,3
Польща	5364,8	16376,7	13963,9	26400,1	21607,3
Румунія	7,6	17,5	60,8	568,3	107,1
Словаччина	75,7	429,2	726,1	2104,4	1268,6
Угорщина	239,0	773,7	4775,7	3496,5	3275,6

**Джерело: сформовано на основі [3]*

Враховуючи неоднорідність формування зовнішньоекономічних зв'язків з країнами-членами Карпатського єврорегіону, доцільним для Львівської області є аналіз та формування зовнішньоекономічних зв'язків також в межах єврорегіону «Сян».

Список використаних джерел

1. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Міжрегіональне співробітництво: стан та перспективи / Ін-т регіональних досліджень. – Львів. 2007. – Вип. 4 (66). – 335 с.
2. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2013 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 207 с.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si .

Орлова Олена
к.е.н., доцент
завідувач відділення дистанційного та заочного навчання
Прикарпатський інститут ім. М. Грушевського
Міжрегіональної академії управління персоналом
м. Львів

АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

У 2014 р. Європейський Союз став головним торговельним партнером України. Хоча обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС становив лише 44297,4 млн. дол. США (у 2013 р. – 51735,3 млн. дол. США; у 2012 р. – 50917,4 млн. дол. США; у 2011 р. − 50848.3 млн. дол. США), проте частка у загальному обсязі торгівлі зросла до 35,8% (у 2013 р. – 31,9%; у 2012 р. − 29%).

В свою чергу, обсяг імпорту з країн ЄС сформувався у обсязі 23995,3 млн. дол. США або 40,0% від загального обсягу імпорту в Україну. У попередні роки він був набагато більшим: у 2013 р. − 31289,8 млн. дол. США (або 37%); у 2012 р. – 29947 млн. дол. США (або 32,7%).

У двосторонній торгівлі між Україною та Євросоюзом залишається негативне сальдо. Однак його розмір є найменшим за останнє десятиліття: 3693,2 млн. дол. США у 2014 р.; 10844,3 млн. дол. США у 2013 р.; 8976,6 млн.

дол. США у 2011 р.

Серед основних торговельних партнерів України у 2014 р. були Німеччина (17,9%), Польща (13,5%), Італія (9,3%), Угорщина (7,0%), Великобританія (5,8%) та Нідерланди (5,1%).

У 2014 р. основна частка українського експорту знову ж таки припадала на Польщу − 13,6% (15,2% у 2013 р.), Італію −12,7% (14,1% у 2013 р.), Німеччину − 10,2% (9,6% у 2013 р.), Угорщину − 7,7% (9,6% у 2013 р.) та Нідерланди − 6,8% (6,2% у 2013 р.). Розширились експортні можливості українських товаровиробників у Великобританії (5,9%) та Іспанії (5,9%).

Найбільше товарів і послуг до України імпортується з Німеччини (24,3% до загального обсягу), Польщі (13,4% до загального обсягу), Італії (6,5% до загального обсягу), Угорщини (6,4% до загального обсягу), Франції (5,8% до загального обсягу) та Великобританії (5,7% до загального обсягу). За 2014 р. зменшилась частка Німеччини (у 2013 р. − 25,0%), Польщі (у 2013 р. − 15,1%), Італії (у 2013 р. − 7,7%) та Франції (у 2013 р. − 6,4%) у загальному обсязі імпорту з країн ЄС, для Угорщини (у 2013 р. − 5,2%) та Великобританії (у 2013 р. − 4,2%), навпаки − зросла.

Європейський Союз у 2014 р. став єдиним міжнародним торговельним партнером України, для якого було зафіксовані позитивні тенденції у зростанні експорту (100,7% до 2013 р.; 97,5% до 2012 р.).

Наблизились до ЄС за даним показником Китай (98,9% до 2013 р.) і Туреччина (93,9% до 2013 р.). При цьому, різко скоротився обсяг зовнішньої торгівлі України із країнами СНД: експорт − 69,0% до 2013 р.; імпорт − 63,0% до 2013 р. У попередні роки він відповідно становив: 87,2% до 2012 р. і 81,0% до 2012 р.

Загальний обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС у 2014 р. склав 38064,5 млн. дол. США або 35,1% від загального обсягу торгівлі товарами України. У 2013 р. він був на рівні 38064,5 млн. дол. США (31,4% загального обсягу торгівлі товарами).

Експорт товарів до країн ЄС у 2014 р. зафіксований в обсязі 17004,7 млн. дол. США або 31,5% від загального експорту України, а у 2013 р. – 16 573,5 млн. дол. США або 26,6% від загального експорту України.

Щодо імпорту товарів до України з країн ЄС, то він у 2014 р. становив 21059,8 млн. дол. США або 38,7% від загального імпорту України, а у 2013 р. − 26 766,9 млн. дол. США або 35,3% від загального імпорту України

У двосторонній торгівлі між Україною та ЄС торговельними партнерами зберігається негативне сальдо, яке зменшилось у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 6138,3 млн. дол. США та зафіксовано у розмірі 4055,1 млн. дол. США.

Позитивне сальдо торгівлі товарами в України є з такими країнами ЄС як Болгарія, Естонія, Іспанія, Італія, Латвія, Кіпр, Португалія, Словаччина, Угорщина та Хорватія.

Основні товарні групи українського експорту до ЄС наведено у табл. 1. Їх питома вага у загальному обсязі експорту України до держав-членів ЄС в 2014 р. становила 64,0% або 10878,0 млн. дол. США.

Таблиця 1

Основні товарні групи українського експорту до ЄС у 2014 р.

Назва (товарна група УКТЗЕД)	Обсяги експорту, млн. дол. США		2014/ 2013,%	Частка у торгівлі з ЄС,%	
	2013 р.	2014 р.		2013 р.	2014 р.
Чорні метали (72)	4 061,0	**3 891,4**	95,8	24,5	**22,9**
Зернові культури (10)	1 719,3	**1 805,4**	105,0	10,4	**10,6**
Електричні машини і устаткування (85)	1 492,2	**1 649,7**	110,6	9,0	**9,7**
Руди, шлаки та зола (26)	1 714,9	**1 582,1**	92,3	10,3	**9,3**
Енергетичні матеріали (27)	1 047,3	**1 030,4**	98,4	6,3	**6,1**
Насіння і плоди олійних рослин (12)	1 247,6	**919,0**	73,7	7,5	**5,4**

Джерело: [2]

Слід наголосити на тому, що режим автономних торговельних преференцій, запроваджений ЄС з квітня 2014 р., не мав суттєвого впливу на номенклатуру українського експорту до Євросоюзу.

Імпортну залежність України від ЄС за товарними групами відображає табл. 2. Питома вага зазначених товарів у загальному обсязі імпорту становить 60,4% або12707,7 млн. дол. США. На фоні погіршення економічної та політичної ситуації в Україні суттєво зросла частка торгівлі з ЄС по енергетичних матеріалах, зокрема нафті та продуктах її перегонки.

Таблиця 2

Основні товарні групи українського імпорту з країн ЄС

Назва (товарна група УКТЗЕД)	Обсяги імпорту, млн. дол. США		2014/ 2013, %	Частка у торгівлі з ЄС,%	
	2013 р.	2014 р.		2013 р.	2014 р.
Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (27)	3 012,5	3 790,1	125,8	11,3	18,0
Котли, машини, апарати і механічні пристрої (84)	3 350,7	2 277,4	68,0	12,5	10,8
Фармацевтична продукція (30)	2315,5	1 826,2	78,9	8,7	8,7
Полімерні матеріали, пластмаси (39)	1 777,2	1 468,1	82,6	6,6	7,0
Електричні машини і устаткування (85)	1 766,4	1 403,2	79,4	6,6	6,7
Наземні транспортні засоби, крім залізничних (87)	2 754,2	1 198,8	43,5	10,3	5,7
Папір та картон (48)	1 138,3	743,9	65,4	4,3	3,5

Джерело: [2]

Обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС у 2014 р. зменшився з 8407,7 млн. дол. США у 2013 р. до 6834,7 млн. дол. США. Однак у відсотковому співвідношенні зріс – з 38,6% (у 2013 р.) до 40,3% загального обсягу торгівлі послугами України. За минулий рік експорт послуг до країн ЄС зменшився на 306,7 млн. дол. США і становив 3889,0 млн. дол. США (або 34,5% від загального обсягу послуг). Суттєво зменшився імпорт послуг з країн

ЄС – на 1266,2 млн. дол. США. Обсяг імпорту послуг у 2014 р. склав лише 2945,8 млн. дол. США або 51,9% від загального імпорту послуг в Україну.

Однак це не завадило у двосторонній торгівлі послугами між Україною та ЄС зберегти позитивне сальдо на рівні 943,2 млн. дол. США. У 2013 р. − 959,5 млн. дол. США.

У 2014 р. основними партнерами України в ЄС у торгівлі послугами залишаються Великобританія, Німеччина, Кіпр, Нідерланди, Австрія та Польща. Серед послуг, наданих країнам ЄС, скоротилися обсяги транспортних послуг, ділових, пов'язаних з подорожами, пов'язаних з фінансовою діяльністю. Зросли обсяги послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг. Серед послуг, одержаних від країн ЄС, скоротилися обсяги роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, ділових, у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних, транспортних, а зросли − обсяги послуг, пов'язаних з подорожами.

Список використаних джерел

1. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2013 році: Статистичний збірник [Текст] / Відповідальний за випуск А. Фризоренко. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 207 с.

2. Торговельно-економічне співробітництво Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade (дата звернення 24.04.2015р.). – Назва з екрана.

Павлов Константин
д.э.н., профессор
НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»
г. Ижевск, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ НАНОТЕХНОЛОГИИ, НАНОИНДУСТРИИ И НАНОЭКОНОМИКИ

Современное социально-экономическое развитие передовых государств во многом определяется эффективным использованием факторов и ресурсов НТП. Доля технологических инноваций в объеме ВВП развитых стран составляет от 70% до 90%. Причем огромное значение в последнее время придается развитию нанотехнологий – научно-технологическому направлению, сформировавшемуся на стыке физики, химии, биологии, медицины и

материаловедения. По оценкам, в обозримом будущем нанотехнологии способны будут совершить в обществе переворот, по своим масштабам превышающий даже последствия широкого распространения компьютеров.

Наноиндустрия занимается производством материалов и изделий сверхмалых размеров на основе изучения свойств различных веществ на молекулярном и атомарном уровнях. В метрической системе нанометр (нм) – а именно от этого слова произошла приставка «нано» в термине «нанотехнология» - соответствует миллимикрону (а это единица измерения длины, равная одной миллиардной метра или 10^{-9}). Для сравнения толщина человеческого волоса в среднем равна 50 тысяч нм [1].

