

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ІНСТИТУТ МАТЕМАТИКИ, ЕКОНОМІКИ ТА МЕХАНІКИ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ:
ТЕОРІЯ, ПРАКТИКА**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

27-28 березня 2015 року

Одеса
2015

УДК 338.24:658(063)
ББК 65.050я43
С 91

Організаційний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Інституту математики, економіки, механіки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова

Сучасні проблеми управління підприємствами в умовах глобалізації та інтернаціоналізації: теорія, практика: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 27-28 березня 2015 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2015. – 200 с.

ISBN 978-617-7326-00-6

Викладено тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління підприємствами в умовах глобалізації та інтернаціоналізації: теорія, практика», яка відбулася у м. Одеса 27-28 березня 2015 року.

УДК 338.24:658(063)
ББК 65.050я43

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Макеева Е. А.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ9

Шевченко О. О.

ГОСПОДАРСЬКА СИСТЕМА ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ..... 12

Шедяков В. Е.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
И ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 16

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Волга В. О.

МІКРОКРЕДИТУВАННЯ У НАЦІОНАЛЬНИХ
ТРИРІВНЕВИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМАХ20

Дрогомирецька М. І.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕРИТОРІЙ
В КОНТЕКСТІ ПРОТИСТОЯННЯ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....23

Запроводиук А. В.

ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО
ЛІДЕРСТВА ТНК25

Ільницький Д. О.

РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ
ТА УНІВЕРСИТЕТІВ: ГЛОБАЛЬНА
ТА НАЦІОНАЛЬНА ПРОБЛЕМА.....28

Козирєва О. В., Сагайдак Р. В.

ФОРМУВАННЯ ЄВРАЗІЙСЬКОГО
ЕКОНОМІЧНОГО СПІВТОВАРИСТВА.....31

Костюченко Н. П.

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА, ЯК ЗАГРОЗА ІСНУВАННЮ
ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВАЛЮТНО-ЕКОНОМІЧНОГО СОЮЗУ35

Крупка І. М.

КУЛЬТУРА УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН38

Кулик Ю. Є. ДІАЛЕКТИКА ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРІВ У МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ	42
Пономаренко І. В. ХЕДЖ-ФОНДИ ЯК ЕЛЕМЕНТ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ	44
Сокол К. М. МІСЦЕ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	46
Стадник Х. О. ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН БРІКС.....	49
Чвіленко Л. А. ФАКТОРИ ТА НАСЛІДКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКІВ КАПІТАЛУ	51
Щава Р. П. ДИСКРЕЦІЙНА КОМПОНЕНТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	55
 СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	
Бучинська О. В. АНАЛІЗ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ ЗА 75 РОКІВ.....	57
Висоцька І. М. РОЛЬ ПРИВАТНИХ СТАНДАРТІВ В ГАРАНТУВАННІ ЯКОСТІ АГРАРНОЇ ТА ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	61
Кундицький О. О. НЕЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОСВІТИ ТА ЇЇ ПРИЧИНИ	64
Люльчак З. С. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	67
Січко С. М., Рєппа М. П. МІЖНАРОДНИЙ ФРАНЧАЙЗИНГ В УКРАЇНІ	69
Яхно К. Г. ДЕРЖАВА У ФОРМУВАННІ І ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ	72

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Віннікова В. В., Віннікова В. А.

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПАРТНЕРСТВА76

Гришко В. А., Симак А. В.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО РОЗРОБЛЕННЯ НИМ ПОКРАЩУВАЛЬНИХ ПРОДУКТОВИХ НОВОВВЕДЕНЬ79

Гуторов А. О.

ПРОДУКТОВИЙ ХАРАКТЕР ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН В АПК.....82

Ємельянов О. Ю., Курило О. Б.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ85

Журило В. В., Пашук Л. В.

НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ У КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ88

Кобець Д. Л.

МАКРО- І МІКРОСЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ92

Модіна Д. В., Базалійська Н. П.

РОЛЬ СУЧАСНОГО ЛІДЕРА В УПРАВЛІННІ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ95

Нашкородова К. В.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ НАКЛАДНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....98

Новікова Х. К.

ФУНКЦІОНАЛЬНА НАПРАВЛЕНІСТЬ КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА101

Петрушка Т. О., Лесик Л. І.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ОКРЕМИМИ ВИДАМИ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ.....104

Пінчук Т. А.

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ОРГАНІЗАЦІЙНУ СТРУКТУРУ ПІДПРИЄМСТВА107

Розман А. М.

ЗАСТОСУВАННЯ ОСВІТНИХ SMART-ТЕХНОЛОГІЙ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....111

Шаманська О. І. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ДОРАДЧИХ СЛУЖБ.....	113
Шлебат А. А. МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	116
Шостак І. В. АНАЛІЗ СИСТЕМ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ	118
Якімцов В. В. СИНЕРГЕТИКА, ЯК ПАРАДИГМА (НОВІТНЕ ОСМИСЛЕННЯ) ДОСЛІДЖЕНЬ	121

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Борисова И. С. РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ВЫБОРА ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА С ПРЕОБЛАДАНИЕМ ОПРЕДЕЛЕННОГО ВИДА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	124
Бутко М. П. ПАРТНЕРСТВО МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ, БІЗНЕСУ ТА СОЦІУМУ ЯК ФАКТОР ВРЕГУЛЮВАННЯ СИТУАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ПРАЦІ	127
Волощук І. А. ЛОГІСТИКА – СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ	132
Пандас А. В. МІСЬКИЙ ПРОСТІР ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА	135
Ценклер Н. І. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: СУТЬ ТА НАУКОВІ ПІДХОДИ.....	138

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Галаган Т. І. РЕКУЛЬТИВОВАНІ ЗЕМЛІ ЯК ЗАСІБ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....	141
--	-----

Дзьоба О. Г., Дзьоба У. О.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ
РЕСУРСНО-ТРАНСПОРТНОЇ МОДЕЛІ ОСВОЄННЯ
УГЛЕВОДНЕВИХ РЕСУРСІВ ШЕЛЬФОВИХ РОДОВИЩ 144

Павлова І. І.
ФОРМУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ
ФІНАНСОВИХ ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ 147

Трофимчук А. Б.
ПЕРСПЕКТИВИ РАЦІОНАЛЬНОГО
ВТОРИННОГО РЕСУРСКОРИСТУВАННЯ
КАМЕНЕОБРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ 150

Чередніченко Ю. Г.
ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ
ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПРОГРАМ ОХОРОНИ
ВОДНИХ РЕСУРСІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД 153

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бусько К. А.
ІНФОРМУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ПРО РИЗИКИ
ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ
І ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ 155

Василенко Д. В.
ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ЗОЛОТО 157

Владімірова Н. П.
СУТНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА» 160

Миськів Г. В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ КРЕДИТНОГО РИНКУ 163

Онуфрічук К. І.
МОЖЛИВОСТІ І ОБМЕЖЕННЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ
ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ
ПОЛОЖЕНЬ МЕМОРАНДУМУ З МВФ 166

Романюк Н. В.
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ РОЗВИТКУ МІСТ:
УКРАЇНСЬКІ ПРОБЛЕМИ 169

Стеценко Т. В.
ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ
ДЕПОЗИТАРНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ 171

Чабан В. В.

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ 174

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Абесінова О. К.

АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ
ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВИ
АУТСОРСИНГУ ТА АУТСТАФІНГУ ПЕРСОНАЛУ 177

Вовк М. О.

АНАЛІЗ ЗВІТНОСТІ ЗА СЕГМЕНТАМИ З МЕТОЮ
ЗАДОВОЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ 181

Ігнатенко Т. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ
ЗА УМОВ ПЛАВАЮЧОГО КУРСУ 184

Коваленко С. В.

МОДЕЛІ (МЕТОДИ КЛАСИФІКАЦІЇ) СКОРИНГОВОЇ СИСТЕМИ 186

Мезенцева Н. М., Ковальчук О. В.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ 189

Лесявська Л. В.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
ВОДОГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ 193

СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Оліскевич М. О., Антоняк-Бабіш М. Р.

МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН
ТА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ 196

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Макеева Е. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії і історії економічної думки
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
г. Одеса, Україна*

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная экономическая наука утверждает, что развитие общества определяется экономическими институтами, которые, в свою очередь, зависят от институтов политических. Поэтому представление о том, что экономику и политику можно разделить, и что быстрый экономический рост может продолжаться независимо от степени централизации власти и уровня демократии, является очень большим преувеличением или даже мифом. Однако политические институты просто так не возникают. Их эволюция во многом обусловлена экономическими факторами. И в этом смысле сама централизация власти всегда бывает вполне предсказуемой. А в тех странах, где экономика, в той или иной степени, является сырьевой и во все большей степени зависит от экспорта природных ресурсов, построение централизованной системы управления представляется власти простой и заманчивой возможностью решить все проблемы, в том числе и экономические.

Вместе с тем, диверсификация экономики и долгосрочный экономический рост требуют как раз большей открытости и децентрализации. Для реально управляющих страной элит добровольно расставаться с властью всегда бывает очень трудно. Однако без эффективной системы сдержек и противовесов, без свободы слова нельзя победить коррупцию и улучшить деловой климат. А также без всего вышперечисленного нельзя выстроить эффективную систему стимулов внутри самой государственной машины. Без ограничения роли государства в экономике нельзя дать простор частной инициативе, которая единственная может, в конце концов, обеспечить конкурентоспособность и рост в долгосрочной перспективе.

Представляется интересным анализ эффективности рыночной экономики, где государственная собственность является преобладающей. И было бы интересно проанализировать, возможно ли вообще существование такой модели рыночной экономики в реальной жизни? Экономику, в которой основными предприятиями владеет государство, но цены определяются конкурентными рыночными механизмами, называют «рыночным социализмом». Теоретически такая система должна быть столь же

эффективной, что и капиталистическая, но на самом деле рыночный социализм является всего лишь утопией. Государство не может удержаться от вмешательства в работу рынков, ограничить конкуренцию, использовать принадлежащие ему активы в политических целях; а отсутствие частной собственности не позволяет создать эффективные стимулы для отдельных компаний.

Еще сто лет назад итальянский экономист Энрике Бароне [1] доказывал, что эффективный рыночный социализм теоретически вполне возможен. Государство просто должно вычислить функции спроса и предложения и установить те же цены, что и рынок. После этого Людвиг фон Мизес и Фридрих Хайек указали на абсолютную не реалистичность этой модели, поскольку общий государственный план в принципе не может собрать необходимую для решения этой задачи информацию и, следовательно, неизбежны дефициты одних товаров и перепроизводство других. Однако этот провидческий аргумент не разубедил поклонников рыночного социализма. В 1936 г. польский экономист Оскар Ланге подробно описал, как построить эффективный рыночный социализм [2]. Социализм Ланге не просто не уступает рыночной экономике, он существенно лучше, так как государство может предупредить появление монополий и справиться со всевозможными недостатками рынка, связанными с экстерналиями и предоставлением общественных благ. Государство определяет правила поведения менеджеров государственных компаний так, чтобы они не уступали в производительности частным предприятиям.

Как ни странно, замедление экономического роста в так называемых социалистических экономиках 20 века (в том числе и относительно «рыночных» Венгрии и Югославии) и даже распад СССР и СЭВ не убедили сторонников идеи рыночного социализма в ее безнадежности. Более того, в конце 80-х годов 20 века дискуссия развернулась с новой силой. Несколько ведущих экономистов предложили воспользоваться ситуацией в начале переходного периода и попробовать реализовать модель рыночного социализма в чистом виде, то есть построить конкурентный рынок, но оставить средства производства в государственной собственности. Интересно, что в начале 90-х годов 20 века эти предложения были отвергнуты не только разочарованными в социализме странами «социалистического лагеря», но и такими разными экономистами, как Джозеф Стиглиц и Андрей Шлейфер [3; 4].

Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц считается самым влиятельным сторонником государственного вмешательства в экономику, а часто цитируемый экономист Шлейфер является последовательным противником расширения роли государства. Однако оба отметили, что проблемы асимметрии информации, неполноты контрактов и рынков делают невозможным эффективное управление бизнесом в социалистической системе. Только кровно заинтересованные в прибыли частные собственники способны эффективно управлять компанией и создавать для менеджеров адекватные стимулы.