И хотя в настоящее время исчерпывающего определения понятия «нанотехнология» пока не существует, по аналогии с микротехнологиями можно сказать, что нанотехнологии оперируют величинами порядка одной миллиардной доли метра. В целом под нанотехнологиями обычно понимают совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты размером не более 100 нм хотя бы в одном измерении и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба. В более широком смысле к нанотехнологиям относят также еще и методы диагностики и исследования такого рода объектов.

Кроме нанотехнологий при рассмотрении вопроса о развитии наноиндустрии следует учесть также развитие наноматериалов и наносистемной техники, являющихся составными элементами наноиндустрии [2]. Наноматериалы – это материалы, содержащие структурные элементы, геометрический размер которых хотя бы в одном измерении не превышает 100 нм и благодаря этому обладающие качественно новыми свойствами, в том числе с заданными функциональными и эксплуатационными характеристиками.

Под наносистемной техникой обычно понимают созданные полностью или частично на основе наноматериалов и нанотехнологий функционально законченные системы и устройства, характеристики которых кардинальным образом отличаются от характеристик систем и устройств аналогичного назначения, созданных по традиционным технологиям. Таким образом, наноиндустрия – это вид деятельности по созданию продукции на основе нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники.

Говоря о развитии наноиндустрии, следует иметь ввиду, что в этом случае предполагается рассмотрение широчайшего спектра разнообразных и не всегда напрямую связанных между собой проблем в различных областях науки и техники, где уже используются соответствующие технологии и методы. И хотя поэтому нанотехнологии целесообразно рассматривать не как единое целое, а больше всего лишь как обобщенное понятие, следует признать, что наноиндустрия в целом оказывает революционизирующее воздействие

наразвитие информационных и телекоммуникационных технологий, биотехнологий, средств безопасности и ряд других. В результате за последние годы десятки стран приняли национальные программы развития наноиндустрии в качестве высшего национального приоритета. Среди них такие развитые государства, как США, Япония, Германия, Франция, Китай и ряд других.

Так, в Китае, например, в последнее время работает около 800 компаний, занимающихся внедрением нанотехнологий, а также более 100 профильных научно-исследовательских институтов, абсолютное большинство из которых ориентировано на удовлетворение нужд оборонно-промышленного комплекса этой страны. Другие развитые государства также выделяют огромные средства на оборонные разработки в сфере нанотехнологий. Россия по показателю объема суммарных затрат на развитие наноиндустрии находится в числе лидеров, причем, в более чем 20 субъектах Российской Федерации имеются крупные центры развития нанотехнологий (например, в таких городах, как Белгород, Ижевск, Чебоксары и т.д.). Вместе с тем одной из серьезнейших проблем в этой сфере в отечественной экономике является проблема массового внедрения изобретений и патентов, полученных при создании наноматериалов и нанотехнологий. Такого рода проблемы, как известно, являются одними из ключевых в сфере НИОКР в России еще с советских времен (своего рода ахиллесовой пятой этой сферы). Другой серьезной проблемой эффективного развития наноиндустрии является неразработанность системы статистического учета развития наноиндустрии.

Следует также отметить, что нередко вместо термина «система наноиндустрии» все чаще используют термин «наноэкономика», причем под наноэкономикойнами понимается система воспроизводственных отношений, связанных с производством и использованием нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники. Правда, существует и другой вариант использования термина «наноэкономика». Так, Г. Клейнер выделяет 5 иерархических уровней: мега-, макро-, мезо-, микро- и наноуровень, а также соответствующие экономические дисциплины: международная экономика, макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика и наноэкономика [3]. На наноуровне предметом изучения экономической теории становятся отношения единичного разделения и кооперации труда отдельных работников, конкуренции и монополии индивидов на знания, навыки и умения внутри профессиональных групп, формирование и реализация ценности и полезности их труда.

Таким образом, объектом наноэкономики в таком ее понимании является отдельный индивид, физическое лицо. На наш взгляд, оба подхода имеют право на существование, но в дальнейшем мы будем придерживаться первого варианта.

Список использованных источников

1. Флерова, А. О государственном регулировании инновационного

развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России [Текст] // Инвестиции в России. – 2006. – № 8 – С. 41-47.

2. Ляшенко, В.И., Павлов К.В., Шишкин М.И. Наноэкономика в славянских странах СНГ (Серия: Экономическое славяноведение) / В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, М.И. Шишкин. – Ижевск : КнигоГрад, 2011. – 348 с.

3. Клейнер, Г. Наноэкономика [Текст] / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С.70-93.

Пітель Ніна
к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва
м. Умань

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація економічної діяльності є однією з найбільш обговорюваних тем протягом останніх років. Вона несе в собі як нові можливості, так і нові виклики, охоплюючи всіх суб'єктів світового господарства, незалежно від їх ставлення до цього явища. Тому економіка України може втримати і посилити свої позиції на міжнародному рівні завдяки постійному вивченню тенденцій процесу глобалізації та адаптації суб’єктів бізнесу до нових викликів на основі підвищення міжнародної конкурентоспроможності як на макро-, так і на мезо- та мікрорівнях.

Сучасні процеси глобалізації та інформатизації суспільства суттєво змінюють пріоритети внутрішньої та зовнішньої політики України. З року в рік наша держава більш активно інтегрується до світового ринку, – це закономірні прояви глобалізаційних процесів. З огляду на такі зміни зовнішньоторговельна політика країни повинна стати важливим напрямком загальнодержавної підтримки національної конкурентоздатності пріоритетних галузей економіки.

Глобалізація сприяє взаємному поступовому проникненню економічних, культурних і технологічних стандартів різних держав. Тому стає очевидним, що самодостатність будь-якої країни несумісна із сучасними тенденціями розвитку економічних відносин у світі.

За таких умов Україна має визначити і конкретизувати механізми ефективного й оптимального приєднання до світових глобалізаційних процесів. При цьому важливо забезпечити для власної економіки мінімальні внутрішні

втрати і максимальні зовнішні переваги. Не варто ігнорувати ту особливість, що взаємозалежність національних суб'єктів світового господарського механізму здатна або додати їм нових можливостей, або ж завдати значних збитків. Для використання переваг глобалізації, уряду та підприємницьким структурам України необхідно розробити чітку зовнішньоекономічну позицію, яка враховувала б експортний потенціал країни і базувалася б на всебічній оцінці нинішніх світових реалій, адже економіка функціонує за чітко визначеними об'єктивними законами, і їх незнання або ігнорування призводить до втрат у господарській практиці.

Враховуючи загальносвітові тенденції, Україна не може залишатися осторонь інтеграційних процесів. Серед переваг вітчизняної економіки варто відзначити, що наша країна розташована на перехресті багатьох транспортних шляхів, в центрі Європи; володіє величезними природно-рекреаційними ресурсами, має достатню кількість корисних копалин; забезпечена трудовими ресурсами з високим рівнем освіти і професійної підготовки. Разом з тим, існує багато проблем, які значною мірою нівелюють переваги. Зокрема, це – недосконала структура економіки, невеликий обсяг ВВП і доходу на одну особу, зовнішня заборгованість, бюрократизація, низька якість менеджменту, незадовільна законодавча, виконавча і судова влада, корумпованість, відсутність дієвого державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Наявність комплексу проблем призвела до того, що незважаючи на позитивні тенденції в зовнішній торгівлі України починаючи із 2000 р., коли спостерігалось стійке зростання обсягів експорту-імпорту товарів і послуг, в останні роки відбулось погіршення показників. Аналіз зовнішньої торгівлі у 2003-2006 рр. вказує на узгодженість тенденцій росту обсягів експорту-імпорту з ВВП, проте з року в рік відбувається зниження величини сальдо зовнішньої торгівлі й погіршення показників. Вступ України до СОТ у 2008 р. мав неоднозначні наслідки, позитивний чи негативний ефект яких складно оцінити, оскільки для більшості українських підприємств нові експортні можливості, пов’язані зі вступом країни до СОТ, нівелювалися фінансовою кризою.

Внаслідок світової фінансової кризи обсяг експорту товарів Україною скоротився із 67,0 млрд. дол. США у 2008 р. до 39,7 млрд. у 2009 р., а імпорту – із 85,5 до 45,4 млрд. дол. (рис. 1).

Аналізуючи розвиток зовнішньоторговельних відносин в останні роки варто відзначити, що за матеріалами Державного комітету статистики [1], у 2014 році експорт товарів дорівнював 53,9 млрд. дол. США, імпорт – 54,4 млрд. дол. Порівняно із 2009 р., експорт збільшився майже в 1,4 раза, а імпорт –в 1,2 раза. Проте в останні роки політичні й економічні проблеми призвели до суттєвого погіршення зовнішньоторговельних тенденцій товарами: починаючи із 2012 до 2014 року обсяг експорту товарів з України скоротився в 1,3 раза, а імпорту – в 1,6 раза. В результаті у 2014 році від’ємне сальдо становило 4,7 млрд. дол. (у 2012 р. – 15,8, у 2009 р. – 5,7, а у 2008 р. – 18,6). У 2014 р.

коефіцієнт покриття експортом імпорту дорівнював 0,99, тоді як у 2012 р. – 0,81 (у 2008 р. – 0,78, у 2009 р. – 0,87). Наведені матеріали спонукають до висновку, що сучасний механізм зовнішньоторговельної діяльності в Україні, який відображає економічні, соціальні та суспільно-політичні пріоритети, є недієвим і малоефективним як стосовно відповідності викликам глобалізації світової економіки, так і розвитку країни загалом.