Андрей Шлейфер также раскритиковал ключевые предположения Ланге о том, что государство способно выполнять свои обязательства при социализме, и о том, что политики альтруистичны и заботятся только об общественном благе. Отказ от этих действительно наивных предположений полностью уничтожает стройную систему аргументов в пользу рыночного социализма. Так как государство полностью контролирует всю экономику и фактически является крупнейшей и единственной монополией, то очевидно, что оно не сможет отказаться от искушения влиять на цены. Власть государства в такой экономике безгранична. И соответственно государство не сможет проводить в ущерб себе эффективную антимонопольную политику. Поэтому конкурентные рынки при социализме в принципе невозможны. Кроме того, политики в демократической или тоталитарной системе по определению преследуют политические цели, как правило, не имеющие отношения к общественному благосостоянию. Поэтому даже если бы и можно было создать для менеджеров правильные стимулы, у политиков не было бы ни малейшего желания сделать это. Следует сказать, что Шлейфер не испытывал никаких иллюзий по поводу бескорыстности политиков и в капиталистической экономике. Просто при рыночном социализме у политиков гораздо больше возможностей для преследования своих интересов.

Сторонники рыночного социализма часто приводят в пример Китай. Они обращают внимание на то, что там удалось добиться впечатляющих экономических успехов без проведения приватизации. Более того, официальные документы китайской коммунистической партии описывают экономическую модель КНР именно как «социалистическую рыночную экономику». Крупнейшие предприятия находятся в госсобственности и на фондовом рынке фактически нет компаний, не контролируемых государством. Но на самом деле Китай является не очень удачным примером рыночного социализма. В стране все-таки провели достаточно масштабную приватизацию. Приватизация не входила в исходный план реформ, но когда надежды улучшить работу государственных предприятий исчезли, началась приватизация малых и средних государственных компаний и частичная приватизация крупных. Уже в 1999 г. на промышленных госпредприятиях было занято вдвое меньше работников, чем в 1993 г. И вдвое же сократилась доля госпредприятий в ВВП. Доходы от крупнейших 180 приватизационных сделок принесли более \$18 млрд. [5].

Впечатляющими темпами роста китайская экономика обязана именно развитию частных компаний, в том числе с иностранными собственниками. Все исследования китайского феномена показывают, что приватизация существенно повышает эффективность, причем особенно полезна не частичная приватизация, а переход контрольного пакета в частные руки. Но, несмотря на быстрый рост экономики, фондовый рынок много лет стагнировал. И это объясняется именно доминированием государственных предприятий. Известный и авторитетный экономист Ву Дзиньянь охарактеризовал

фондовый рынок своей страны следующим образом: «Китайский фондовый рынок хуже, чем казино, в конце концов, в казино есть правила» [5].

Необходимо также обратить внимание еще на одну ключевую проблему рыночного социализма – это его неспособность внедрять инновации. Понятно, что новые идеи появляются вне зависимости от экономической модели, но для их доработки и коммерциализации необходимы стимулы, предоставляемые частной собственностью. Даже сам Оскар Ланге признавал, что социализм страдает от излишней бюрократизации, что, в свою очередь, не оставляет возможностей для инновационного развития. Опыт последних десятилетий показал, что рыночная экономика действительно выигрывает у социалистической в инновационной гонке. Поэтому инновационное развитие и диверсификация современной и эффективной экономики в принципе несовместимо с идеями «рыночного социализма».

Литература:

1. Barone E. The Ministry of Production in the Collectivist State, Reprinted in Hayek, Friedrich A., Collectivist Economic Planning; Critical Studies in the Possibilities of Socialism. London: Routledge, 1908, 245-290.
2. Lange O. On the Economic Theory of Socialism: Part One/Part Two // Review of Economic Studies, 1936-1937, 4 (1), 53-71, and 4 (2), 123-142.
3. См., например: Stiglitz, J. Whither Socialism? (Wicksell Lectures), MIT Press, January 1996. Shleifer A., Vishny R. The Politics of Market Socialism // Journal of Economic Perspectives 1994, 8(2), 165-176.
4. Shleifer A. State Versus Private Ownership // Journal of Economic Perspectives, 1998, 12(4), 133-150.
5. Liu Qiao. Corporate Governance in China: Current Practices, Economic Effects, and Institutional Determinants. CESifo Economic Studies 2006 52(2): 415-453.

Шевченко О. О.

*кандидат економічних наук, доцент, PhD.,
доцент кафедри менеджменту
Донбаської державної машинобудівної академії
м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

ГОСПОДАРСЬКА СИСТЕМА ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Господарська система є складовою суспільства яке вирішальним чином впливає на її стан та розвиток. Наявність дискусійних оцінок, прогнозів і методів економічного зростання національної економіки вимагає екскурсу в надбання світової економічної думки, дослідження категорій економічної науки, певного переосмислення теоретичних і модельних принципів господарського та економічного розвитку.

Наукова проблема полягає в комплексному, системному відображенні питань становлення та еволюції господарської системи крізь призму

економічних теорій та наукових шкіл окресленого періоду; потребує обґрунтування практичне значення теоретико-методологічної спадщини економічної думки для наукового аналізу сучасної ринкової системи, виконаному з позицій цивілізаційної парадигми суспільного розвитку.

Проблему функціонування господарської системи на принципах цивілізаційної парадигми суспільствознавства досліджують такі видатні науковці як Ю.М. Осипов, С.В. Степаненко, Є.А. Єрохіна.

Над проблемами дослідження господарських систем вчені замислювалися ще в XVI–XVIII ст. Але методологічною основою становлення теорії господарських систем послужили соціальні концепції економіки [1, с. 26]. Першим теоретиком ринкової економічної системи був А. Сміт, який обґрунтував ідею соціальної природи економічного життя і першим проаналізував економічну сферу життєдіяльності як самодостатню і багатокomпонентну суспільну економічну систему. Для сучасної науки важливо те, що теорія економічного лібералізму А. Сміта побудована на міцній соціально-філософській базі, що уможливорює комплексний підхід до трактування змісту, особливостей і спрямованості сучасних господарських систем [5, с. 324].

Закладені А. Смітом, Д. Рікардо і Ж. Сісмонді, основи уявлень про те, що таке господарська система і як вона пов'язана з суспільством, на яких соціальних принципах вона має бути заснована, які її соціальні наслідки, які існують типи поведінки людей в економічній сфері, послужили методологічним фундаментом для теорії господарських систем, а деякі міркування вчених не втрачають своєї актуальності до тепер.

Спробу побудувати теоретичну конструкцію на основі аналізу економічної поведінки людини у різних господарських системах зробив К. Маркс, представивши трактування термінів «спосіб виробництва» і «суспільно-економічна формація». За визначальний критерій їх типологізації вчений обрав панівну форму власності на засоби виробництва. В своїх роботах він дослідив роль праці, виробництва у житті людини і суспільства загалом а також охарактеризував конкретну соціальну форму праці за умов капіталістичної господарської системи, назвавши її визначальною ознакою відчуження [4, с. 126]. Економічний матеріалізм як єдина філософія цієї марксистської політичної економії дуже багато запозичив від класичної політичної економії, майже не піддавши нічого у ній критиці. Економічний матеріалізм не спроможний пояснити рух господарської системи суспільства, хоч і має під собою життєвий ґрунт, оскільки породжений епохою, яка пронизана психологією економізму. Цей економізм означає, що життя і світ сприймаються як господарство, потуга людини і суспільства оцінюється економічним багатством. Проте заслугою К.Маркса є акцентування трактування економіки соціальних аспектів економічних явищ і процесів як суспільної системи, що пов'язана, нехай і за детермінуючою схемою, з політичними і духовними процесами [2, с. 175].

Представники історичної школи політичної економії, що виникла у 40-х роках XIX ст. у Німеччині – Ф. Ліст, В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс, Г. Шмоллер, В. Зомбарт, К. Бюхер та ін. розпочали з критики класичної теорії А. Сміта, Зокрема, Ф. Ліст у своїй праці «Національна система політичної економії» (1841) критикує англійську класичну школу за космополітизм, що знайшов відображення у спробі створення універсальної економічної концепції, придатної для всіх країн і народів. За Ф. Лістом, кожна нація має свій шлях економічного розвитку, а економіка кожної країни підпорядковується власним законам. Якщо англійська класична школа зосереджувалася на аналізі сучасного капіталістичного господарства, розглядаючи його як природний стан, то Ф. Ліст відстоював значущість історичного підходу до економіки, виокремивши в розвитку національної економіки п'ять стадій: дикунство, пастушачу стадію, землеробську, землеробно-мануфактурну і землеробно-мануфактурно-комерційну. Досягти найвищої стадії, на думку вченого, можна лише за умови державного втручання, «виховного протекціонізму», що має на меті створення єдиного національного ринку, усунення внутрішніх бар'єрів і водночас захист від пригнічення національного господарства більш розвиненими, більш могутніми продуктивними силами інших держав (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика поглядів класичної школи та засновника історичного напрямку Ф. Ліста

Критерій розмежування	Класична школа	Історичний напрям (Ф. Ліст)
Загальні положення	Вивчення загальних об'єктивних економічних закономірностей ринкової системи	Вивчення національно-історичної специфічності господарських проблем
Теорія	«космополітична» економічна теорія	Національна «геополітична» теорія
Пріоритети	Економічний індивідуалізм, гедонізм	Пріоритет національно-державних інтересів, людина як член суспільної асоціації
Концепція	«Економічної людини»	«Соціальної людини» (вплив національної ментальності, морально-етичних чинників)
Політекономія	Мінових цінностей	Національних продуктивних сил
Чинники	Обмеження структури та факторів суспільного багатства матеріальними чинниками	Врахування нематеріальних чинників національного багатства, ролі суспільних інституцій
Політика	Фритредерство	«Виховний протекціонізм»

В. Рошер, відзначив важливість для господарської оцінки таких сфер суспільного життя, як мова, релігія, мистецтво, національність, право, держава і господарство, причому державу, господарство і право він пов'язує воєдино.

Дослідження господарства з точки зору залежності економіки та етики продовжив Г. Шмоллер. Він запровадив в економіку теорію «етичний принцип», що набув значного поширення у світовій економічній практиці. Учений доводить, що господарське життя визначається не тільки природними й технічними чинниками, а й моральними: без міцної моральності нема повноцінного ринку, грошового обігу і навіть держави. На його думку, процес праці – це не просто раціональна, а й, що важливо, етична діяльність людини, спрямована на щось визнане у системі цінностей і цілей суспільства. Економічні дії не є лише діями задля виробництва засобів задоволення потреб, а й діями, які визначаються етичними засадами (на підставі домовленостей, угод, взаєморозуміння, визнання). У своїй економічній поведінці заздалегідь об'єднані – спільністю мови, історії, звичаїв, ідей. За словами Г. Шмоллера, це – спільний «колективний етос господарства». Тому економічна теорія повинна починати з дослідження не тільки індивідуальної (як це робив А. Сміт), а насамперед, колективної поведінки людей. З часом Г. Шмоллер погодився з висновком В. Рошера про те, що нема чисто економічних процесів, – усі вони регулюються або звичаєм, або мораллю чи правом. Аналізуючи питання справедливості в господарській системі, Г. Шмоллер вважає, що люди можуть і повинні порушувати питання удосконалення економічних відносин і, насамперед, відносин розподілу, виходячи з принципів моралі і права. Це досягається втручанням держави, яка через зміну правових відносин повинна усувати несправедливість.

У соціальних концепціях економіки кінця XIX – першої половини XX ст. господарська система розглядається як частина більш широкої соціальної системи, простежується її взаємодія з іншими підсистемами суспільства, економічна поведінка розкривається у тісному зв'язку з іншими видами діяльності, неекономічні чинники економічного розвитку [3, с. 78]. Такий методологічний підхід не втратив конструктивності і придатний для розробки теоретико–методологічних засад дослідження сучасних господарських систем.

Зарубіжні дослідники господарських систем останньої чверті XX – початку XXI ст. – М. Борнстейн, А. Гікс, М. Шніцер, А. Аслунд, Р. Інглеарт, М. Кастельс, Т. Сакайг, С. Роузфілд, Т. Ковалік, В. Іноземцев, А. Колганов, О. Бузгалін – намагалися врахувати новітні обставини трансформації господарських систем розвинених країн, функціонування перехідних економік внаслідок планетарних політичних змін і зазирнути у майбутнє світової економічної еволюції та економічної компаративістики як науки. Таким чином, розробка теоретико-методологічних засад дослідження сучасних господарських систем об'єктивно передбачає виявлення пріоритетних домінант їх трансформації, якими у XXI ст. є глобалізація. Саме ці процеси здійснюють нині вирішальний вплив на функціонування і трансформацію існуючих чи становлення нових господарських систем.

Література:

1. Капустин В. А. Новая философия хозяйства (производство и распределение) : монография / В. А. Капустин. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 110 с.
2. Кирилюк Є. М. Методологія дослідження процесів трансформації економічних систем у сучасних теоріях / Є. М. Кирилюк, А. М. Проциаликіна // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 172-179.
3. Ніколенко С. С. Господарсько-політичний механізм сучасної ринкової економіки: монографія / С. С. Ніколенко, І. О. Пінчук. – Полтава: ПУСКУ, 2008. – 153 с.
4. Савицька Н. Л. Логіко-історичний аналіз категорії господарського розвитку в економічній думці / Р. Л. Савицька // Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2014. – № 1. – С. 124-132.
5. Экономика цивилизаций в глобальном измерении: монография / Под ред. А. А. Пороховского, В. Н. Тарасевича. – М.: ТЕИС, 2011. – 768 с.

Шедяков В. Е.

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
профессор кафедры социологии и гуманитарных дисциплин
Государственного университета телекоммуникаций
г. Киев, Украина*

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Управление способно решать задания увеличения социального капитала, обеспечения качества экономического роста, стратегического дизайна страны, всего культурно-цивилизационного мира. Преодоление глобальных кризисных явлений в развитии человеческой ойкумены требует отхода от экономики и общества бездумного материального и духовного потребительства в пользу обеспечения доминанты рачительного отношения к миру, его экологии (включая и экологию человека). Нынешний этап развития превратил жизнедеятельность людей в фактор, своими результатами соизмеримый с природой. Оптимизация характеристик отношения эффекта (результата) к затратам на его достижение становится ведущим условием не только конкурентоспособности каждого культурно-цивилизационного мира и его хозяйственной системы, но и сохранения и развития человечества как целого. Ресурсосбережение становится всё более весомым фактором стратегической конкуренции, при этом отличие зрелых форм многих экономических учений связано и с акцентированием качества использования ресурсного потенциала.

Характер развития, активизации и использования наличных и возможных ресурсных баз: внутренних и внешних – решающим образом зависит от управления и управленцев, их соответствия уровню стоящих проблем. В нашу эпоху не только стимулирование внутреннего спроса, но и конкурентоспособность товаров и услуг определяются отнюдь не экономией на переменном капитале, а акцентированием высокоинтеллектуального потенциала.

Органичное же развитие общества связано с доминированием черт его интеграции, а не разобщения. Это предполагает обязательность опоры на его постоянно воспроизводимых особенностях, сведённых в ценностно-смысловые комплексы. Тип культуры и тип богатства – два наиболее общих выражения ценностного бытия общества. В свою очередь, есть два мощных приоритета общественного развития и определяющих показателя прогресса. Во-первых, жизнь человека, её качество и продолжительность. Во-вторых, достижения цивилизации, духовная и материальная культура, социальное наследие. Что касается первого, то это направление фиксируется, прежде всего, демографическими тенденциями, корзиной социально-экономических, политических и др. прав человека, его уверенностью в завтрашнем дне, возможностями самореализации и т. п. В этом контексте вспышки этноцентризма, трайбализма и сопряженные с ними попытки добиться господства клановых интересов, перенесения тяжести трансформаций на наиболее экономически уязвимые слои населения – важнейшие признаки непрофессионализма и доминирования личного и группового эгоизма над коренными общественными интересами. Напротив, безусловным признаком качества самого стратегического управления является умение находить баланс решения разноуровневых задач, например, отнюдь не позволяя голословным обещаниям очередного «светлого будущего» в отдалённой перспективе стать основанием для реального ухудшения дел в экономике и положения народа, для создания предпосылок для распродажи задёшево всех активов и перекладыванием ответственности за набранные кредиты именно на грядущие поколения. Государство, правительство действительны, если могут обеспечить неуклонный рост благополучия и комфорта каждого, предоставить средства для развития личности. Настройки государственного управления еще раз напоминают о наличии трёх главных измерений: обеспечения индивидуальных и прав человека, подъёма социально-экономического благосостояния и политического сознания. Эти направления взаимосвязаны, при этом, например, высокий уровень вложений в образование и профессиональную подготовку, науку, здравоохранение и социальное обеспечение работников – неотъемлемая черта превращения человеческого потенциала в человеческий фактор, а также его расширенного воспроизводства. В свою очередь, тенденции к становлению в глобальном масштабе общества знаний усиливают значение интеллектуальной составляющей производительных сил в противовес непосредственно мускульной, повышают востребованность творческой активности и информационной гибкости. И уж совсем недопустимы произвол и насилие групп / кланов желающих использовать общественное богатства в узкокорыстных целях, попытки взятия на себя вовсе не альтруистами прерогатив государственных структур (в частности, судебной ветви власти), игнорирование демократических (в частности, нормативно-процессуальных) процедур. Относительно второго. Сегодня для каждого культурно-цивилизационного мира актуализируется вопрос понимания, участия и применения моделей защиты и развития своего общественного богатства, присущих глобальным тенденциям постмодернистских трансформаций. В этом контексте и само понятие развития

нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного роста, оно должно ориентироваться на такие этические ценности, как солидарность, свобода выбора, терпимость. Между тем, плотность социально-культурного и экономического пространства, как и темпы развития всегда дифференцированы, а их динамика содержит элементы не только поступательного развития, но и циклизма с потенциалом понижательной волны регресса, что дополнительно вызывает напряжение при перераспределении притягиваемых к региональным ядрам ресурсных баз. На собственно меж- и внутрирегиональные противоречия накладываются особенности отстаивания интересов на осях «центр – полупериферия – периферия». Инновационно-синергетические доминанты времени выносят на авансцену истории кластеры, зачастую, оказывающие глобальное влияние, соизмеримое со страной как целым. Степень комплиментарности в многоярусной экономике влияет не только на конкурентность и складывание стратегического партнёрства, отношения притяжения/отталкивания, но и на миграционные потоки, социокультурную диффузию, а также итоговый вектор развития региона.

Вместе с тем, подчас инверсионные явления неклассической трансформации позволяют более полно использовать имеющиеся превращённые (преобразованные) социально-экономические формы в процессе социального управления, когда наличие большего количества управляемых процессов приводит к необходимости их иерархической организации, т.е. к созданию иерархических структур. А структура управляемого объекта в каждой системе экономики требует соответствия структуры управления им. При этом эффективность функционирования таких систем зависит от сбалансированности всех звеньев и их своевременности и ритмичности взаимодействия. Соответственно, экономика знаний трансформирует требования к качеству механизмов региональной реализации публично-приватного партнерства производства и управления. Однако экономика, основанная на знаниях, существенно меняет привычные для индустриальных и доиндустриальных циклов иерархии: во-первых, ее результаты больше зависят от применения инновационных идей, чем от физической силы, ловкости или выносливости. Во-вторых, использование высоких технологий важнее, чем переработка сырья или дешевизна рабочей силы. Инновационный процесс, основанный на творческом подходе к работе, вообще требует инициативного, высококвалифицированного, высокомотивированного работника, которого систематически привлекают к принятию управленческих и технологических решений. Причем сокращения разрыва между уровнями социального развития и экономического роста невозможно достичь без целенаправленной политики регионов и корпораций. В развитии же и активизации научно-интеллектуального комплекса существует и масса разнообразных составляющих, предполагающих самостоятельный анализ, и своеобразие общих методов стимулирования труда и управления деятельностью. Их наложение друг на друга и диапазон возможностей применения, особенно – в условиях пересечения трендов постсоциалистических и постиндустриальных

преобразований, которые требуют использования кумулятивности усилий общества, региона и бизнеса.

Причём создание проекта развития региона, разработка стратегии и тактики преобразований, осуществление перемен предполагают не только отражение всеобщих закономерностей (в первую очередь, тенденций глобализации, постмодернизации как модернизации в условиях постсовременности, информатизации) должны учитывать по мере концентрации на «полюсах силы» определяющих ресурсов (интеллектуальных, финансовых, управленческих и проч.) не только стихийное формирование зон упадка, регрессии, депрессии, но и прямую заинтересованность лидеров в их существовании. Собственно, анклав информационной интеллектоёмкой с высокой степенью сервисизации (в том числе валютно-банковской) структуры экономики и могут то существовать исключительно при наличии и регионов широкого промышленного производства с доминированием реального сектора, и социоэкономических резерваций с экзотикой загнивающих укладов, структурными проблемами и складирование глобальных отходов. что шансы последних сводятся к получению статуса обслуживающей экономики. И попытки частичной модернизации инфраструктуры, повышение интенсивности включённости в систему мирохозяйственных связей при нынешнем разрыве в уровнях развития доминирующих и отстающих стран ведут к ускорению вымывания наиболее высококвалифицированных, одарённых, активных и т.д. кадров, а также и усилению обслуживающего центральные производственно-потребительские циклы характера местных факторий.

В этой ситуации обеспечение эффективными технологиями и возможностями работы с социально важной информацией, проведение комплексного обеспечения PR / GR: Public Relations (связи с общественностью) – Government Relations (связи с органами государственной власти) является обязательным условием успешного развития любой социально-экономической системы, обеспечения ее конкурентоспособности. Собственно, пиар – это и есть целенаправленное управление социальным потенциалом при помощи ресурсной базы информационных коммуникаций. Причем дополнительные требования предъявляются к качеству и интенсивности PR-коммуникаций в свойственной постмодерну ситуации риск-менеджмента, когда они ориентированы преимущественно на поиск конкретных мер улучшения ситуации, основанных на оценке и интерпретации известных сведений. Но это создает предпосылки и проведения форсированных улучшений, и расширения диапазона воздействий в духе окна Овертона с обеспечением плавного сдвига восприятия вносимых подходов от неприемлемых к привлекательным, воспринимаемым как естественные, через стадии возмущения к признанию и превращению в норму. Так формируется социально-экономическая среда и диапазон потенциала регулятивного воздействия (преимуществ и недостатков, возможностей и рисков) в настоящих условиях, создавая уникальные перспективы для управления, решения в его процессе определяющих противоречий эпохи, выявления в пересечении мириад стратегических и тактических ходов сущности и качества экономического роста.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Волга В. О.

фінансовий аналітик

ТОВ «Фінансова компанія № 1»

м. Київ, Україна

МІКРОКРЕДИТУВАННЯ У НАЦІОНАЛЬНИХ ТРИРІВНЕВИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМАХ

Національні трирівневі кредитні системи промислово розвинених країн структуровані сьогодні наступним чином:

1. Перший рівень – комерційні банки.

2. Другий рівень – небанківські фінансові установи, іпотечні компанії, кредитні товариства і ломбарди (коло фінансово-кредитних операцій цих організацій обмежений).

3. Третій рівень – мікрофінансові організації (МФО) (з регульованим з боку держави рівнем системи кредитних відносин, з чітко визначеним економіко-правовим механізмом і принципами діяльності).

Фінансово-кредитні інституції, що належать до різних рівнів кредитної системи, мають різну специфіку мікрокредитування, проте цільовими групами мікрокредитування підприємств малого і середнього бізнесу (МСБ) є винятково суб'єкти другого (кредитні товариства) і третього (мікрофінансові компанії) рівнів, причому чим нижче рівень організацій, що входять у трьохрівневу систему кредитування, тим менше регулюється їх діяльність з боку державних органів управління.

Реалізація принципів інституту кредитних товариств/спілок (можливість вільного вступу до складу учасників і паритетність усіх учасників в управлінні діяльністю організації) разом зі спрощеним порядком реєстрації, ліцензування і регулювання діяльності забезпечує необхідні умови для створення організацій взаємного кредитування. Кредитне товариство, об'єднуючи фінансові ресурси учасників, здійснює для своїх учасників наступні операції: 1) позикові операції: надання кредитів у грошовій формі на умовах платності, терміновості і зворотності; 2) акцепт на інкасо платіжних документів, векселів та інших цінних паперів учасників кредитного товариства; 3) відкриття (виставлення) і підтвердження акредитива та виконання зобов'язань по ньому; 4) сейфові операції: послуги зі зберігання цінних паперів, емітованих у документарній формі, цінностей, надання у оренду сейфових шаф і т.п.; 5) здійснення лізингової діяльності; 6) надання гарантій, поручительств та інших зобов'язань, що передбачають виконання у грошовій формі, за учасників кредитного товариства в межах сум, передбачених Правилами про загальні умови

здійснення операцій; 7) факторингові операції: придбання прав вимоги платежу з учасника кредитного товариства, покупця товарів (робіт, послуг) із прийняттям ризику неплатежу; 8) касові операції: прийом та надання готівки при здійсненні операцій; 9) пряму і портфельну інвестиційну діяльність.