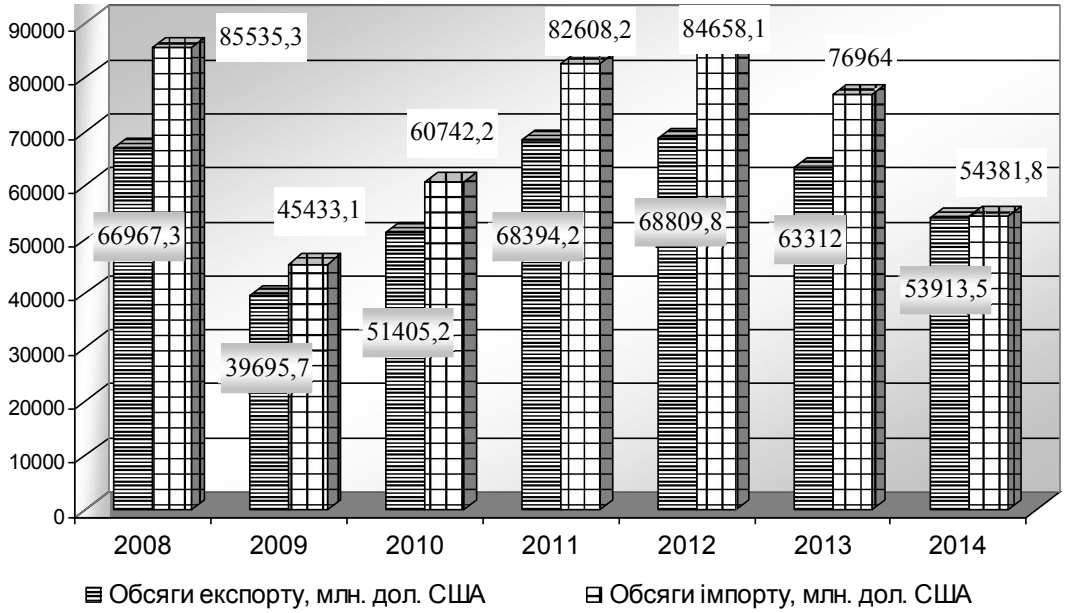

Рис. 1. Динаміка обсягів експорту-імпорту товарів Україною*

**побудовано за даними Державного комітету статистики України [1]*

Це означає, що нині Україна не демонструє необхідності в прогресивному і якісному розвитку економіки. Технологічна і соціальна привабливість міжнародних стандартів життя, які властиві провідним країнам світу, не трансформується в економічний попит на механізми та інститути освоєння цих стандартів. Основною причиною такого становища є закритість вітчизняної економіки для світового ринку через адміністративні перешкоди на шляху трансформації неефективного виробництва і нераціонального менеджменту.

Для активізації зовнішньоекономічної діяльності України в умовах глобалізації та включення її в систему світового господарства необхідні такі заходи: послідовне вдосконалення зовнішньоторговельної політики при дотримані пріоритетів експортної стратегії і загальнодержавних інтересів; оптимізація структури та умов експортно-імпортних потоків; формування чіткої системи пріоритетів розвитку експортного потенціалу; переорієнтація на торгівлю товарами з високою доданою вартістю (із торгівлі сировиною та напівфабрикатами); покращення науково-технічного оснащення підприємств, – це дозволить бути більш конкурентоздатними та інтегруватися у систему світового господарства з меншими витратами.

Список використаних джерел

1. Зовнішньоекономічна діяльність України. – 2015. Сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.ukrstat.gov.ua / (дата звернення 22.04.2015р.). – Назва з екрана.

Ткачук Дмитро
аспірант
ННЦ «Інститут аграрної економіки»
м. Київ

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТРАНСФЕРУ ІННОВАЦІЙ В СУБ'ЄКТАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ НАСІННИЦТВА

Головне завдання трансферу інновацій – швидка і найбільш повна реалізація досягнень селекції, без якого неможливе подальше підвищення врожайності і валових зборів зерна в державі.

Підтвердженням наявності ефективної роботи селекційно-насінницьких та інших наукових установ є швидке впровадження нових сортів та гібридів сільськогосподарських культур - трансферу інновацій, як на регіональному рівні, так і в Україні.

Сучасне насінництво потребує розробки нових стратегічних напрямів та шляхів перебудови роботи насінницьких, технологічних, селекційних, обслуговуючих і маркетингових складових трансферу інновацій з одночасним впровадженням стимулів для розробників та учасників інноваційної продукції [1].

Було встановлено дослідженнями, що обсяги виробництва і реалізації насіння, не стабільні і залежать від платоспроможності споживачів, що є головним фактором коливань у споживанні.

У наш час, широкого поширення набуває так званий персональний продаж. Де оригінатор і виробник інноваційної продукції в одній особі, вступає у відносини з покупцем (споживачем), при чому скорочується кількість посередників які уповільнюють рух інновацій та не обґрунтовано підвищують їх ціну. І що характерно для ринку, при такому типі продаж, одночасно рекламується свій товар. Інша особливість персонального продажу, включає у себе використання особистих контактів оригінатора/виробника інноваційної продукції що формує довіру у споживача [3].

Довіра – один із найцінніших критеріїв, що слугує хорошим мотивом до закупівлі продукції. Вона залежить від деяких факторів, а саме: попереднього

досвіду підприємства на ринку, якості і ціни продукції, відповідності стандартам. Через це збільшується частка аналітичної роботи для оригінатора чи виробника насіння.

Також актуальним в наш час є створення служб маркетингу і дорадчих підрозділів на виробництві інновацій, які в результаті позитивно впливають на наукові, виробничі та фінансові показники [2].

На сучасних ринках характерним є те, що при однаковому рівні якості і ціни на пропоновану продукцію, споживач завжди вибере ту, яку придбати і використовувати йому зручніше. Тому для оригінатора/виробника важливим є також отримання інформації про можливих конкурентів, присутніх на даному ринку та здійснення прогнозної оцінки їх поведінки.

Виходячи з цього, розробляються і обґрунтовуються методичні підходи щодо встановлення ціни на насіння чи технологію з урахуванням і коригуванням показників конкурентоспроможності за факторами сервісу і престижу оригінатор.

Приблизний перелік сервісних факторів, що безпосередньо впливають на обсяг продаж та підлягають оцінці, включає: вибір каналів збуту і оперативність поставок; кваліфікація збутового персоналу і якість обслуговування покупців; форми і методи продажу; повнота видів послуг і гарантоване обслуговування після продажу; наукове супроводження вирощування (розробка і передача технологічного паспорту).

Вирішальним заходом перебудови та удосконалення методів та підходів до створення інноваційної продукції стало вивчення стану та розробка реальних механізмів стимулювання праці створювачів та мотивації виробників насіння як наукової установи, її мережі, так і надійних партнерів. При створенні і впровадженні системи мотивів беруться до уваги такі головні чинники: забезпечення високої господарської мотивації; підвищення трудової активності і забезпечення індивідуальної зацікавленості працівників. Розроблені та впроваджені мотиви і стимулювання праці основних виконавців наукових програм, керівників і спеціалістів підприємств значно покращують морально-психологічний клімат серед працівників та мотивують їх до більш ефективної роботи [4].

Отже, можна зробити висновок, що успішне створення та впровадження інноваційних розробок в агропромислове виробництво в найкоротший термін можливе тільки при ефективній державній політиці. Тому, одним варіантом, для ефективного функціонування ринку насіння сільськогосподарських культур та ринку технологій є необхідність законодавчо вирішити систему визначення і збору роялті для виробників/оригінаторів інноваційної продукції, як суттєвий захід підтримки та захисту їх прав і інтересів.

Іншим доцільним заходом є розширення існуючої практики компенсації виробникам/оригінаторам відповідної частки вартості придбаного лабораторного обладнання, матеріально-технічних засобів та інших ресурсів.

Список використаних джерел

1. Інноваційне забезпечення структурної перебудови національної економіки [Текст] : Зб. наук. праць / НАН України Ін-т економіки ; Відп. ред. Л.К.Безчасний. – К., 1999. – 160 с.

2. Зубець, М.В. Наукові основи розвитку агропромислового виробництва на інноваційних засадах (теорія, методологія, практика) [Текст] / М.В.Зубець, С.О.Тивончук. – К., Аграрна наука, 2006. – 480 с.

3. Кириченко, В.В. Ринкові моделі реалізації селекційних інновацій [Текст] / В.В. Кириченко, В.М. Тимчук. – К. : Вісник аграрної науки. – 2008. – № 8. – С. 62-64.

4. Кириченко, В. В. Впровадження мотиваційних заходів - один із важливих напрямів безперервного інноваційно-технологічного процесу створення конкурентоспроможної наукомісткої продукції [Текст] / В.В. Кириченко, І.П. Пазій, Н.В. Фурман // Вісник НЦВАПВ Харківської області. – 2009. – Вип. 5. – С. 250-259.

СЕКЦІЯ 5
МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

SECTION 5
MARKETING ACTIVITY OF COOPERATIVE ENTERPRISES IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Бойчук Інна
к.е.н, доц., декан факультету
Петрик Мар'яна
магістрант
Львівська комерційна академія
м. Львів

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СЕГМЕНТАЦІЇ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ

Сегментація вважається однією з важливих маркетингових стратегій, яка дозволяє суб'єктам ринку визначати коло клієнтів і диференціювати їх залежно від ставлення до маркетингової діяльності, проводити зважений вибір із числа існуючих на ринку альтернативних можливостей і адаптувати до них загальну ділову стратегію. В основі ринкового сегментування знаходиться співставлення можливостей підприємства із незадоволеними потребами цільових клієнтів із метою адаптації до них товарної пропозиції, формування цінової та збутової політики, підбору комунікаційних засобів, підтримання позитивного іміджу, що актуальним є і для ринку інтернет-послуг.

У теорії та практиці маркетингу стратегічні рішення стосовно вибору цільового сегменту за його привабливістю (з врахуванням прибутковості цього сегмента і можливостей фірми) та визначення конкурентних позицій власного товару чи послуги в цільовому сегменті є найбільш важливими стратегічними моментами, які впливають на подальші результати маркетингової діяльності будь-якого підприємства.

Український сегмент у мережі Інтернет неформально розпочав існування у 1990 році, а офіційно домен UA було зареєстровано у кінці 1992 р. З цього часу Україна почала розвивати ринок надання інтернет-послуг, але і на сьогодні він ще є далеким від досконалості. Згідно офіційних даних, у 2014 році кількість абонентів вітчизняного Інтернету становила 5,89 млн. осіб, які використовують

ці послуги не тільки заради розваг, але й як основний інструмент професійної діяльності [1].

Перед сучасним споживачем стоїть важкий вибір: серед великої кількості провайдерів потрібно визначити одного, який максимально б задовольняв його потреби. З цієї причини різні телекомунікаційні компанії застосовують безліч маркетингових прийомів та інструментів для залучення максимальної кількості абонентів. Досягнення конкурентних переваг, перш за все, полягає у вдалому сегментуванні потенційних і наявних споживачів за особливостями попиту на цей вид послуг. Ключовими питаннями, на які доцільно отримати відповіді при сегментації ринку інтернет-послуг, для компаній стають наступні: Яка середня купівельна спроможність клієнтів? Який віковий розподіл більш характерний для користувачів інтернет-послуг? Потенційними споживачами цих послуг для компанії виступають фізичні чи юридичні особи тощо? Вказані питання можуть стати в подальшому вирішальними при формуванні стратегії маркетингу.