Особливостями мікрокредитування кредитними товариствами є обмежена кількість учасників кредитного процесу (оскільки мікрокредит може отримати лише особа-учасник кредитного товариства), привілеї, пов'язані із прихильністю кредитних товариств до задоволення фінансових потреб переважно регіональних учасників ринку (значна частина функціонуючих в країні кредитних товариств пов'язані із певним регіоном, де всі один одного знають, існують певні місцеві традиції та менталітет) та підвищені ризики мікрокредитування, які поряд з наявними у кредитних товариствах можливостями по здійсненню банківських послуг, відчужують його учасників від мікрокредитування як від послуги взагалі. Крім цього, необхідність поліпшення законодавства і визначення ролі кредитних товариств у національних фінансово-кредитних системах країн пов'язана із двома позиціями. Одна з них ґрунтується на статусі «винятковості» (кредитні товариства обслуговують винятково своїх учасників), інша – полягає у тому, що кредитні товариства, зберігаючи свою орієнтованість на обслуговуванні учасників, частину своїх операцій здійснюють поза колом своїх членів. Міжнародний досвід свідчить, що практикується як перший, так і другий варіант. Надання кредитним товариствам можливості здійснювати низку фінансових операцій поза колом своїх учасників буде сприяти створенню більш структурованої кредитної системи, за якої мікрокредитні організації здійснюють найбільш прості з погляду наявності в них системних ризиків фінансові операції, спрямовані на задоволення потреб МСБ. На кожному рівні кредитні товариства, які надають кредити, здійснюють грошові перекази й обмін валют – здійснюють діяльність у межах власного процесу регулювання і нагляду, що пропорційний ризику, пов'язаному із подібною діяльністю [1].

Перспективним напрямком розвитку мікрокредитування є створення банками, банківськими групами, страховими компаніями та іншими фінансовими організаціями кредитних кооперативів та спеціалізованих кооперативних банків. Така практика сьогодні широко застосовується у ЄС: за даними Європейської асоціації кооперативних банків у Європі налічується близько 4500 кооперативних банків (20% банківського ринку ЄС), які обслуговують понад 140 млн. клієнтів [2].

Діяльність мікрофінансових компаній має свою специфіку: невизначеність попиту на обраний мікро-продукт, залежність попиту від регіональних особливостей для кожного мікропродукту, взаємозалежність попиту, ризиків неповернення і характеристик мікропродукту – суми позики, величини кредитної ставки, строку позики (для оцінки фінансової діяльності компанії, необхідно оцінити річний потік мікро-позик і видатки на утримання компанії). Це визначає актуальність аналітичних досліджень мікрофінансового бізнесу і мікро-продуктів, що дозволяють адаптувати інтереси кредитора до потреб і

попиту з боку позичальників. У цілому в літературі подібних досліджень недостатньо, що цілком можливо пояснюється бажанням не розголошувати ноу-хау кредиторів за високого рівня конкуренції на ринку мікрокредитів (визначення конкурентоспроможної кредитної ставки, що забезпечує необхідну прибутковість кредитного портфеля з урахуванням ціни інвестування і ризику неповернення мікропозики, прямі видатки, що супроводжують кожну кредитну угоду і загальні витрати мікрофінансової компанії) [3, с. 26-30]. У зв'язку з цим, інвестиційна модель мікропозики є ефективним інструментом для розрахунків оптимального варіанта параметрів бізнесу з урахуванням інтересів мікрофінансової компанії та клієнтів. Вона має універсальний характер і може бути застосована для моделювання умов угоди, з урахуванням узгодження економічних інтересів її учасників, а її корисність дозволяє як розробляти різні сценарії бізнесу компанії перш, ніж ухвалити рішення, так і вносити корективи у бізнес-процеси, розробляючи нові продукти та здійснюючи раціональний вибір параметрів мікропозики [4].

Банкрутство будь-якої мікрокредитної організації ніякого системного ризику не несе, якщо її розвиток зажадає надання нових послуг, вона зможе перереєструватися у кредитне товариство або банк, але тоді вона повинна повністю відповідати новому рівню регулювання, хоча і зможе зберегти свою спеціалізацію мікрокредитування. Отже, за більш уважного з боку держави підходу до вивчення потенціалу небанківських кредитних організацій і створення сприятливих умов для їх розвитку існує реальна можливість створення в Україні ринку мікрокредитування з високим рівнем конкуренції, стабільними і рентабельними кредитними товариствами, а ступінь регулювання кожного рівня був би пропорційним наявним ризикам. Недосконалість існуючого законодавства, що регулює мікрофінансовий ринок, не відповідає поточній ситуації і зростаючим потребам у мікрокредитах для МСБ, не стимулює діяльність кредитних товариств у сфері надання фінансових послуг (відсутність кредитно-ощадного принципу функціонування, вузький спектр кредитних операцій і т.п.), не створює сприятливих умов для залучення інвестицій.

Література:

1. Кизим А. А., Крылов А. П. Проблемы развития системы микрофинансирования малого бизнеса России / А. А. Кизим, А. П. Крылов // Наука и образование; хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 6. – Режим доступу: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2576&Itemid=134.
2. AIM statistical information on mutual insurances. – Режим доступу: http://www.aim-mutual.org/uploads/fmanager/about_mutuality/en_pop_couverte_par.
3. Гавриленко И., Коковин А., Царьков В. Динамика и риски микрокредитов / И. Гавриленко, А. Коковин, В. Царьков // Банковские технологии. – 2012. – № 1. – С. 24–45.
4. Царьков В., Сапаров С. Аналитика бизнеса микрофинансовых компаний – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/microfinance.shtml>.

Дрогомирецька М. І.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ПРОТИСТОЯННЯ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тіньова економіка – досить складне явище, яке охоплює всю систему суспільно-економічних відносин, починаючи безпосередньо зі сфери виробництва і закінчуючи сферою кінцевого споживання. Сьогодні існує широкий спектр видів діяльності, які не тільки стримують розвиток економіки, але й завдають неабиякої шкоди суспільству. Ці види діяльності формують так звану «тіньову» економіку, яка розвивається поза системою державного обліку і контролю і є реальною загрозою економічній безпеці держав та регіонів.

Тіньова економіка формується одночасно з виникненням перших державних утворень. Зокрема, з початком карбування монет з'явилися перші фальшивомонетники, з виникненням товарного виробництва – нелегальні товаровиробники, а з утворенням нових галузей діяльності – нові напрями одержання додаткових (неврахованих) доходів [3, с. 5]. Відтак, можна з упевненістю сказати, що тіньові економічні відносини існують у багатьох сферах суспільного життя, вони впливають на проходження всіх стадій відтворювального процесу, формують правила гри на сучасних ринках, активно впливають на процеси глобалізації і змінюються безпосередньо під впливом вказаних процесів.

Сьогодні без врахування тіньового сектору майже неможливо здійснювати прогнозування макроекономічного розвитку на рівні окремої держави. З одного боку, прихованість даного сектору від оподаткування забезпечує низку конкурентних переваг підприємствам, які здійснюють тіньові види діяльності, і дозволяє отримати додаткові доходи працівникам, які зайняті в тіньовому секторі, а з іншого боку, його довгострокове функціонування завдає значних збитків державному бюджету та іншим економічним агентам, які функціонують виключно в рамках чинного законодавства.

Сьогодні в економічній літературі [1, с. 19; 4, с. 7] виділяють два основні підходи до оцінки тіньової економіки, в рамках кожного з яких розроблено значну кількість методів оцінки даного явища:

збір інформації на макрорівні, що дозволяє визначити розмір явища, яке є об'єктом дослідження, в короткостроковому періоді, оскільки відмінності між реальною та офіційною економічною діяльністю відображають масштаб тіньової економіки;

використання макроекономічних індикаторів, які характеризують обіг грошових коштів на певній території.

Тіньова економіка існує у багатьох країнах світу незалежно від моделі і рівня їх соціально-економічного розвитку. На відміну від розвинутих країн світу, у нашій державі вона виникла досить швидко, на основі різкої зміни відносин власності і суспільно-економічних відносин на ринку.

У 2013 р. за офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, рівень тіньової економіки в країні склав 44% від валового внутрішнього продукту, проте за оцінками Світового банку, цей показник досяг рівня 60% від ВВП. Безумовно, такі показники рівня тінізації національної економіки свідчать про наявність в нашій країні певної системи тіньових економічних відносин, сукупність яких створює реальну загрозу національній безпеці, оскільки максимально допустимим у глобальному економічному середовищі вважається рівень тіньової економіки, який не перевищує 30% від ВВП [2, с. 151].

Узагальнюючи викладене, можемо зробити висновок про те, що цей неформальний сектор економіки існуватиме завжди. Суттєво може змінюватися лише питома вага тіньової економіки, рівень її впливу на життя суспільства і механізм взаємодії з легальною економікою. Масштаби тіньової економіки вирішальним чином залежать від економічних циклів. Зокрема, в період економічного спаду, стрімкого зростання безробіття і одночасного зниження реальної заробітної плати працездатне населення прагне знайти можливості швидкої компенсації недоотриманих доходів і починає займатися додатковими видами робіт у тіньовому секторі. Економічна криза, яка охопила весь світ у 2008 р., лише підтвердила цю тезу. Відтак, детінізація економіки України потребує здійснення низки невідкладних заходів, спрямованих на покращення інвестиційного клімату держави, зниження фіскального і регуляторного тиску на суб'єкти господарювання (за рахунок удосконалення існуючих податкових механізмів) і всебічну підтримку малого і середнього бізнесу, насамперед, у сфері ліцензування і дозвільної системи.

Література:

1. Антошкин В.К. Методы измерения теневой экономики / В.К. Антошкин // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 2 (14). – С. 18–23.
2. Дворянінов А.В. Напрями детінізації економіки України через застосування податкових механізмів / А.В. Дворянінов // Фінансовий простір. – 2013. – № 4 (12). – С. 151–156.
3. Живко З.Б. Обеспечение экономической безопасности бизнеса в контексте противостояния влиянию теневой экономики / З.Б. Живко, В.В. Засадко // Государственное управление. Электронный вестник. – 2013. – № 37. – С. 5–14.
4. Малаховская М.В. Феноменологическое представление о ненаблюдаемой экономике: модель и подходы к измерению явления / М.В. Малаховская // Проблемы учета и финансов. – 2011. – № 4. – С. 3–6.

Запроводиук А. В.
*аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА ТНК

Венчурний бізнес є важливою складовою інноваційного розвитку корпорацій. Розвиток венчурного бізнесу корпорацій підвищує науково-технічний рівень виробництва, через можливість фінансування проривних технологій, позитивно впливає на динамічність господарського комплексу країни та прискорює розвиток високотехнологічних галузей. Корпоративний венчурний бізнес – це процес фінансування ризикованих проєктів з метою нарощування інноваційної конкурентоспроможності компаній в умовах гострої глобальної конкуренції. Стратегічними факторами інноваційної конкурентоспроможності корпорацій в економічному змаганні за лідерство на світових ринках стають ефективність корпоративних інноваційних систем, науково-технологічний рівень виробництва, оперативність комерціалізації нових товарів, мотивація до винахідництва нової продукції, диверсифікація виробництва та наявність динамічних конкурентних переваг.

Висока міжнародна інноваційна конкурентоспроможність компаній зумовлена передусім потужними корпоративними інноваційними системами, інтеграцією у регіональні кластери та ефективним використанням можливостей венчурного бізнесу. Найбільші корпорації світу є лідерами конкурентоспроможності, завдяки досягненню високого рівня продуктивності праці, вмінню оперативно реагувати на зміни ринкового попиту, формувати і задовольняти майбутні потреби споживачів. Корпоративний венчурний бізнес є одним з основних інструментів досягнення стратегічних цілей корпорації та набуття сталих конкурентних переваг. Венчурна діяльність корпорацій має на меті досягнення двох основних цілей. По-перше, це збільшення доходу. Корпорація приймає високий ризик інвестування з метою отримання надприбутків; по-друге, це реалізація стратегії. Діяльність венчурних бізнес-одиниць корпорації сфокусована на окремих елементах інноваційної корпоративної стратегії. Кожен корпоративний венчурний фонд функціонує дотримуючись балансу фінансової та стратегічної складових венчурного бізнесу.

Дослідники Жофре та Кеніг, розрізняють чотири форми корпоративної венчурної діяльності в залежності від рівня залучення фінансових та людських ресурсів, це: фінансовий венчур, «живильний» венчур, венчур «проникнення» та коопераційний венчур. Так, фінансовий венчур визначається як процес простої участі в капіталі малих підприємств. Натомість «живильний» венчур не обмежується фінансовими інвестиціями. Інвестор забезпечує свого партнера

підтримкою у сферах торгівлі, маркетингу, виробництва чи НДДКР. При венчурі «проникнення» передбачається, що співробітники підприємства генеруватимуть ідеї або технології, які є додатковим продуктом більш важливих проектів. Ці вторинні продукти стануть об'єктом проникнення та сприятимуть створенню окремих бізнес-утворень. Коопераційний венчур сприяє співробітництву малого та великого бізнесу і передбачає специфічний вклад кожного з партнерів в окремий проект [1]. Колінс та Дорлі відзначають, що беручи участь у венчурному інвестиційному процесі, ТНК мають можливість на два роки раніше відкривати нові технологічні можливості [2]. Французький дослідник Юссеф, крім трьох основних груп мотивів, виділяє також такі мотиви – комерційний інтерес, спостереження за ринком та можливість поглинання [3].