На вітчизняному ринку найбільшими компаніями із надання інтернет-послуг за кількістю абонентів виступають – Укртелеком (1646,5 тис.), Київстар (779,9 тис.), Воля (584,2 тис.), Тріолан (256,7 тис.) і Датагруп (183,2 тис.). При цьому компанія «Укртелеком» продовжує залишатися беззмінним лідером на ринку за величиною клієнтури, починаючи з 2007 року.

Проте, рейтинг успішності інтернет-провайдерів України виглядає дещо інакше. Згідно показника, яким на практиці користуються телекомунікаційні компанії для оцінювання успішності бізнесу – ARPU (визначення середнього доходу від одного користувача послуг за фіксований часовий інтервал), перелік виглядає наступним чином: перші позиції займають Датагруп (100%), Vega (73,29%), Ланет (61,79%), Триолан (58,58%), Фринет (57,31%), тоді як компанія «Укртелеком» лише сьому позицію на рикну за рейтингом ARPU 49,88% [2].

Основною причиною такого ринкового положення Укртелекому стало використання застарілих технологій, наслідком чого є звуження потенційної клієнтури через низьку швидкість передавання даних. За цих обставин виникає необхідність застосування сегментації, в першу чергу, споживчого ринку для використання сильних ділових сторін компанії та її позитивного досвіду.

За підсумками досліджень, проведених компанією GfK Ukraine, регулярні користувачі вітчизняного Інтернету територіально розосереджені таким чином: у містах із населенням понад 500 тис. осіб на них припадає 28%, у містах по 101-500 тис. осіб – 25%, до 100 тис. осіб – 6%, до 50 тис. осіб – 23%, у селах – 19% [3]. Досить незначна кількість абонентів у селах і маленьких містечках зумовлена тим, що більшості провайдерів із технічної та фінансової точки зору не вигідно вкладати кошти в розширення мережного покриття.

Проте Укртелеком виступає абсолютним лідером за обсягом прокладеного оптоволоконного широкосмугового доступу до мережі Інтернет. Керівництво цієї компанії в своїй маркетинговій діяльності основний акцент зосереджує на обслуговуванні сільського населення, визначаючи його як цільовий сегмент

забезпечення прибутковості компанії в найближчій перспективі. За підсумками 2014 року кількість сіл і селищ, які отримали від Укртелекому доступ до мережі Інтернет, збільшилась більш ніж у 1,56 рази і досягла показника 1425 населених пунктів у сільській місцевості.

Останні два роки Укртелеком активно інвестує свої кошти в розширення географії покриття мережі, що дозволяє суттєво скоротити «цифровий розрив» між різними регіонами країни. Відсутність доступу до ресурсів мережі створює нерівність, що значною мірою стримує розвиток соціальної сфери і бізнесу, обмежує варіанти вибору для пошуку роботи, освіти і засобів спілкування для населення.

Згідно даних щорічного звіту «Вимірювання інформаційного суспільства 2014» від експертів Міжнародного союзу електрозв'язку Україна посіла лише 73 місце з переліку з 166 країн за рівнем розвитку та доступності інформаційно-комунікаційних технологій. Невисокі показники обумовлені, вказаним вище, низьким проникненням послуг Інтернету в сільських районах країни.

Доцільність застосування сегментації в маркетинговій діяльності компанії «Укртелеком» полягає не лише в тому, щоб виділити на ринку особливі групи споживачів, а і в тому, щоб віднайти тих, хто зараз або в перспективі висуває специфічні вимоги до користування інтернет-послугами і на цій основі може бути виділений у найбільш привабливий сегмент ринку. В умовах жорсткої конкуренції на Інтернет-ринку використання такої стратегії є першочерговим завданням для провайдерів, які прагнуть розуміти своїх споживачів і досягати кращих соціальних і фінансових результатів..

Список використаних джерел

1. Національна комісія з державного регулювання у сфері зв'язку та інформації [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / НКРЗІ. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : НКРЗІ, 2015. — Режим доступу : http://nkrzi.gov.ua/ (дата звернення: 19.04.2015). — Назва з екрана.

2. Forbes Україна [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія / «Український Медіа Холдинг», Forbes Media LLC™. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : «Український Медіа Холдинг», 2015. — Режим доступу : http://forbes.ua/business (дата звернення: 19.04.2015). — Назва з екрана.

3. Аудитория Итернета в Украине: исследование GfK Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gfk.ua/public_ relations/ presentations/index.ua.html (дата звернення: 19.04.2015). — Назва з екрана.

Ващенко Ольга
викладач
Прилуцький агротехнічний коледж
м. Прилуки

ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

На даний момент в Україні відбувається процес трансформаційних перетворень у всіх сферах економічної, соціальної, суспільної і політичної діяльності. В соціалізації і забезпеченні прогресу суспільства велика роль належить кооперативному руху, який проявляється у формі різних кооперативних об'єднань і організацій. Особливо активну функцію в цьому процесі виконує споживча кооперація.

Споживча кооперація є органічним структурним елементом нової економічної системи, що формується в Україні. Будучи членом Міжнародного кооперативного Альянсу, українська споживча кооперація активно бере участь у розвитку міжнародного кооперативного співробітництва. Як і переважна більшість кооперативних організацій держав Східної Європи, які стали на шлях побудови ринкової економіки, споживча кооперація України переживає етап глибоких трансформацій, що супроводжуються складними проблемами, які за своїми масштабами і характером визначають принципи її функціонування та розвиток.

Дослідженням сутнісних характеристик кооперації займалися відомі вчені Р.Оуен, Дж. Рассел, М. Туган – Барановський, П. Саблук, М. Грищенко, А. Чухно, О. Онищенко, Н. Скопенко, Ю. Пахомов, В. Юрчишин, та інші.

Кооперативне підприємство - це добровільне об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності. Вони можуть створюватися у різних галузях (виробничі, споживчі, житлові, садово-городи і тощо). Характерною ознакою кооперативних підприємств є особиста участь кожного учасника у спільній діяльності, використання власного або орендованого майна.

Зростання інформаційних мереж для їх реалізації, застосування агресивної маркетингової стратегії великими фірмами значно звужує поле діяльності споживчої торгової кооперації, яка заснована на масовому попиті або попиті на товари повсякденного, масового споживання. Задоволення саме цього попиту дозволяє їм реалізувати свої економічні переваги перед капіталістичними торговельними підприємствами. Індивідуалізація потреб і попиту висуває нові вимоги до споживчої кооперації.

Незважаючи на роз'єднання споживачів, формування у різного рівня споживання товарів і послуг, роль кооперативного руху в XXI столітті зростає. Воно набуває значення як фактор світового економічного розвитку і

формування національних і світової економічної системи, альтернативній системі, затверджуваної транснаціональними корпораціями, переслідують мету встановлення нового світового порядку, заснованого на несправедливому розподілі життєвих ресурсів. У цих умовах провідним напрямком кооперативного руху стає кооперація у сфері обігу, займає проміжне положення між виробництвом і споживанням товарів і послуг, що дозволяє їй активно впливати і на виробництво і на споживання шляхом реалізації певної маркетингової стратегії [1].

При впровадженні маркетингових принципів у діяльність сільськогосподарських кооперативів виникає багато проблем, а саме: нерозуміння суті маркетингу; стримування розвитку маркетингової діяльності через слабку матеріальну базу; відсутність персональної відповідальності за виконання маркетингових функцій; недостатнє забезпечення кваліфікованими працівниками в області маркетингу.

Тому для усунення цих недоліків потрібно: розвивати професійні здатності, постійно проводити підготовку й навчання правління й виконавчого директора з питань маркетингу на підприємстві; для поліпшення матеріальної бази - розробити бізнес-план на 3-5 років для одержання кредиту в банках, а також збільшувати розміри кооперативу шляхом залучення нових членів. Отже, використання маркетингової орієнтації в керуванні сільськогосподарським кооперативом є одним з основних факторів для успішного розвитку кооперації в Україні [2].

Також для успішного розвитку зовнішньоторговельної діяльності кооперативних підприємств необхідно проведення чітко спланованих маркетингових заходів, а саме:

- ✓ визначити пріоритетні товари для експорту, попит на них на світовому ринку і у відповідності до цього розробити маркетингову цінову стратегію, поклавши в її основу мінімізацію витрат на закупівлю, переробку та просування;
- ✓ чітко спланувати канали товаропросування через створення системи торгово – закупівельних центрів в формі акціонерних товариств;
- ✓ впровадити ефективну комунікаційну політику.

Активізація зовнішньоторговельної діяльності споживчої кооперації передбачає ефективне забезпечення цього процесу зовнішньоекономічною інформацією через формування єдиної інформаційної системи на всіх рівнях управління.

Розвиток сільськогосподарських кооперативів надасть змогу Україні гідно конкурувати на міжнародному ринку, зменшуючи продовольчу залежність від інших країн, а також забезпечить належний фінансово – економічний стан підприємств АПК.

Список використаних джерел

1. Маркетинг підприємств споживчої кооперації України [Текст] : монографія / За ред. М.А. Окландера. – Одеса: Автограф, 2005. – 304 с.
2. Гончаренко, В.В. Напрямки відродження кооперативного руху та роль сільськогосподарських кооперативів у цьому процесі [Текст] / В.В.Гончаренко, О.П.Чукурна. – Донецьк: Донецький економіко-правовий кооперативний технікум: НМЦ «Коопінформ», 2002. – 27 с.

Єрьоменко Ганна
аспірант
Запорізька державна інженерна академія
м. Запоріжжя

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ У РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

З розвитком ринкових відносин для багатьох країн світу найбільш пріоритетними завданнями вважаються проблеми у сфері роботи з людськими ресурсами. У різних країнах існують значні відмінності в наборі конкретних управлінських методів й в підходах до управління людськими ресурсами. Управління персоналом є одним із дуже відповідальних і важливіших етапів маркетингу персоналу.

Маркетинг персоналу – це перш за все вид управлінської діяльності, спрямований на визначення і покриття потреби в персоналі. Актуальність маркетингу персоналу: потреба в кадрах їх забезпечення та використання.

Маркетинговий підхід до управління персоналом, широко застосовується на Заході, поки що не одержав визнання в Україні [1, с. 118]. Західноєвропейські компанії, що використовують методи маркетингу в управлінні персоналом ще з 1970-х років можуть послужити прикладом для вітчизняних підприємств.

У різних країнах підхід до управління персоналом та підбору кадрів вирішується з урахуванням особливостей історичного, соціально-політичного, науково-технічного розвитку цих країн, а також психологічних, морально-етичних норм і стилів поведінки людей, менталітету, традицій і засад. Від правильно підібраних працівників буде залежати майбутня діяльність підприємства.

Наука управління персоналом, започаткована наприкінці XIX − на початку XX ст., спрямована на продукування нових знань про людину як суб’єкта трудової діяльності.

На думку вчених, спеціалізація в області управління людьми почалась із 1900 р., до цього часу функції управління персоналом виконував сам керівник, витрачаючи на це 80% свого часу [2, с.8]. 1912 рік вважається роком створення відділу кадрів в сучасному розумінні цього слова. У 1920-х рр. подібні відділи швидко поширилися у США та країнах Західної Європи. У 1970-80-ті роки зростає значення управління персоналом як найважливішого фактору підвищення ефективності підприємства [2, с.10]. Підтвердженням цього стає перетворення відділів кадрів у «відділи людських ресурсів» в США та країнах Західної Європи.

Наприкінці людські ресурси XX ст. починають розглядатися як джерело невикористаних резервів підприємства. У сфері управління виникають такі терміни як «менеджмент людських ресурсів» та «кадровий менеджмент». У філософії менеджменту людських ресурсів співробітники являються активами підприємства, найбільш цінним капіталом, котрий необхідно берегти та примножувати [3, с.4].

Як ринкова концепція управління маркетинг виник у 1902 р. і почав розвиватись у США. В цей час у провідних університетах США було започатковано курс лекцій з раціональної організації товарообігу. Саме тоді в таких компаніях, як "Кертис паблікшинг К", "Ю.С.Раббер К", "Сліфт Енд К", було створено служби на зразок маркетингових. На початку XX ст. відомі вчені, зокрема Р.Баталер, Т.Бекман, П.Конверс та ін., вперше спробували трактувати маркетинг як науку [4].

У США маркетинг почали застосовувати в 50-60-х роках, тобто наприкінці індустріального стану розвитку ринкової економіки.

В Європі маркетинг було впроваджено пізніше - після енергетичної кризи середини 70-х років. Фінансово-банківський світ сприйняв маркетинговий підхід лише наприкінці 70-х на початку 80-х років.

Наприкінці 80-х років маркетинг поширюється і на соціальну сферу й одразу посідає там домінуючі позиції.

В Україні, Росії, а також у країнах Балтії та Східної Європи маркетинг поширився лише на початку 90-х років. Причому в Україні й Росії його почали застосовувати в 1991-1993 рр.

Із завершенням масової приватизації у 1994-1998 рр. маркетинговий підхід почали використовувати і на промислових підприємствах. У 90-х роках маркетинг персоналу істотно змінився. Нові технології породжують і нові методи маркетингового впливу на людські ресурси.

Необхідно відзначити наявність різних підходів до задоволення потреби в персоналі на підприємствах Японії, Західної Європи та США.

В Японії задоволення потреби у персоналі до недавнього часу здійснювалося в основному за рахунок працівників нижчих посад. Це було пов’язано з домінуванням на багатьох японських фірмах політики «довічного найму».

Західноєвропейські (зокрема німецькі) підприємства у багатьох випадках віддають перевагу внутрішнім джерелам покриття потреби в персоналі, хоча формально умови конкурсу на заміщення вакантної посади рівнозначні як для зовнішніх претендентів, так і для працівників свого підприємства. У даному підході віддається перевага розвитку персоналу, плануванню його трудової кар'єри. Водночас американські фірми вважають однаково важливими та значущими як внутрішні, так і зовнішні джерела покриття потреби в персоналі. Вони, як правило, надають рівні можливості під час відбору на вакантну посаду як своїм працівникам, так і зовнішнім претендентам. За таким підходом недооцінюється роль розвитку персоналу організації, зокрема його професійно-кваліфікаційного просування.

Для України найбільш придатним слід визнати західноєвропейський підхід, що віддає перевагу при вирішенні проблеми задоволення потреби у працівниках саме розвитку персоналу своєї організації, плануванню його трудової кар'єри. маркетингу персоналу, особливе місце посідає макроекономічна ситуація у країні. Саме від темпів зростання валового внутрішнього продукту, рівня інфляції, структурних змін у галузях економіки багато в чому залежить стратегія організації щодо розширення чи зменшення обсягів виробництва, а значить, і потреба в працівниках.

Стійке економічне зростання обумовлює збільшення платоспроможного попиту населення. Це дає можливість підприємцям не тільки збільшити обсяги реалізації продукції, а й суттєво підвищити вимоги до якості робочої сили [5].

Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає впровадження нових підходів до управління персоналом та економіки праці.

Список використаних джерел

1. Ткаченко, А. М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом [Текст] : монографія / А. М. Ткаченко, Т. С. Морщенок ; Запорізька держ. інженерна академія. – Запоріжжя : [Видавництво Запорізької держ. інж. акад.], 2008. – 233 с.

2. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом [Текст] : учебник /А.Я. Кибанов. − 2-е изд., перераб. и доп. − М.: ИНФРА-М, 2007. −447 с.

3. Bershin J. The 9 Hottest Trends In HR Technology ... And Many Are Disruptive /Josh Bershin// [Електронний ресурс]:−Режим доступу://www.forbes.com/sites/joshbersin/2013/10/21/the-9-hottesttrends-in-hr-echnology-and-many-are-disruptive/ − Назва з екрану.

4. Розвиток маркетингової діяльності на підприємстві ТзОВ ТВК "Львівхолод" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bibliofond.ru/view.aspx?id=604669 (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

5. Маркетинг персоналу в умовах ринкової економіки. [Електронний ресурс]. − Режим доступу :

http://allref.com.ua/skachaty/Marketing_personalu_v_umovah_rinkovoyi_ekonomiki/5 (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 6
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ ТА РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

SECTION 6
INFORMATION-ANALYTICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS AND THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY

Бряник Ірина
аспірант
Львівська комерційна академія
м. Львів

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ТА КЛЮЧОВІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Одною з основних складових туризму України є готельний бізнес, який в останні роки, почав стрімко розвиватись. Готельний бізнес, на теренах нашої держави, вважається чи не найперспективнішим видом бізнесу, зорієнтованим на Європейські стандарти. Як і будь-яка підприємницька діяльність, він спрямований на підвищення прибутку та пошук найбільш досконалих шляхів та інструментів його отримання.

Індустрія туризму являє собою сукупність суб’єктів туристичної діяльності, ключовим завданням яких виступає прийом, обслуговування та перевезення туристів. Одночасно зі збільшенням туристів, помітного розвитку зазнав і основний компонент індустрії туризму, готельний бізнес. Тому побудова адекватної системи інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємств готельного бізнесу є актуальною сьогодні.

Вивченню тенденцій та стратегічного розвитку готельного бізнесу в Україні, а також інформаційного забезпечення управління його діяльністю присвятили свої праці такі вчені як: Л. Агафонова, В. Бачинський, Г. Вітавська, О. Виноградська, Г. Горіна, Л. Іванова, П. Куцик, Л. Нападовська, В. Тупкало, О. Чабанюк, І. Школа, В. Шкромада.

Вітавська Г.П. та Тупкало В.М. розглядають проблеми та тенденції розвитку готельного бізнесу, пропонують шляхи удосконалення системи

управління готельним комплексом. Опанащук Ю. Я. аналізує сучасні проблеми розвитку готельного господарства України, вирішення яких дозволить йому стати провідним фактором стимулювання туризму.

Отже, у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених досліджуються важливі теоретичні і практичні аспекти розвитку готельного господарства України [1].

Протягом останніх років стрімко зросла кількість готелів. Сприяв цьому розвиток внутрішнього та зовнішнього туризму. Прискорена динаміка спостерігається зокрема, після проголошення країн-господарів фінальної стадії чемпіонату Європи з футболу 2012. Безпосередньо до проведення чемпіонату, вважалося, що Україна не матиме змоги забезпечити туристів закладами готельного господарства з високим рівнем сервісу, тому загострилось питання проживання вболівальників. У містах проведення матчів з геометричною прогресією, почала зростати кількість готелів, хостелів, мотелів. Інвестори, в надії отримати колосальний прибуток, після закінчення Євро-2012 залишились один на один зі своїми проблемами. До сих пір, такі міста, як Львів, Донецьк, Харків, Київ, перенасичені готелями, що перебувають у стані застою. Надмірна перевага пропозиції над попитом готельних послуг мала б сприяти зниженню цін, проте на даний момент, ціни залишаються стабільно високими.

За цих умов надзвичайно гостро постає проблема ефективного управління підприємствами готельного бізнесу. Водночас ефективність управління готелем неможливе без раціонально налагодженого обліку витрат та калькулювання собівартості.

Особливостями готельних послуг є: одночасність їх надання і споживання; неможливість зберігання та накопичення послуг; наявність певної залежності від сезонів; вплив особливостей економіки та культури територій розміщення готелів; переважна нематеріальність послуг; потреба швидкого і якісного обслуговування; врахування особливостей споживачів послуг (клієнтів готелю); обмеженість ресурсів місткості готелю. Менеджменту готелів слід при прийнятті рішень враховувати означені особливості, оскільки вони впливають на побудову обліку, в середовищі якого формується інформація для управління [2].

Тому, вважаємо за необхідно, запропонувати такі шляхи до побудови управлінського обліку на підприємства готельного бізнесу, які б були спрямовані на оптимізацію витрат, підвищення менеджменту готельного бізнесу, розширення діапазону послуг та одночасне покращення їх якості.

Отже, у невиробничій сфері перспективним та інвестиційно-привабливим видом підприємства є готельний бізнес, головне призначення якого – надання місць розміщення для обслуговування туристів та відвідувачів, що здійснюють поїздки з метою задоволення пізнавальних, рекреаційних потреб, вирішення комерційних та службових справ.

Ключовими проблемами готельного бізнесу в Україні є нестача висококваліфікованих кадрів, надмірне завищення цін на послуги, та якість

готельного обслуговування, яка поки що, не відповідає європейським стандартам.

Ключовими завдання управлінського обліку на підприємствах готельного бізнесу є регламентування доходів та витрат; забезпечення доцільного використання грошових коштів; збір інформації про достовірний фінансовий стан готельного підприємства в розрізі послуг та центрів відповідальності з метою прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Горіна, Г. О. Особливості сучасного розвитку готельної індустрії в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/35256/27-Gorina.pdf?sequence=1 (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

2. Чабанюк, О. М. Особливості обліку витрат та калькулювання собівартості готельних послуг [Текст] / О. М. Чабанюк // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип.9(3). – С.426-432. – Доступно також з мережі Інтернет : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9(3)__61.pdf (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

Заричная Тамара
к. фарм.н., доцент
Запорожский государственный медицинский университет
г. Запорожье

ФОРМИРОВАНИЕ ЗНАНИЙ И НАВЫКОВ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СИСТЕМЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Управление с точки зрения технологии представляет собой процесс получения, обработки, и передачи информации. Перед менеджером, который связан с большой информационной нагрузкой, особенно в моменты принятия управленческих решений, стоит задача получения информации, её переработки, генерирования и передачи новой информации в виде управленческого решения.