Корпоративний венчурний бізнес здійснюється шляхом розбудови унікальної власної внутрішньої корпоративної інноваційної інфраструктури, що реалізує функції інкубації та акселерації ідей, розробки технологій та нових продуктів для ключового бізнесу корпорації. Іншим підходом до ведення венчурного бізнесу корпорації є екосистемний підхід, який виділяють в окрему корпоративну стратегію.

Сучасні корпоративні венчурні капіталісти діють за принципом LIFO (з англ. «Last in, First out» – останнім увійшов, першим вийшов), що виражається у схильності корпорацій до здійснення венчурного бізнесу у найбільш вдалі періоди розвитку венчурного проекту, коли існує можливість отримання прибутку, а можливість втрати інвестованих коштів найменша.

Завдяки втіленню венчурного бізнесу в інноваційній системі корпорації відбувається консолідація активів та оптимальне їх використання, підвищення динамічних інноваційних переваг, диверсифікація виробництва, генерація НДДКР, оперативна комерціалізація нових товарів, підвищення мотивації до винахідництва нової продукції, що дозволяє, збільшити доходи корпорації. Корпоративний венчурний бізнес відіграє надзвичайно важливу роль в інноваційній системі корпорацій та допомагає ТНК зберегти інноваційне технологічне лідерство на світових ринках (рис. 1).

Конкурентоспроможність корпорацій визначальною мірою обумовлюється інтелектуалізацією основних факторів виробництва та наявністю потужного інноваційного потенціалу. Венчурні фонди підвищують ефективність функціонування інноваційної інфраструктури, виступаючи каталізатором і джерелом коштів, надаючи ресурси та ділові зв'язки. Створення стратегічних альянсів можливе не лише з суб'єктами господарської діяльності, а й з університетами світового рівня, які є постійно діючими генераторами ідей, що можуть бути реалізовані за допомогою реалізації механізму корпоративного венчурного інвестування. Переважно вони утворюються на стадії, що передують комерціалізації нововведень, з метою більш ефективного використання знань, наявних у всіх учасників союзу.



Рис. 1. Інноваційна система корпорації

Джерело: складено автором

Для стратегічних альянсів як форми науково-технічної кооперації між промисловими компаніями характерне:

- отримання нових наукових і технологічних знань у рамках обраної для співробітництва сфери діяльності або здійснення обміну наявними технологіями;
- розподіл між партнерами вигод від співпраці та використання права контролю за її здійсненням;
- збереження самостійності й незалежності, здійснення кооперації із партнером тільки в тій сфері, в якій необхідна підтримка [4].

Корпоративні університети в межах інноваційної системи компанії здійснюють перепідготовку та навчання персоналу. Корпоративне венчурне інвестування здійснюється на базі потужного людського креативного ресурсу, здатного генерувати нові ідеї та реалізовувати їх у виробництво.

Отже, венчурний бізнес, постійне розширення масштабів діяльності та зростання активів найбільших технологічних корпорацій світу, наявність значних фінансових, інтелектуальних ресурсів, та інші переваги, якими володіють ТНК як суб'єкти міжнародних економічних відносин формують передумови їх лідерства у створенні інновацій. ТНК впроваджують стратегії відповідно до поставлених цілей та можливостей. З метою отримання науково-технічних знань і досвіду компанії формують стратегічні альянси, партнерства та приймають участь у діяльності профільних асоціацій. Міжнародна науково-технічна кооперація сприяє підвищенню ефективності використання часу та

витрат на проведення наукових розробок. Корпоративна інноваційна політика та ефективність бізнес-моделі впливають на формування ринкових позицій компанії.

Література:

1. Ben Haj Youssef Allala. Theorie des ecosystemes & Corporate Venture Capital // Revue du Financier. – № 136. – November 2002. – P. 33-47.
2. Corporate Venture Capital Seeking Innovation and Strategic Growth Recent patterns in CVC mission, structure, and investment: By Ian MacMillan, Edward Roberts, Val Livada, Andrew Wang ; U.S. Department of Commerce Carlos M. Gutierrez, Secretary, National Institute of Standards and Technology James M. Turner, Deputy Director. 2008, 48 pages.
3. Youssef B. Theorie des ecosystemes & Corporate Venture Capital // La revue du financier. – November 2002. – № 136. – 33-47 p.
4. Collins T. Les alliances strategique / T. Collins, T. Doorley. Interditions, 1992. – 256 p.

Ільницький Д. О.

кандидат економічних наук, доцент

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ ТА УНІВЕРСИТЕТІВ: ГЛОБАЛЬНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ПРОБЛЕМА

Університети в розвинених країнах займають унікальне місце в національних економіках виконуючи соціальну функцію з освіти громадян та економічну з формування національного інтелектуального капіталу. Здійснюючи освітню та дослідницьку функції заклади вищої освіти відіграють відповідальну роль у межах національних та регіональних інноваційних систем. Їх роль у глобальній інноваційній системі обумовлюється тим, що в межах світового господарства знання розподілені, створюються та застосовуються нерівномірно, що вимагає налагодження взаємовигідних відносин щодо обміну знаннями та продукцією, що виробляється з їх використанням.

Розвиток співробітництва підприємств та університетів є актуальним не лише з огляду на становлення глобальної економіки знань. Оскільки найбільша кількість населення мешкає у країнах, що розвиваються, то там також має розвиватися співробітництво підприємств та університетів, яке може не лише призводити до вирішення проблем місцевого розвитку, але й відкривати глобальні перспективи. Сучасні моделі економічного розвитку, передусім інноваційні системи, та відповідні політики значною мірою спираються на включення університетів у соціально-економічний розвиток регіонів, країн та світового господарства.

В розвинених країнах модель (або, як її ще називають, режим) функціонування університетів еволюціонувала у напрямку масифікації вищої

освіти та прикладного характеру НДДКР. За режимом 2 змінюється соціальна природа виробництва та розподілу знань, вибудовується соціально розподілена система виробництва знань, що потребує усвідомлення того, що наукова та технічна діяльність не є характеристиками виключно певного роду інститутів, а спеціалізація набуває не дисциплінарного характеру, але проблемно-орієнтованого, переважно між- та трансдисциплінарного, що потребує роботи у команді представників різних наук. Це у свою чергу вимагає трансформації моделі науково-технічної політики, оновлення стилів управління цією діяльністю. Сучасний досвід свідчить, що питання розвитку міждисциплінарності досліджень та їх одночасно спрямованість на вирішення проблем місцевого розвитку розглядаються в самих різних країнах, хоча сама термінологія «міждисциплінарне», «мультидисциплінарне», «трансдисциплінарне» ще не усталеною, у т.ч. коли йдеться про місцевий розвиток. Так в Південно-Африканській республіці університет Кейптауну заснувавши Африканський центр міст з 2009 року реалізовує програму CityLab, що покликана стати посередником, брокером запровадження міждисциплінарного співробітництва між представниками як різних дисциплін, так і закладів освіти, громадянського суспільства, органів державної та місцевої влади для вирішення проблем розвитку міст [1].

За режиму 2 все більш гостро постає питання підзвітності науки, особливо щодо оцінки її ефективності з точки зору фінансування, а також оцінки її якості та впливу. Оцінювання, аудит розповсюджується практично на всі рівні від професійної діяльності окремого працівника до підрозділу, кафедри, факультету та університету в цілому. Однак окремі науковці наголошують на тому, що вже чітко вимальовані обрії режиму 3, за якого дослідження набуваються характеру, що перетворює місцевий розвиток [6]. Продовженням цього тренду стала поява концепції університет 1 та університет 2, а також слід очікувати університет 3, що очевидно вже поширюється починаючи з США.

Дослідницькі парки з'явившись в Японії поширились на Тайвані, Сингапурі, Південній Кореї та Китаї, стали тим дахом, що об'єднав малі, середні та великі компанії, університети та урядові інституції, які є ключовими гравцями у реалізації технологічних інновацій та комерціалізації результатів НДДКР. Там також має місце встановлення знанневих зв'язків як наслідок екстерналізації знань між суб'єктами. У Китаї дослідницька реформа розпочалася у 1985 році, розпочаті програми «Іскра» (1986), «Факел» (1988), «863» (1988), з'явився перший інкубатор (1987), а у 2000 їх було вже 110, науково-технологічний центр (1988), науково-технологічний дослідницький парк (1989) [4]. Основними цілями реформ були створення горизонтальних взаємозв'язків університетів між собою а також з підприємствами; залучення університетських досліджень, викладання до проблем реального світу; реформування системи фінансування НДДКР; створення спеціалізованих дослідницьких лабораторій. В результаті університети почали відігравати значну роль в технологічних інноваціях та їх трансфері двома основними моделями: 1) формальних зв'язків університетів та підприємств;

2) неформальних зв'язків університетських дослідників та представників підприємств.

На проблеми розвитку співробітництва між університетами та промисловістю звертають увагу не лише у розвинених країнах, але й окремих країнах, що розвиваються, наприклад, у Туреччині [5]. Такі дослідження свідчать про те, що зі зростанням кількості фактів промислово-університетського співробітництва зростає кількість проблем, що потребують вирішення, але разом з тим зростає і кількість тих, хто залишився задоволеним таким співробітництвом.

Практика свідчить про існування й ряду проблем на шляху становлення зрілої інноваційної системи, якими зокрема в Бангалорі (Індія) були такі як: підвищення обсягів ресурсів для забезпечення НДДКР та взаємодії університетів з СМП, які є основними контрагентами ТНК; боротьба за таланти (особливо викладачів, дослідників, аспірантів) між університетами та компаніями; складність виявлення об'єктивності взаємозв'язку між університетами та іншими суб'єктами [3]. Часом пошук шляхів вирішення проблемних ситуацій на місцях дають поштовх для розвитку цілих напрямків бізнесу, як наприклад, це сталося з еволюцією моделі «торгівлі тілами», за якої консалтингові компанії, найчастіше індійські, передавали в оренду своїх працівників іншим компаніям, але яка переросла у глобальний бізнес з повним комплексом послуг та НДДКР.

Вважається, що країни, що розвиваються, часто вдаються до імітування, копіювання та інших форм безоплатного запозичення технологій, що розробляються у розвинених країнах. Відсутність налагодженого співробітництва університетів та підприємств на національному рівні створює проблеми для приходу в країну іноземних підприємств, що зацікавлені у таких відносинах. Позбавлені прикладного характеру діяльності університети починають втрачати можливості диверсифікації джерел фінансування свого функціонування та розвитку.

Інновації, трансфер технологій в країнах, що розвиваються, зустрічається переважно з такими двома проблемами як захист прав інтелектуальної власності та фінансові питання [2]. Саме тому досить часто міжнародна торгівля відіграє ключову роль у трансфері технологій. Тож можна стверджувати, що законодавство щодо захисту прав інтелектуальної власності стає більш ефективним, коли країна залишає позаду період імітування технологій та переходить до внутрішнього створення знань.

Проблеми розвитку співробітництва підприємств та університетів на локальному, національному рівнях у сукупності формують глобальну проблему браку перспектив сталого розвитку людства. В інституціях вищої освіти можуть гармонійно поєднуватися пріоритети отримання прибутків компаніями та сталого розвитку світової економіки. В умовах глобальної конкуренції за знання саме університети, а також інших інституцій, що займаються освітньою та дослідницькою діяльністю, зберігають та виробляють нові знання, надають студентам компетенції, які в результаті інноваційної діяльності перетворюються на конкурентні переваги підприємств та національних економік.

Література:

1. Anderson P.M.L., Brown-Luthango M., Cartwright A., Farouk I., Smit W. Brokering communities of knowledge and practice: Reflections on the African Centre for Cities' CityLab programme // *Cities*, № 32. – Elsevier. – 2013. – P. 1–10.
2. Bascavusoglu E. Innovation and Knowledge Spillovers in Developing Countries. Open Discussion Papers in Economics, Number 62, The Open University. – 2007.
3. Chaminade C., Vang J. Globalisation of knowledge production and regional innovation policy: Supporting specialized hubs in the Bangalore software industry // *Research Policy*, № 37. – Elsevier. – 2008. – P. 1684-1696
4. Sangaralingam R. China's Transition to a Knowledge Economy // *Journal of knowledge economy*. № 4. – 2013 – Springer Science+Business Media. – P. 473–491. DOI 10.1007/s13132-012-0092-9
5. Sendogdu A., Dikenb A. A research on the problems encountered in the collaboration between university and industry // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, № 99. – 2013 – 9th International Strategic Management Conference. – Procedia. – P. 966-975.
6. Youtie J., Shapira P. Building an innovation hub: A case study of the transformation of university roles in regional technological and economic development // *Research Policy*, № 37. – Elsevier. – 2008. – P. 1188-1204.

Козирєва О. В.

*доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національного фармацевтичного університету*

м. Харків, Україна

Сагайдак Р. В.

*професор кафедри управління та економіки підприємства
Національного фармацевтичного університету*

м. Харків, Україна

ФОРМУВАННЯ ЄВРАЗІЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВТОВАРИСТВА

Економічна інтеграція на пострадянському просторі пройшла вже кілька послідовних етапів.

Перший етап – формування зони вільної торгівлі. Передбачає вільний рух товарів, вироблених на територіях держав-учасниць, в межах ЗВТ.

В Угоді про створення зони вільної торгівлі, до якої в 1994 р. вступили Білорусь, Казахстан, Росія та інші держави-учасниці СНД, виходячи з поетапності створення Економічного союзу, створення зони вільної торгівлі було визначено як перехідний етап до формування Митного союзу. Новий міжнародний договір – Договір про зону вільної торгівлі – держави-учасниці СНД уклали в жовтні 2011 р., визначивши однією з основних цілей формування умов для вільного руху товарів і констатувавши необхідність інтеграції у світову економіку і міжнародну торговельну систему.

Другий етап економічної інтеграції – створення митного союзу. Угоди про Митний союз між Білоруссю, Казахстаном і Росією були підписані главами

урядів держав у січні 2007 р., в жовтні того ж року глави держав підписали Договір про створення єдиної митної території і формування Митного союзу. Утворюється єдина митна територія. В її межах у взаємній торгівлі товарами не застосовуються митні мита та обмеження економічного характеру.

Формування Митного союзу йшло відповідно до затвердженого плану дій.

До 1 січня 2010 р. було створено всі необхідні правові умови для початку його функціонування. Функції зовнішньоторговельного регулювання були передані Комісії Митного союзу (яка з 1 лютого 2012 р. була перетворена на Євразійську економічну комісію).

З 1 липня 2010 р. Комісії були передані повноваження з проведення розслідувань та інших процедурних дій, що передують введенню спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів на єдиній митній території Митного союзу відносно товарів, що походять із іноземних держав.

6 липня 2010 р. набирає сили єдиний Митний кодекс Митного союзу, в тому числі. Організовано ведення митної статистики зовнішньої торгівлі і статистики взаємної торгівлі держав-членів Митного союзу. Діє порядок стягнення непрямих податків у взаємній торгівлі в Митному союзі, формується практика обміну між податковими органами трьох держав інформацією в електронному вигляді про сплачені суми непрямих податків. Діє Угода про встановлення та застосування в Митному союзі порядку зарахування та розподілу ввізних митних зборів (інших зборів, податків і зборів, що мають еквівалентну дію). Ввізні мита зараховуються на єдиний рахунок уповноваженого органу тієї держави – члена Митного союзу, в якому вони підлягають до сплати. Сплачені мита розподіляються до бюджетів трьох країн згідно з нормативами розподілу: Білорусь – 4,7%, Казахстан – 7,33%, Росія – 87,97% [1; 2].

З 1 липня 2011 р. повністю знятий митний контроль на внутрішніх кордонах між Білоруссю, Казахстаном і Росією. Всі види митного контролю та оформлення перенесені на зовнішній кордон Митного союзу. Завершено формування єдиної митної території. При цьому з 1 липня 2011 р. у Республіці Казахстан прийнятий комплекс заходів із забезпечення митного адміністрування товарів, щодо яких протягом перехідного періоду застосовуються ставки ввізних митних зборів, відмінні від ставок, установлених Єдиним митним тарифом Митного союзу. Це 88 позицій (у тому числі лікарські засоби, медичне обладнання, залізничні вагони, теплиці, поліетилен, фольга).

До кінця 2011 року сформована договірно-правова база Митного союзу, яка налічує понад 70 міжнародних договорів і понад 900 рішень Комісії Митного союзу.

Найважливішим напрямком роботи стала діяльність із розробки та прийняття технічних регламентів Митного союзу. Це ключовий елемент формування єдиного ринку без технічних бар'єрів, з єдиними вимогами до безпеки товарів та уніфікованою базою стандартів.

На сьогодні Євразійській економічній комісії передані всі необхідні повноваження в цій сфері. На початок 2013 р. був прийнятий 31 технічний регламент Митного союзу, що визначає вимоги до безпеки продукції, яка

обертається на єдиній митній території. Вони, зокрема, стосуються залізничного транспорту та інфраструктури, машин і устаткування, палива, піротехнічних виробів, парфумерно-косметичної продукції, продукції легкої та харчової промисловості і т. ін.

16 липня 2012 р. Рада Євразійської економічної комісії затвердила нову редакцію Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності та Єдиного митного тарифу Митного союзу (ЄМТ) з урахуванням умов приєднання Росії до Світової організації торгівлі. За попередніми розрахунками, під час переходу на нову редакцію ЄМТ середньозважена ставка ввізного мита буде знижена з 9,6 до 7,8%.

Створення Митного союзу означає появу єдиного ринку для 170 млн споживачів, на якому застосовуються норми єдиного Митного кодексу, діють Єдиний митний тариф, єдина система зовнішньоторговельного і митного регулювання, здійснюється єдине технічне регулювання. Вже сьогодні можна спостерігати конкретні результати його функціонування.

Третій етап інтеграції – формування Єдиного економічного простору. Це означає забезпечення так званих «чотирьох свобод»: руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили на території ЄЕП. Крім того, функціонування Єдиного економічного простору передбачає координацію економічної політики держав-членів щодо ключових галузей економіки: макроекономіки та фінансового сектора, транспорту та енергетики, торгівлі, промислового та агропромислового комплексів і т. ін.

19 грудня 2010 р. рішенням вищого органу Митного союзу прийнято план дій з формування Єдиного економічного простору Білорусі, Казахстану і Росії, щодо якого був підписаний пакет відповідних міжнародних договорів. Рівно через рік рішенням Вищої Євразійської економічної ради були введені в дію з 1 січня 2012 р. 17 базових міжнародних договорів, що формують Єдиний економічний простір.

До 2015 року всі угоди необхідно перевести у практичну площину. Це означає, що в їх розвиток має бути прийнято кілька десятків документів, у тому числі прямої дії.

Основним принципом функціонування ЄЕП є забезпечення свободи переміщення товарів, послуг, фінансового і людського капіталу через кордони держав-учасників.

У рамках Митного союзу і Єдиного економічного простору в 2012 р. свобода руху товарів реалізовувалася Сторонами в максимальному обсязі – скасовані мита і збори у взаємній торгівлі, повністю знятий митний контроль на внутрішніх кордонах між Білоруссю, Казахстаном і Росією, з прийняттям єдиних технічних регламентів Митного союзу (на початок 2013 року прийнято 31 технічний регламент з 47 першочергових, 7 з яких набули чинності) знімаються технічні бар'єри у взаємній торгівлі, затверджено зображення єдиного знака обігу продукції на ринку Митного союзу.

Таким чином, ЄЕП формується поступово, шляхом підвищення рівня інтеграції, через синхронізацію здійснюваних державами-учасницями перетворень

в економіці, спільних заходів із проведення узгодженої економічної політики, гармонізацію та уніфікацію законодавства у сферах економіки, торгівлі і по інших напрямках, з урахуванням загальноновизнаних норм і принципів міжнародного права, а також досвіду і законодавства Євросоюзу.

Досить успішне функціонування Митного союзу і перехід до формування Єдиного економічного простору поставили на порядок денний удосконалення інституційної структури МС і СЕП.

Відповідно до Договору про Євразійську економічну комісію, підписаного 18 листопада 2011 р. Президентами Білорусі, Казахстану і Росії, було створено Євразійську економічну комісію.

З 2 лютого 2012 р. розпочала роботу Євразійська економічна комісія (ЄЕК) – постійно діючий регулюючий орган Митного союзу і Єдиного економічного простору.

Основні завдання Євразійської економічної комісії – забезпечення умов функціонування і розвитку Митного союзу і Єдиного економічного простору, розробка пропозицій щодо подальшого розвитку інтеграції.

Сьогодні з боку ЄврАзЕС відбувається наполеглива робота у напрямку подальшої інтеграції і реалізації четвертого етапу інтеграції. Це підтверджує і заява про кінцеву мету інтеграції – економічний союз. Отже, це свідчить про план дій країн цього об'єднання в середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Підготовлений робочий проект Договору про Євразійський економічний союз.

Для координації роботи з кодифікації створено Робочу групу з кодифікації міжнародних договорів, що складають договірно-правову базу МС і СЕП, до складу якої увійшли представники державних органів Білорусі, Казахстану та Росії [2].

Підсумки роботи ЄЕК та її взаємодії з державними органами держав-членів МС і СЕП показують, що у процесі кодифікації належить: визначити і зафіксувати в тексті документа напрямки подальшого розвитку інтеграційного процесу, маючи на увазі рух держав-членів Митного союзу до повноформатного економічного союзу з можливим зазначенням термінів виходу Сторін на досягнення відповідних домовленостей, як очікується, з 1 січня 2015 р. Євразійський економічний союз почне функціонувати.

Література:

1. Сайт Европейской экономической комиссии. Годовой отчет 2012 ЕЭК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_AR2012.pdf.
2. Лихачев А. Е. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: история, современный этап и перспективы развития [Текст] / А. Е. Лихачев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 6. – С. 7.

Костюченко Н. П.
*аспірант кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА, ЯК ЗАГРОЗА ІСНУВАННЮ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВАЛЮТНО-ЕКОНОМІЧНОГО СОЮЗУ

На сьогоднішній день Європейський Союз (ЄС) має багато проблем, які виникли через світову фінансову кризу. До євро зони входять 16 країн ЕС: Бельгія, Німеччина, Австрія, Нідерланди, Люксембург, Фінляндія, Франція, Італія, Іспанія, Ірландія та Португалія, Греція, Словенія, Мальта, Кіпр, Словачія та Естонія. Відомо, що у євро зоні проводиться єдина монетарна політика. У місті Маастрихт було вирішено створити європейський Валютно-економічний Союз (ЄВЕС) з єдиною валютою та централізованою відповідальністю за проведення грошово-кредитної політики. Вважалося, що спільна валюта стане запорукою успіху для процесу європейської інтеграції, допоможе збільшити економічну ефективність у ЄС та таким чином підніме стандарти життя та допоможе створити почуття «європейської» ідентичності. У рамках введення спільної валюти необхідним є наявність єдиного центрального банку (ЄЦБ), відповідального за монетарну політику. Головним завданням ЄЦБ є проведення ефективної монетарної політики задля забезпечення цінової стабільності. Для того, щоб перейти на єдину валюту (євро) країни повинні відповідати певним критеріям (Маастрихтські критерії), що стосуються рівня інфляції та відсоткової ставки, розміру державного дефіциту та боргу. Перехід на єдину валюту – це дуже клопітливий процес. Для країн-членів у цьому разі існує ряд наслідків, тому що вимоги щодо бюджетного дефіциту ведуть до того, що в країні необхідно провести реконструкцію державних фінансів. Наприклад, в Італії реконструкція була настільки глибока, що радикальних змін зазнали адміністративна структура та бюджетний процес. Іноді бажання деяких країн приєднатися до ЄВЕС було настільки великим, що вони вдавалися до сумнівних бюджетних хитрощів, щоб відповідати критеріям, наприклад Греція. Після створення ЄВЕС його члени дали згоду на дотримання умов Пакту Стабільності і Зростання, що включав умови щодо фінансових штрафів для країн, за якими будуть значитись порушення [1, с. 124-127].

Членство у монетарному союзі означає, що країни-члени більше не можуть проводити власну грошово-кредитну політику. Європейський Центральний Банк, з штаб-квартирою у Франкфурті, приймає рішення щодо грошово-кредитної політики, яку мають проводити всі країни-члени, які перейшли на євро. Таким чином, національні уряди більше не можуть контролювати рівень відсоткових ставок, що раніше давало їм змогу обирати напрям економічної політики.