Особенность менеджмента фармацевтических учреждений связана с совмещением функций лекарственного обеспечения с научной, производственной, контрольно - аналитической, коммерческой, медицинской, информационной, контрольной и вспомогательной функциями.

Так как для решения задач управления фармацевтической организации

требуется сбор и обработка больших информационных массивов весьма актуальным является вопрос повышения эффективности информационно-аналитического обеспечения [2].

В системе фармацевтического образования этому вопросу уделяется особое внимание.

Так, программой обучения высших учебных фармацевтических заведений (фармацевтических факультетов) предусмотрено изучение студентами на первом и втором курсах основ информатики – дисциплины, целью которой является разработка оптимальных способов и средств сбора, представление, аналитико-синтетической обработки, хранения, поиска и распространения информации.

На занятии по информатике студенты рассматривают экспертные системы и системы помощи принятия решения, приобретают навыки работы с базами данных (БД), системами управления баз данных (СУБД), поисковыми системами, электронными библиотеками и так далее.

На третьем и четвертом курсах студенты изучают основы экономики и системы учета фармации [1, 3, 4].

Источниками аналитической информации для принятия управленческих решений по финансово-хозяйственной деятельности аптечного учреждения являются бухгалтерская и статистическая отчетность, оперативная документация, изучение которых предусмотрено программой обучения. На занятиях и лекциях студенты приобретают системные знания ведения бухгалтерского синтетического и аналитического учёта, который отражается в государственной финансовой отчетности (П(с) БУ1).

На нескольких занятиях рассматривается состав и содержание бухгалтерского баланса (форма № 1), отчет о финансовых результатах (форма № 2), отчет о движении денежных средств (форма № 3), отчет о собственном капитале (форма № 4), изучая которые будущие специалисты получают навыки формирования данных финансовой отчетности, то есть экономических показателей, необходимых для принятия управленческих решений.

Кроме того, на занятиях студенты рассматривают содержание управленческой (внутрихозяйственной) отчетности, где также формируются экономические показатели. Например, товарный отчет аптечного учреждения, информация из которого (о поступлении лекарственных средств, объеме их продаж, остатках и так далее) нужна для определения таких экономических показателей как оборачиваемость товара, норматив товарных запасов и другое.

В рамках изучаемой дисциплины студенты также приобретают навыки формирования статистической отчетности (например, отчет 1-торг), получают информацию о системе налогообложения, приобретают навыки владения приемами и способами экономического анализа аптечных учреждений.

Кроме аналитической информации для принятия управленческих решений по финансово-хозяйственной деятельности аптек, которая является конечным

звеном в цепи товародвижения фармацевтической продукции, руководителю аптеки необходимо иметь первичную и вторичную информацию о сложившейся конъюнктуре рынка, соотношении спроса и предложения на отдельные препараты внутри фармакологических групп, ассортиментной политике, потребителях, конкурентах и так далее, получение которой возможно при проведении маркетинговых исследований.

Системные знания и навыки проведения маркетинговых исследований студенты получают на четвертом и пятом курсах при изучении дисциплины «Фармацевтический менеджмент и маркетинг», «Специализация по выбору» (модуль «Исследование фармацевтического рынка»).

В рамках последипломного образования (в интернатуре, на курсах повышения квалификации) специалисты углубляют свои знания относительно информационно-аналитического обеспечения аптечных учреждений.

Таким образом, система фармацевтического образования предусматривает непрерывную теоретическую и практическую подготовку высокопрофессиональных компетентных руководителей, способных организовать информационно - аналитическое обеспечение аптечного учреждения и принимать эффективные управленческие решения на его основе.

Список использованных источников

1. Громовик, Б. П. Організація та економіка фармації [Текст] : підруч. для студ. вищ. мед. навч. закл. фарм. профілю III-IV рівнів акредитації / Б. П. Громовик, С. І. Терещук, І. Л. Чухрай ; за ред.: Б. П. Громовика, С. І. Терещук. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 816 с.
2. Маркетинг у фармації [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – 2-ге вид., доп. та переробл. – Х. : Вид–во НФаУ : Золоті сторінки, 2010. – С. 91-128.
3. Організація та економіка фармації [Текст] : навч. посіб. для підгот. до практ. занять. Модулі 2-3 : Системи обліку й основи економіки у фармації / авт.-уклад. : В. Ф. Москаленко, О. П. Яворовський, Я. В. Цехмістер [та ін.]. - К. : ВСВ Медицина, 2013. - 432 с.
4. Основы экономики и системы учета в фармации [Текст] : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. С. Немченко, А. Л. Панфилов, В. Н. Чернуха [и др.] ; под ред. А. С. Немченко. – Вінниця : Нова книга, 2008. – 480 с.

Кулініч Оксана
к.е.н., доцент
Зарецька Лілія
старший викладач
Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Сучасність характеризується революційними змінами в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємств. Зміни в підприємницькому управлінні є стратегічними і вимагають інновацій. Вони викликані глобалізацією ринків та структури промисловості, зрушеннями в архітектурі робочих місць і демографії робочої сили, орієнтацією на високі прибутки власників, швидкими й безперервними організаційними та технологічними перетвореннями, охоплюють не лише бізнес в цілому, але й організацію кадрової роботи на сучасних підприємствах [1].

З одного боку, ці зрушення торкаються, в першу чергу, стратегії підприємства, перетворюють кадрові складові стратегії на її ключовий елемент. З іншого боку, без ясно сформульованих стратегічних цілей підприємства й основних шляхів їх досягнення, кадрова робота втрачає свій сенс. І, якщо стратегія підприємства не "артикульована", менеджер по персоналу детально повинен збирати інформацію про її найважливіші компоненти: ключові чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, стратегічні напрями, очікувані фінансові результати, стратегічні погрози та ризики, стратегії поведінки на ринку послуг та збуту продукції, стратегії розвитку виробництва, сегментацію життєво важливих ринків й основні тенденції їх переструктурування. Доскональне й постійно поновлюване знання про стан справ у бізнесі, якому присвятило себе підприємство, стає вирішальним елементом професійної компетентності фахівця з людських ресурсів. Без цього знання неможливо розробити і реалізувати життєздатну кадрову стратегію, яка має бути добре спланованою відповіддю на бізнес-стратегію сучасного підприємства.

Постає необхідність в розробці інноваційних стратегій підприємств та нововведень в менеджменті, що обумовлено боротьбою за споживача в умовах напруженої конкуренції. У цій боротьбі пріоритет в освоєнні нових технологій мають підприємства й організації, в яких працює висококваліфікований персонал, що має інноваційний потенціал і здатний швидко освоювати нову техніку, розробляти нові системи виробництва, адекватні найбільш раціональним режимам експлуатації. В соціально-психологічному середовищі при економічному і моральному стимулюванні персонал підприємства потребує

спонукаючого підґрунтя щодо повної реалізації свого трудового потенціалу.

В області кадрового менеджменту процес створення інноваційних підходів не менш важливий для соціального й економічного прогресу, ніж технологічні інновації. Управлінські нововведення позитивно впливають на спосіб та ефективність функціонування компаній. Відомі приклади, коли управлінські інновації створили сильні конкурентні переваги для сучасного бізнесу:

- General Electric змінила підхід до порядку та дисципліни праці у сфері наукових досліджень, внаслідок чого отримала доступ до великого числа технологій і патентів;

- Procter & Gamble починаючи вже з 1990-х рр. змінила спеціалізовані підходи до бренд-менеджменту, внаслідок чого продуктивність праці працівників компанії зросла [2].

Таким чином, кадровий інноваційний менеджмент підприємства – погранична область між інноваційним менеджментом і управлінням персоналом. У кадровій роботі об'єктом інноваційного менеджменту є процеси оновлення та розвитку, потреби, параметри кадрів і кадрових систем підприємств та інших соціально-економічних структур; суб'єктом інноваційного менеджменту виступають інноваційні складові кадрових і трудових служб підприємств, установ та організацій.

Сформульовані особливості можуть бути розглянуті в якості робочих елементів виділення такого поняття, як управління інноваціями в системі відбору і управління кадрами. Ефективність роботи усієї компанії безпосередньо залежить від цілеспрямованості інноваційної діяльності служб управління персоналом [3].

Міра сприйнятливості кадрових служб підприємства до інновацій та досягнень науково-технічного прогресу багато в чому залежить від соціально - психологічного клімату в організації, який у більшості випадків повинен сприяти ініціативному пошуку новаторських рішень, самостійній підготовці працівниками широкого спектру виробничих завдань, вибору стратегій їх досягнення.

Саме від міри готовності до змін керівництва підприємства залежить міра швидкості переходу від традиційної до інноваційної стратегії менеджменту, яка найточніше відповідатиме сучасним вимогам науково-технічного прогресу.

У такому разі також відбуваються істотні зміни у функціях керівника кадрової служби, які включатимуть такий напрям, як консультування з питань розвитку в компанії нових підходів до кадрової політики, спрямованої на майбутнє.

Пріоритетні завдання керівника кадрової служби полягають в наступному: планування штатного розкладу, навчання і професійний розвиток персоналу, відбір працівників та їх адаптація, організація системи і принципів оплати праці, консультування керівників підрозділів з питань управління кадрами.

Інноваційна політика у сфері управління персоналом створює сприятливі

умови праці і ґрунтується на наступних початкових положеннях:

- необхідність тісного взаємозв'язку стратегії розвитку компанії з плануванням персоналу.
- оцінка міри впливу витрат на роботу з кадрами на економічні показники виробництва;
- формування необхідної кількості компетенцій, професійних навичок для ефективної роботи на ринку праці.

Сфері найму персоналу також властива поява інновацій, а саме нових методів управління. Вони включають як нові групи: методи гуманізації, емоційно-естетичного фону, так і класичні методи професійного відбору: співбесіда, конкурс, інтерв'ю [3].