Такі вчені, як Дікінсон Дейвід та Дескуїльбет Жан-Батист у статті під назвою «Joining EMU as an irreversible investment» виділяють наступні фактори, які є важливими для урахування при приєднанні до монетарного союзу:

1. Умови торгівлі.
2. Поведінка євро.
3. Відносна гнучкість внутрішньої економіки.
4. Розвиненість фінансового сектору [2, с. 224-250].

Для країн, які входять до монетарних союзів, завжди існувала небезпека асиметричних шоків. Вони можуть бути викликані такими факторами, як технологічні зміни зміни у смаках споживачів, а також змінами в умовах торгівлі [4; 5].

Такий автор, як Андре Больто розділяє ЄС на північну та південну євросону [6]. До північної євросони він відносить такі країни, як Німеччина, Бенілюкс, Австрія та Фінляндія, а до північної – Італію, Іспанію, Грецію та Португалію. Франція та Ірландія не входять до списку, тому що ці дві країни не мають чіткої географічної належності ні до півдня, а ні до півночі. Інший автор, Антонін Русек, наводить дещо іншу класифікацію. До «північної» зони він відносить 7 країн – Німеччину, Австрію, Нідерланди, Бельгію, Люксембург, Фінляндію та Францію. До «північної» зони він відносить Італію, Іспанію, Португалію, Грецію та Ірландію [7].

Рівень дисбалансу у регіонах вражає. Дуже багаті регіони співіснують зі значно біднішими, як наприклад східні землі у Німеччині, південь Італії та Естремадура в Іспанії. Подібні дисбаланси є характерною рисою зони євро, де ВВП на душу населення варюється від 24,000 у Німеччині (та 40,000 у Люксембурзі) до 10,452 у Португалії. В цілому, не є очевидним те, що економічні дисбаланси в зоні євро значно відрізняються від тих, що домінують у більших за розміром країнах-учасниках. Дисбаланси у виробництві також впливають на рівень зайнятості, де важлива структурна різниця між національним ринком праці, а саме законодавство з захисту працевлаштування та виплати по безробіттю, також відіграють важливу роль.

Такі автори, як Андреа Больто та Венді Карлін виділяють наступні проблеми у наведених вище євро зонах. До них належать: надмірне запозичення, різниця у рівні конкурентоспроможності та різниця у підходах до управління. Що саме включають ці поняття?

Під надмірним запозиченням розуміють бюджетний дефіцит чи борг державного сектору. Південна Європа знаходиться у гіршому становищі за північну. Можна сказати, що такі результати є наслідком недостатнього контролю, який повинен був проводитися державним сектором у євро зоні у першому десятиріччі, тобто перед кризою. Португалія та особливо Греція продемонстрували себе найгіршим чином. Саме у північному регіоні спостерігався більший дефіцит у період з 2000 по 2003 роки, період, коли Франція та Німеччина порушили умови пакту Зростання та стабільності. Конкурентоспроможність продукції для торгівлі, яка виробляється у південній зоні зменшилась. Також до причин можна віднести фінансову лібералізацію,

зменшення відсоткових ставок та зростання цін на житло, які спостерігались в Іспанії та Ірландії на початку 2000 року.

Що стосується конкурентоспроможності, то можна сказати наступне: зменшення рівня конкурентоспроможності на півдні є другим важливим недоліком. Починаючи з 1999 року спостерігалися значні відмінності у трендах у північній євро зоні та у південній у рамках продуктивності та рівня заробітної плати. Найбільший розвиток спостерігався у Німеччині, де заробітна платня зросла менш, ніж на 20 відсотків за період 1991-2011 рр. ВВП на робітника зріс на 3,5 відсотків на півдні, де найгірші показники продемонструвала Італія, країна, в якій рівень продуктивності у 2011 склав 1,5%, менше ніж у 1999 році.

І останній фактор – це різниця у підходах до управління. Мається на увазі наступне: найбільша кількість проблем спостерігається у південній Європі. Можна сказати, що тривалі суперечки півночі з півднем можуть призвести до більш скептичного відношення до ЄВЕС в цілому світі. Є точка зору, що південні регіони живуть за рахунок північних, що породжує багату кількість невдоволення. Північ втомилась допомагати Греції, Португалії та Ірландії. Стандарти правління в обох регіонах завжди значно відрізнялися один від одного, зазвичай завдяки тому, що країни мають різні соціальні та історичні передумови. Більшість спостерігачів не буде згодна з тим, що ці стандарти правління є вищими у північній Європі, ніж у південній, якщо це стосується галузі довіри, транспарентності, відчуття громадянської відповідальності та відсутності корупції.

Література:

1. The European Union. How does it work? [Text] / J. Peterson, H. Wallace // NY/ The New European Union Series / Oxford University Press. – 2008. – 2nd ed.
2. Financial and Monetary Integration in the New Europe. Convergence between the EU and Central and Eastern Europe [Text] / G. D. Dickinson, W. A. Mullineux // UK / Edward Elgar Publishing Limited. – 2001. – 474 p.
3. Monetary Policy in the Euro Area [Text] / O. Issing, V. Gaspar, I. Angeloni, O. Tristani // Cambridge University Press. – 2004. – 211 p.
4. A theory of optimum currency areas [Text] / R.A. Mundell // American Economic Review. – 1961. Vol. 51, № 3. – P. 657-665.
5. The theory of optimum currency areas: An eclectic view [Text] / P.B. Kenen // Chicago / Chicago University Press. – 1969.
6. EMU's Problems: Asymmetric Shocks or Asymmetric Behavior? [Text] / A. Boltho, W. Carlin // Comparative Economic Studies. – 2013. – № 55. – P. 387-403.
7. The Eurozone: North and South 1999-2010 – Some Thoughts. About the Long Term Dynamic Forces in the EMU [Text] / A. Rusek // Journal of Modern Accounting and Auditing. – July 2011. – Vol. 7. – P. 767-772. – ISSN 1548-6548.

Крупка І. М.

*доцент кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

КУЛЬТУРА УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Важливою рисою розвитку людського суспільства у ХХ ст. було зміцнення взаємозв'язків і взаємозалежності країн і народів як тенденція, історично зумовлена вимогами науково-технічної революції, розвитком міжнародного співробітництва, появою глобальних проблем, що призвело до появи великої кількості різноманітних міжнародних відносин. На початку третього тисячоліття процеси глобалізації, інтеграції та регіоналізації охопили увесь світ, і щораз частіше у багатьох країнах провідну роль починає відігравати соціокультурний аспект життєдіяльності суспільства. Через постійну тісну взаємодію суб'єктів економічних систем з різних регіонів та окремих країн світу, все більш значущою стає проблема дослідження культурних відмінностей, менталітету окремих національностей та їхньої взаємодії. Окреслена проблема набуває особливого звучання для сфери міжнародного бізнесу, а враховуючи сучасне посилення євроінтеграційного процесу в Україні та інтенсифікацію її участі у роботі міжнародних економічних організацій, дослідження формування та розвитку системи міжкультурного спілкування, ухвалення рішень та управління в цілому є актуальним.

Нині глобалізація господарської діяльності здійснюється як на рівні інституційних органів управління, так і на рівні окремих фірм з різними формами власності. В першому випадку зовнішньоекономічна діяльність спрямована на встановлення і розвиток міждержавних зв'язків, у другому – співробітництво проявляється в укладенні та виконанні відповідних угод і контрактів. Ведення міжнародного бізнесу має значні відмінності порівняно з господарською діяльністю на батьківщині. Велике значення для успішної діяльності фірми набувають речі, про які національним компаніям не доводиться навіть думати. У зв'язку з цим стає очевидною необхідність ретельного дослідження особливостей культури управління у міжнародних економічних відносинах.

Незважаючи на економічну цілісність сучасного світу, стереотипи поведінки та системи цінностей, які проявляються у процесі контактів між людьми, ще далеко не уніфіковані. Кожна країна має свої традиції, норми та заборони. Ігнорування культурних особливостей та їхніх основних елементів може суттєво стримувати розвиток міжнародних економічних відносин. Вплив соціально-культурного середовища на динаміку світогосподарських зв'язків здійснюється у формі сприйняття зарубіжним споживачем товару чи послуг, специфіки його поведінки на ринку, можливостей впливу на неї тощо. Крім того, культурне середовище формує своєрідні норми поведінки в бізнесі, тобто

культуру управління, яке, зазвичай, аналізують за такими напрямками: мова; релігія; ідеологія; особливості історичного розвитку; національні традиції, інші культурні цінності; норми поведінки в бізнесі, діловій етиці та менеджменті; соціальні інститути тощо.

Об'єктивні історико-економічні чинники підштовхнули суб'єктів міжнародних економічних відносин до вибору єдиної мови ведення міжнародного бізнесу – англійської, однак привернути увагу іноземних споживачів до своєї продукції, тобто завоювати зарубіжний ринок, можливо лише за умови використання в маркетинговій стратегії мови потенційних закордонних покупців. З цього приводу можна навести багато курйозів, пов'язаних з неточним перекладом рекламних девізів всесвітньовідомих фірм [3]. Навіть в одній мові слова можуть мати різний зміст у різних країнах. Ще більші складності під час міжнародних контактів несе невербальна мова спілкування – часто однакові рухи або жести у різних народів мають абсолютно різне значення.

Національні традиції та культурні цінності є предметом гордості в багатьох країнах, особливо в умовах динамізму економічного середовища. Зараз, коли світ стає однорідним, цей чинник міжнародних економічних зв'язків отримує ще більшу вагу, ніж раніше, оскільки інформація про зарубіжні країни стала доступною, а необізнаність у цих питаннях – недопустимою. Різні національні традиції, відмінності виховання, культури зумовлюють і певну специфіку суто ділового етикету в різних країнах. Вчинки та дії, пов'язані з незнанням особливостей національного бізнес-етикету, можуть негативно вплинути на результат ділової взаємодії.

Зважаючи на це, важливо визначити сутність поняття національної культури управління, тобто бізнес-культури та корпоративної культури. Національна ділова культура – це своєрідна сукупність норм, цінностей та правил, прийнятих у певній національній культурі. Корпоративна культура – формальні та неформальні норми роботи, поведінки, взаємовідносин, одягу тощо, прийнятих та обов'язкових до виконання в певній компанії. Корпоративна культура міжнародних компаній є своєрідним узагальненням та взаємокоординацією поведінкових норм всіх приймаючих країн, адаптованих до її цілей [4]. Виходячи з найбільшої полярності відносно один одного виокремлюють два основні елементи структури системи міжнародного менеджменту – західна культура управління та східна. Утім, до західної можна віднести два різні, але в той же час в багато чому подібні підходи до управління – американський та європейський.

Для американської культури управління характерні концепція «виробничої демократії» та метод «соціотехнічного планування», а також довготерміновість планування (більше 10 років), зумовлена негативними наслідками короткотермінової політики 1970-1980 рр. [2]. Ця культура управління характеризується: орієнтацією на індивіда, а не на групу; системою індивідуального заохочення; домінуванням матеріальної мотивації над моральною; жорсткою системою субординації. Американська бізнес-культура

вирізняється жорсткістю, прямолінійністю та статусом верховенства, зумовленим загальною економічною позицією США в міжнародних економічних відносинах.

Одними з найяскравіших представників європейської культури управління з уже усталеними національними моделями та концепціями менеджменту можна вважати Німеччину, Англію, Швецію, Фінляндію, Францію та деякі інші країни. Серед представників європейських країн спостерігається суттєва різниця в культурі управління. До того ж, мову можна вести лише про країни Західної Європи, оскільки в країнах Східної Європи досі не існує чітко сформованої системи менеджменту. До загальних рис європейського менеджменту можна віднести високу дисциплінованість, далекоглядність, довготерміновість стратегій функціонування, надмірну увагу до підвищення ефективності виробництва й одночасного зменшення витрат; значні видатки на НДДКР; соціально орієнтовану систему управління тощо.

Зокрема, в Англії прошарок бізнесменів незначний, але водночас один з найкваліфікованіших у діловому світі, особливо у фінансовому та сировинному секторах економіки. Налагодженню економічних зв'язків з англійцями сприяє спільне відвідування видовищних заходів (тенісних турнірів, кінних змагань тощо). Але потрібно пам'ятати, що в Англії говорити про справи після роботи не прийнято. Важливо також не забувати надавати знаки уваги тим, з ким раніше зустрічались або вели переговори. Листівка до свята або з приводу дня народження піднімає діловий авторитет партнера.