Формування інноваційної інфраструктури управління персоналом в Україні повинно спиратися на інноваційні центри, позабюджетні і бюджетні організації по підготовці фахівців, що займаються питаннями управління персоналом, які і складуть основу, «інтелектуальне ядро», наукомістких інноваційних підприємств та сприятимуть передачі на ринок якіснішої й конкурентоздатнішої науково-технічної продукції. При цьому сучасний кадровий менеджмент повинен створити передумови для вирішення актуальних проблем персоналу: поліпшення професійної підготовки працівників, активізація взаємодії між підрозділами фірми, підвищення значення колективів різних ланок компанії у вирішенні виробничих завдань. Крім того, інноваційна трансформація управління кадрами повинна спрямовуватися на реалізацію політики мотивації, орієнтовану на розширення ефективної взаємодії персоналу з керівництвом.

Список використаних джерел

1. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом / Т. Ю. Базаров . – М. : "Центр Кадровых Технологий - XXI век" – 210 с.

2. Инновационный подход в кадровом менеджменте [Электронный ресурс] / О. А. Лымарева, А.А. Горенко // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 10. – Режим доступа : http://ekonomika.snauka.ru/ (дата звернення 11.04.2015р.). – Назва з екрана.

3. Ярцева С. Методологические основы инновационного процесса в управлении персоналом [Текст] / С. Ярцева, Т. Лукьянова, М. Салгириев // "Кадровик. Кадровый менеджмент". – 2009. – № 9.

Кухарчук Юлія
аспірант
Львівська комерційна академія
м. Львів

БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ АВТОДИЛЕРСЬКИХ КОМПАНІЙ

Господарювання за ринкових умов, особливо в період економічної кризи, часто пов'язане з непередбачуваністю обставин, що підвищує значення планування всіх сторін діяльності організації. Динамічність зовнішнього середовища вимагає застосування творчого підходу до обліку, планування, аналізу та контролю.

Ефективність управлінської діяльності залежить від постійної наявності інформації про рух грошових коштів на підприємстві і реальну наявність грошей, можливості з високим ступенем ймовірності передбачити наявність грошей на конкретний період часу і вчасно виявити невикористані резерви.

Одним з найбільш ефективних методів управління грошовими потоками, інструментом управління, орієнтованим на досягнення кінцевих цілей діяльності підприємства та його підрозділів, є бюджетування. Бюджетування є комплексною системою заходів й охоплює основні сторони діяльності підприємства та координує їх. Причому, приймаючи управлінські рішення, на всіх рівнях менеджменту акцент ставиться на фінансовій стороні, що й дає можливість досягти таких цілей, як оптимізація витрат, максимізація прибутку, збалансованість залучених фінансових ресурсів з напрямами їх використання як у обсягах, так і в часі, а отже, сприяє в цілому поліпшенню фінансового стану підприємства.

В науковій літературі зустрічаються різні погляди на зміст процесу бюджетування, тому доцільно розглянути існуючі точки зору та зняти дискусійні аспекти терміну.

Так, С.В. Яременко зазначає що бюджетування – це управлінський механізм, який включає в себе планування, облік, аналіз і контроль діяльності підприємства, а також наступні за ним управлінські дії [1, с.83].

О.О. Терещенко вважає що бюджетування – це процес складання бюджетів та контролю за їх використанням [2, с.40].

Білобловський С. пише, що бюджетування – це технологія фінансового планування обліку, контролю доходів і витрат, одержуваних від бізнесу на всіх рівнях керування, що дає змогу аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники [3, с. 20]. Інші вітчизняні автори розглядають бюджетування як процес планування майбутньої діяльності та оформлення його результатів системою бюджетів [4, с.40; 5, с.323].

Таким чином бюджетування можна охарактеризувати як процес організації

управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, який базується на формуванні та розробці бюджетів для обраних об'єктів, організації контролю за їх виконанням, аналізі відхилень від бюджетних показників та регулюванні на цій основі господарської діяльності з метою досягнення встановлених цілей із урахуванням впливу середовища функціонування.

Отже, для успішного бюджетування діяльності автодилерських компаній необхідна чітка деталізація управлінських процесів, регламентація повноважень та відповідальність усіх працівників управління.

Існують три основні підходи до складання бюджетів: «знизу вверх», «зверху вниз» та ітеративний метод. При використанні підходу «знизу вгору» бюджет складається, виходячи з планів діяльності підрозділів та проектів, які передаються вгору для визначення за ними агрегованих результативних показників для всієї компанії. Підхід «зверху вниз» - бюджет складається, спираючись на цільові показники, поставлені керівництвом підприємства. У разі ітеративного підходу бюджетування містить низку умовних етапів. Інформація спочатку поширюється від вищого керівництва до нижчих ланок управління, а потім узагальнюється.

Для автодилерських компаній рекомендуємо використовувати ітераційну процедуру бюджетування. Спочатку зверху запускаються цільові фінансові показники, потім формуються за напрямом «знизу вгору» вся система бюджетів компанії до основних завершальних бюджетів. Тобто в першу чергу складаються бюджети по торгово-сервісних комплексах, а потім вони зводяться в систему бюджетів в цілому по компанії - загальний бюджет.

Далі необхідно проаналізувати їх відповідність поставленим керівництвом цільових показників (обіговість, рентабельність, ліквідність та ін.). Якщо бажані значення цільовим показникам досягаються, бюджет подається керівництву на затвердження. Після цього він вноситься до програмного забезпечення «Бюджетировние – Comshare» для ознайомлення, виконання та контролю керівниками торгово-сервісних комплексів. Після цього проводиться аналіз планових показників та виконаного факту. Якщо за наслідками аналізу виявляється розбіжність одержаних цільових показників з бажаними, керівники торгово-сервісних комплексів повинні визначити масштаб відхилень і встановити доцільність проведення коригуючих заходів.

Щоб механізм бюджетного управління ефективно функціонував, ним необхідно управляти. Для цього компанія розробляє внутрішні регламенти, які містять правила, послідовність та логіку управління. Також регламенти задають динаміку процесу бюджетування, накопичують досвід компанії.

У компанії має регулярно поліпшуватись якість бюджетного процесу. Усі його учасники по закінченні бюджетного періоду повинні аналізувати всі плюси й мінуси розроблених бюджетів, вносити зміни до регламенту та бюджетної моделі [6, с.192-199].

Отже, доцільність впровадження та підтримки бюджетування на вітчизняних автодилерських компаніях не викликає сумніву. Воно дозволить покращити фінансові результати на основі управління прибутком та збитками; раціонально розприділяти і використовувати ресурси; оптимізувати витрати по підприємству і впровадити оперативний контроль за постійними та змінними витратами; поліпшити платоспроможність на основі ефективного управління грошовими потоками; підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень; узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань. В кризових умовах господарювання перед підприємствами виникає проблема удосконалення системи бюджетування, що пов'язане з необхідністю забезпечення більш високої гнучкості та мобільності фінансового планування і контролю в умовах швидких негативних змін зовнішнього середовища, підвищенням фінансових ризиків та своєчасним впровадженням заходів щодо їх зниження.

Список використаних джерел

1. Яременко, С. В. Реформы менеджмента: опыт лучших предприятий Украины и России [Текст] / С. В.Яременко. – Х. : Фолио, 1999. – 159 с.

2. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

3. Білобловський, С. Складові елементи процесу бюджетування [Текст] / С. Білобловскький // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – №8. – С. 135.

4. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посібн. / О. П. Крайник, З. В. Клепикова. – Львів : Львівська політехніка ; К. : Дакор, 2000. – 260 с.

5. Савчук, В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций [Текст] / В. П. Савчук. – К. : Максимум, 2001. – 600 с.

6. Дзьоба, В. Б. Система бюджетів як спосіб підвищення ефективності управління підприємством [Текст] / В.Б.Дзюба // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2008. – №18.9. – С.56-59.

Полянська Олена
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ТА ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

В даний час для досягнення успіху в динамічному середовищі, вітчизняним суб'єктам господарювання необхідно вміти швидко адаптуватися до мінливих умов ринку і перевершувати своїх конкурентів за якістю і швидкістю надання послуг, широтою асортименту і цінами на продукцію. Тільки оперативне отримання інформації за ключовими показника діяльності підприємства допоможе керівництву своєчасно прийняти ефективні рішення. Разом з тим, оперативні дії суб'єкта господарювання мають бути скоординовані і спрямовані на досягнення певних довгострокових цілей, інакше є ризик втратити свої позиції на ринку. Для цього компанія повинна вміти вірно ідентифікувати свою стратегію і мобілізувати всі ресурси для досягнення поставлених стратегічних цілей. Одним з інструментів представлення процесу реалізації стратегії в розуміється формі є збалансована система показників

Методичним підходам до впровадження збалансованої системи показників в теоретичному та практичному аспекті присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них необхідно виділити роботи таких зарубіжних дослідників, як Каплан Роберт С., Нортон Дейвід П., Рон Персон, Пол Р. Нівен, Парментер Д. Серед вітчизняних науковців це питання розкрито в працях: Гершун А.М., Ваганян О.Г., Тарасюк Г.М., Богдан І.В., Дмитрієва О.О., Герасімов Є.Ю., Олексів І.Б. та інших. Проте окремі питання щодо впровадження та застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах потребують подальшого розвитку.

Збалансована система показників - це система стратегічного управління компанією на основі вимірювання та оцінки її ефективності по набору оптимально підібраних показників, що відображають всі аспекти діяльності організації, як фінансові, так і нефінансові. Назва системи відображає рівновагу, яка зберігається між короткостроковими і довгостроковими цілями, фінансовими та нефінансовими показниками, основними і допоміжними параметрами, а також зовнішніми і внутрішніми факторами діяльності.

Проведені дослідження показали, що в даний час прикладів успішного застосування збалансованої системи показників в практичній діяльності вітчизняних підприємств не так багато. Це пов'язано, в першу чергу, з наявністю значної кількості проблемних питань методологічного, методичного та організаційного характеру. Трудомісткість розробки збалансованої системи показників і відсутність недорогих і ефективних програмних продуктів також є

проблемами, з якими доводиться зіштовхуватися при практичній реалізації цієї системи.

Ефективність збалансованої системи показників залежить від якості її впровадження. На наш погляд процес впровадження збалансованої системи показників повинен містити чотири етапи:

1. Підготовка до побудови збалансованої системи показників.
2. Побудова збалансованої системи показників;
3. Каскадування збалансованої системи показників;
4. Контроль виконання стратегії.

На першому етапі необхідно розробити стратегію, визначити перспективи і прийняти рішення, для яких організаційних одиниць і рівнів потрібно розробити збалансовану систему показників. Важливо завжди пам'ятати, що збалансована система показників - це концепція впровадження існуючих стратегій, а не розробки принципово нових стратегій. Необхідно спочатку завершити розробку стратегії, а потім приступати до створення збалансованої системи показників.

При визначенні підрозділів, для яких буде розроблятися система збалансованих показників, потрібно враховувати наступне: чим більше підрозділів підприємства дотичний до виконання стратегічних завдань, тим краще можна декомпозиціонувати та передавати важливі цілі з верхнього рівня на нижні.

Будь-яка модель розробки стратегії може претендувати на повноту тільки в тому випадку, якщо в ній містяться відповіді на питання, що стосуються різних сфер діяльності компанії. Постановки лише фінансових цілей недостатньо, якщо не ясно, як будуть досягатися ці цілі. Точно так само не зовсім вірною буде постановка ізольованих один від одного цілей. З цього випливає необхідність врахування всіх важливих аспектів діяльності підприємства. На основі проведених емпіричних досліджень Роберт Каплан і Дейвід Нортон довели, що успішні компанії в своїх збалансованих системах враховують, як мінімум, чотири перспективи: фінанси; клієнти; внутрішні бізнес-процеси; навчання і розвиток [2].

На другому етапі, при безпосередній побудові збалансованої системи показників необхідно виконати наступні кроки:

- поєднання стратегічних цілей причинно-наслідковими ланцюжками (необхідно декомпозиціонувати стратегію підприємства на конкретні стратегічні цілі, детально відображають різні стратегічні аспекти, при цьому необхідно встановити причинно-наслідкові зв'язки між ними таким чином, щоб повний набір цілей відображав стратегію підприємства);
- побудова стратегічної карти (стратегічні карти використовуються для графічного відображення взаємозв'язку стратегічних цілей і перспектив);
- вибір показників і визначення їх цільових значень (необхідно вибирати такі показники, які є засобами оцінки просування підприємства до реалізації

стратегічної мети; принципова складність визначення цільового значення того чи іншого показника полягає в тому, щоб знайти реально досяжний рівень);

- розробка стратегічних заходів (розробка та розподіл стратегічних заходів (проектів, програм, ініціатив) підприємства за цілями збалансованої системи створює ясність у розумінні того, який внесок вносить той чи інший проект у досягнення стратегічної мети).

На етапі каскадування здійснюється послідовна передача цілей та стратегічних заходів з керівних підрозділів до нижчих організаційних одиниць в межах збалансованої системи показників. Таким чином відбувається вертикальна інтеграція цілей. Потім стратегічні цілі, показники, цільові значення і дії з удосконалення конкретизуються і адаптуються в підрозділах і командах. Тобто корпоративна збалансована система показників повинна бути ув'язана із збалансованою системою показників підрозділів, відділів і з індивідуальними планами роботи співробітників.

Для поліпшення збалансованої системи показників необхідно постійно проводити аналіз і оцінку діяльності організації. Стратегічні цілі характеризуються високим ступенем актуальності для компанії, і ця актуальність повинна оцінюватися як мінімум щорічно. При цьому необхідно оцінювати:

1. Чи придатні обрані показники для оцінки ступеня досягнення вироблених цілей?
2. Наскільки простий розрахунок значень показників?
3. Чи досягнуто структурним підрозділом цільових значень ключових показників?

Слід зазначити, що впровадження збалансованої системи показників сьогодні безперечно пов'язано з автоматизацією. Впровадження збалансованої системи показників, наприклад, за допомогою Microsoft Excel, або взагалі без будь-якої інформаційної підтримки можлива лише у невеликих підприємствах. Якщо підприємство розробляє збалансовану систему показників для кількох структурних підрозділів та періодично її уточнюватиме і корегуватиме, то без використання переваг інформаційних технологій це зробити не можливо. Проведені дослідження ринку програмних продуктів показали, що на даний момент є доступні такі програмні продукти: ARIS 7.0, Microsoft Office Business ScoreCard Manager 2005, Business Studio 2.0.

Список використаних джерел

1. Кизим, М. О. Збалансована система показників [Текст] : монографія / М.О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. - 192 с.
2. Нортон, Д. Система сбалансированых показателей. От стратегии к действию [Текст] / Д. Нортон, Р. Каплан – М. : Олимп-Бизнес, Библиотека, 2003. – 214 с.

Райкова Татьяна
к. фарм.н., доцент
Рыжов Алексей
д. фарм.н., профессор
Запорожский государственный медицинский университет
г. Запорожье

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Потребность в информационных технологиях в фармации связана с обработкой всевозрастающего массива информации, необходимой для менеджмента всех уровней управления производственной, торгово - финансовой деятельностью, бизнес программами с целью обеспечения качества, безопасности и эффективности лекарственных средств.

Цель работы – обобщение данных о роли информационных технологий в деятельности фармацевтических предприятий.

В настоящее время фармацевтические предприятия используют такие информационные технологии [1]:

– управление данными (Data management – DM);
– электронный обмен данными (Electronic data interchange – EDI);
– штриховое кодирование (Bar coding – BC);
– искусственный интеллект/экспертные системы (Artificial intelligence/expert systems – AI/ES);
– дистанционный доступ и коммуникации (Remote access and communication – RA&C).

Управление данными представляет процесс сбора и систематизации данных с целью направления их целевым пользователям в необходимом объеме и в нужное время. Интегрированная совокупность информационных ресурсов работает под управлением системы управления базой данных (СУБД), основное предназначение которой организация и осуществление связи с пользователями.

Использование информационных технологий в фармации значительно сокращает и ускоряет перемещение фармацевтического товара от производителей до потребителей. При этом играет большую роль быстрая передача информации внутри предприятия и к производителям. С этой целью фармпредприятия применяют систему обмена данными с использованием средств EDI. Данная система приводит к возникновению концепции «электронного документа» и «безбумажной технологии», а при устойчивом финансовом положении интегрировать ее с INTERNET для широкого доступа к клиентам. Широкое применение это направление получило при проведении банковских операций.

Использование информационных технологий в фармации привело к

созданию корпоративных систем управления (КСУП) фармацевтическими предприятиями вместо существующих обычных автоматизированных систем управления (АСУП). АСУП не учитывали специфику производственных процессов, в которых формируется основная информация, необходимая для всех служб предприятия, менеджеров всех уровней управления.

В результате сравнительного анализа различных информационных систем управления предприятием фармацевтическими компаниями внедрена система управления ресурсами предприятия SAP, которая включает в себя направления финансового и управленческого учета, управление оперативной деятельностью, а также позволяет решить задачи, связанные с централизованным управлением данными. Менеджмент компании получил в свое распоряжение мощный, эффективный инструмент управления бизнесом, который позволит более оперативно реагировать на наименьшие изменения на фармацевтическом рынке и значительно увеличит коэффициент полезного действия всей компании.

SAP ERP (Enterprise Resource Planning System — система планирования ресурсов предприятия) успешно внедрена фармацевтическими компаниями «Фармак» и «Дарница» [3, 4].

Результатом внедрения проекта стало создание всех необходимых условий для решения таких задач:

- повышение скорости принятия управленческих решений благодаря оперативному доступу ко всей необходимой информации;
- повышение уровня автоматизации бизнеса компании;
- максимальная формализация, оптимизация и стандартизация большого количества ключевых бизнес - процессов;
- повышение качества процессов управления за счет устранения разрывов и дублирования информации в бизнес - процессах компании, и, как результат, оперирование единой непротиворечивой информацией о деятельности компании на всех уровнях принятия решений.

Именно на платформе SAP «Дарница» первой среди украинских фармацевтических компаний реализовала пилотный проект по внедрению системы двухмерного матричного штрих – кода (DataMatrix). Имплементация этого проекта является одной из характеристик гармонизации нормативно – правовых актов Украины по вопросам качества, безопасности и эффективности лекарственных средств с Директивой 2011/62/ЕС.

Кроме того компании «Фармак» и «Дарница» начали использовать коннектор к SAP® ERP для BI-платформы QlikView. Для реализации проекта был приобретен QlikView SAP Connector, а также проведено обучение средствам разработки для команды специалистов, которая будет осуществлять внедрение аналитических приложений для различных областей управления бизнесом [2, 5].

Успешное внедрение SAP ERP для улучшения корпоративного развития компании «Фармак» удалось благодаря эффективному сотрудничеству с

компанией «SAP Ukraine», а также «Conim Group» [6].

Поставку лицензий, обучение специалистов и дальнейшую техническую поддержку осуществляет компания RBC Group для компании «Дарница».

Внедрение фармацевтическими компаниями системы SAP говорит, в первую очередь, об уровне их корпоративной зрелости, а также о том, что построенные в них бизнес – процессы являются прозрачными и прогнозированными и требуют постоянного совершенствования.

Список использованных источников

1. Актуальні питання фармацевтичної та медичної науки та практики: Збірник наукових статей. – Випуск XVIII . – Запоріжжя: ЗДМУ, 2007. – С.251-252.

2. «Дарница» внедряет аналитическую систему QlikView [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http:/ ko.com.ua/ (дата обращения 20.04.2015). – Название с экрана.

3. «ДАРНИЦА» ВНЕДРИЛА НОВУЮ ERP-ПЛАТФОРМУ SAP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pharma.net.ua/ (дата обращения 17.04.2015). – Название с экрана.

4. Лидер фармрынка Украины компания «Фармак» успешно внедрила проект SAP ERP [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.farmak.ua (дата обращения 17.04.2015). – Название с экрана.

5. ПАО «Фармак» начал использовать QlikView Connector для SAP® NETWEAVER [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbcgrp.com/pr-qlikview-farmak.html(дата обращения 20.04.2015). – Название с экрана.

6. «Фармак» успешно внедрил проект SAP ERP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.apteka.ua/article/131453(дата обращения 17.04.2015). – Название с экрана.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

SCIENCE EDITION

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

GLOBALIZATION AND EUROINTEGRATION PROCESSES IN DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIES

Матеріали
II Міжнародної науково-практичної
Інтернет-конференції

Materials
of II International scientific and practical
Internet-conference

29 квітня 2015 року

April, 29 2015

Відповідальний за випуск:
к.е.н., доцент, Т.О. Герасименко

Responsible for issue:
Ph.D., associate Professor, T.O. Herasymenko

Адреса редакції:
ГО «Науковий клуб «СОФУС»
а/с 553, м. Тернопіль, 46027

Інститут економіки та фінансів ЛКА
вул. Туган-Барановського, 10,
м. Львів, 79005

Видавець:
Видавництво «Крок»
вул. Гайова, 56, м. Тернопіль, 46006
тел. +38 096-9431704

Підписано до друку 12.05.2015 р. Формат 60х90/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times. Умовн. друк. арк. 12,10
Тираж 300. Замовлення № 05/1.