Французьких бізнесменів характеризують такі якості, як уважність та обережність у прийнятті рішень. У бізнесі французи віддають перевагу знайомствам і зв'язкам, тому бажаючи налагодити ділове співробітництво з французами, потрібно мати рекомендаційні листи. У Франції, на відміну від Великобританії, загальноприйнятим є обговорення справ за обідом або вечерею. У той же час німецькі бізнесмени акуратні, пунктуальні та ощадливі. Вітчизняні підприємці часто привозять з собою подарунки, але чекати на відповідні дії з німецького боку не варто, оскільки подібне там не прийнято [1]. Німці мають звичку розписувати як ділове, так і приватне життя погодинно.

Водночас класичним представником східної культури управління є Японія, яка має найдревнішу школу менеджменту, усталені моделі управління та традиції якої досить глибоко вкорінені в усіх сферах діяльності цієї країни, з одного боку, і є ключовими елементами в концепціях управління інших східних країн, таких як: Південна Корея, Китай, Тайвань. Основоположником формування японської культури управління, його розвитку та модифікацій вважається К. Мацусіта. На основі чітко сформованих та апробованих на практиці принципів управління створена спеціальна школа менеджменту, навчання в якій проходять представники управлінських кіл найбільших компаній світу. До японського стилю відноситься чітка централізація управління, колективізм, існування «гуртків якості» та «груп нуль дефектів», пожиттєвий найм, високий ступінь соціального страхування, ефективна система заробітної плати у співвідношенні з трудовою кваліфікацією тощо.

Діловий етикет японських бізнесменів суттєво відрізняється від західних норм. Знайомство з представниками японського бізнесу обов'язково починається з обміну візитними картками. Якщо у відповідь на вручену візитку японець нічого не одержить, це може сприйнятись як неповага. Традиції ділових людей Японії передбачають уважне ставлення до слів і позиції партнера, недопустимість зауважень або реплік під час промови співрозмовника. Представник японської сторони може кивати головою під час бесіди, але це не означає його підтримку, а тільки те, що він зрозумів партнера. До суто національної специфіки бізнес-етикету належить також те, що японці часто проводять ділові зустрічі у вечірні години в приватних клубах, барах, нічних клубах і навіть будинках гейш [1].

Сучасний розвиток інформаційних технологій стимулює детальне дослідження особливостей різних культур управління й дає змогу ефективно скоординувати діяльність між представниками різних національностей. А проникнення на нові ринки, які постають як невивчене бізнес-середовище, ефективна діяльність у якому та конкурентоспроможність компаній багато в чому залежать і залежатимуть від врахування саме культурного чинника. Сьогодні безліч чинників, починаючи від норм міжнародного права, особливостей національних законодавств до специфіки ділового спілкування з представниками інших країн, потрібно враховувати і використовувати для успішної реалізації міжнародної економічної співпраці. Водночас міжнародні корпорації є основними суб'єктами, які поєднують різні культури управління, а у разі розширення їхньої діяльності до глобальних, актуальним постає пошук найоптимальніших організаційних форм, які формуються шляхом різноваріаційного поєднання класичних видів організаційних структур і культур управління та максимальним рівнем їхньої адаптації до галузевої й культурної специфік діяльності окремих підрозділів міжнародних корпорацій.

Література:

1. Міжнародна економіка: Навч. посібник / Л. Л. Лазебник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 218 с. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/615/4/>.
2. Приятельчук О.А. Особливості кроскультурного управління міжнародним бізнесом // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економіка. – Випуск 87: Д. – 2004. – С. 216-221.
3. Князькова Т. О. Соціально-культурне середовище і його значення в розвитку МEB [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.lntu.info/books/fb/etme/2010/10-137/topics/topic_01/theor_01/topic_5.html#s5.
4. Формування та розвиток системи кроскультурного менеджменту (на прикладі міжнародних корпорацій) : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Олена Анатоліївна Приятельчук. – К. : Б.в., 2006. – 21 с.

Кулик Ю. Є.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ДІАЛЕКТИКА ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРІВ У МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ

При розгляді процесів розвитку професіоналізму менеджерів, багато науковців [1; 2; 3] стикаються з протиріччям викликаним специфікою та змістом їх практичної роботи. Адже поряд з логічним раціональним, в досягненні поставленої мети, адекватно претендує і чуттєве, ірраціональне, що значно розширює базу як навчання, так і науки та розширює межу реалізації особистості. Тому питання «Розвиток професіоналізму міжнародного менеджера – це наука чи мистецтво?» є надзвичайно актуальним і по-новому потребує дивитись на проблему поєднання загальних і індивідуальних інтересів міжнародних менеджерів з погляду філософських засад розробки теорії і практики процесу розвитку їх професіоналізму.

Така нова єдність раціонального мислення з його інтуїтивно-унікальними елементами є суттєвою базою формування творчої особистості. Врахування закономірностей, про необхідність унікального підходу до підготовки кожного міжнародного менеджера вніс синергетичний підхід І. Пригожина [4]. Його теорія «порядок із хаосу» дозволяє науково обґрунтувати методологію формування творчої особистості менеджера. Теорія синергетики, хаотичне начало, неможливість передбачення конкретного процесу розвитку професіоналізму менеджера, вважає рушійною силою сам процес його розвитку. Синергетична методологія передбачає аналіз кожної конкретної дії по відношенню до мети.

В свою чергу економічна мета теж повинна постійно коригуватись, враховуючи індивідуальні особливості менеджера, який діє в реальному процесі, оскільки вони весь час змінюються.

Тому, з точки зору синергетичної методології досягнення мети я процес розвитку професіоналізму міжнародних менеджерів можливо тільки при взаємодії двох протилежностей: конкретної дії менеджера, що визначається метою, і руйнуючої сили процесу бізнесу, який вважається хаотичним.

Ця діалектико-синергетична методологія дозволяє науково обґрунтовано створювати теоретичні системи, які поєднують найзагальніші методологічні закономірності з фактично-емпіричними явищами в процесах бізнесу, що дозволяє уточнити головну економічну мету і розробляти системи підготовки фахівців.

Тому, якщо ми ставимо собі за головну отримання гармонійно розвинутої творчої особистості в процесі розвитку професіоналізму міжнародних менеджерів, то це може бути особистість, «яка вмє вирішувати суперечності,

що виникають між нею і іншими людьми, суспільством, не виходячи за певні межі у взаємодії тих протилежностей, які створюють ці суперечності» [4, с. 83].

Іноземні та вітчизняні експерти [1; 2; 3; 5; 6] у сфері управлінської діяльності менеджерів відзначають, що базовими чинниками професійного формування менеджерів є їх талант та досвід.

Таким чином, рівень професійного розвитку міжнародних менеджерів можна визначити як:

$$IPM = f(\sum T \times \sum E),$$

де IPM – міжнародний менеджер-професіонал,

T – управлінський талант міжнародного менеджера,

E – управлінський досвід міжнародного менеджера.

В умовах інтелектуалізації та індивідуалізації менеджменту професійне зростання та життєвий успіх керівників значною мірою залежить від них самих. Однак у міжнародних компаніях департаменти персоналу чи служби управління людськими ресурсами можуть сприяти прискоренню професійного розвитку менеджерів шляхом впровадження в управлінську практику системи каталізаторів (зворотний зв'язок, виклики, підтримка, зобов'язання), що також можуть надати менеджерам можливість значно збільшити цінність досвіду, який вони отримують від діяльності у міжнародному бізнесі. Відсутність системи каталізаторів у практиці міжнародних компаній, у свою чергу, може звести цю цінність до мінімуму.

Література:

1. Mintzberg H. Managers Not MBAs: A Hard Look at the Soft Practice of Managing and Management Development. – San Francisco: Berrett-Koehler Publishers Inc., 2004. – 464 p.
2. Kotter J.P. The General Managers. – New York: Free Press, 1982. – 240 p.
3. McCall M. High Flyers: Developing the Next Generation of Leaders. – Boston: Harvard Business School Press, 1998. – 272 p.
4. Пригожин А. И. Методы развития организаций. / А. И. Пригожин – М.: МЦФЭР, 2003. – 863 с.
5. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: Навч. метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.:КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. Білошапка В. А. Управлінська результативність в розвитку міжнародних компаній: Монографія. – К.: Графіка і Друк, 2007. – 236 с.

Пономаренко І. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Академії фінансового управління
м. Київ, Україна*

ХЕДЖ-ФОНДИ ЯК ЕЛЕМЕНТ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Сучасна світова фінансова система характеризується складною ієрархією інституцій, серед яких значне місце посідають небанківські організації. У 2013 р. обсяги тіньового банкінгу склали 75 трлн. дол., основними регіонами концентрації якого є США, країни ЄС та Китай. Показовим є приклад Китаю, паралельна банківська система якого у зазначений період часу склала 5,3 трлн. дол. або 80% ВВП країни. Зазначені обставини вимагають проведення детальних досліджень як тіньової банківської системи у цілому, так і окремих її інституцій.

У структурі тіньової банківської системи окреме місце посідають хедж-фонди, діяльність яких завдяки синергії з іншими небанківськими структурами сприяла посиленню світової фінансової кризи 2007-2008 рр. Після значного скорочення даного виду фондів у 2008 р., їх кількість після фінансової кризи почала активно зростати. Так, згідно з оцінками Hedge Fund Research, у 2009 р. в США їх чисельність становила 6845, а в 2014 – 8377. У 2014 р. хедж-фонди змогли залучити 76 млрд. дол. Світова економічна криза змінила структуру надходжень грошових коштів у зазначені фінансові інституції, для яких основними стали інвестори з США, а вкладники з країн Європи перемістились на друге місце [1].

Потенційні ризики хедж-фондів пов'язані з ліберальною політикою регулювання їх діяльності у більшості країн світу, що дозволяє зазначеним установам укладати угоди з великими обсягами позикових коштів. Можливості щодо непрозорого використання значних обсягів фінансових ресурсів створюють передумови стосовно нестабільності фінансового сектору та несуть потенційну загрозу системоутворюючим організаціям і заощадженням інвесторів. Подібно до пайових інвестиційних фондів, хедж-фонди акумулюють грошові ресурси інвесторів та вкладають їх у різноманітні активи з метою отримання прибутку. Але на відміну від інвестиційних фондів вони мають можливості щодо розробки різноманітних гнучких стратегій на усіх видах ринків: використання кредитного плеча, короткі продажі та інші спекулятивні інвестиційні практики.

У США, на відміну від пайових інвестиційних фондів, на хедж-фонди не розповсюджуються деякі правила, які спрямовані на захист інвесторів. Обсяги та структура їх активів впливають на зобов'язання менеджерів щодо реєстрації та подання публічних звітів у відповідності зі стандартами Комісії з цінних паперів та бірж (SEC). Проте, як і на інших учасників ринку, на хедж-фонди поширюються норми законодавства у сфері боротьби з шахрайством, а їх

менеджери мають фідучіарні обов'язки стосовно фондів, якими вони керують. Інвестори зазначених фінансових інституцій не володіють усіма федеральними та державними правами захисту, які зазвичай використовуються для клієнтів більшості пайових інвестиційних фондів. На відміну від фондів взаємних інвестицій, хедж-фонди не зобов'язані у повному обсязі надавати інформацію про свою діяльність. Зазначені обставини ускладнюють можливості щодо оцінювання умов інвестування в хедж-фонд [2].

Нормативні реєстраційні та інші вимоги до керівників хедж-фондів в США встановлені згідно з законом Додда-Франка. Значна чисельність цих інституцій, що працюють в США, також регулюється Комісія з торгівлі товарними ф'ючерсами (CFTC). У відповідності з Правилем Волкера встановлено більш жорсткі вимоги стосовно хеджування: довгі позиції по цінних паперах балансуються короткими позиціями за представленими фінансовими інструментами, або пов'язаними з ними активами. Існування виключень у Правилі Волкера дозволяє банківським установам обходити заборону стосовно співпраці з хедж-фондами. Згідно з цим правилом від споживчого кредитування відділяються інвестиційно-банківські послуги, приватний капітал та власні хедж-фонди фінансових установ. Це правило забороняє банкам інвестувати кошти вкладників в зазначені фонди та фонди прямих інвестицій в обсязі, який перевищує 3% від їх капіталу першого рівня та володіти більш ніж 3% капіталу цих фондів. Проте на практиці буде складно дотримуватись даних вимог, оскільки існує багато проблем щодо розмежування дозволених та заборонених операцій [3].

В ЄС також запроваджено законодавчі зміни, які впливають на діяльність хедж-фондів. 22 липня 2013 р. було затверджено Директиву про Керуючих Альтернативними Інвестиційними Фондами (AIFMD), згідно з якою хедж-фонди повинні пройти процедуру реєстрації у національних регуляторів, розкривати інформація про свою діяльність у встановленому порядку. Поряд з цим, директива посилює вимоги до капіталу представлених фінансових інституцій та встановлює додаткові обмеження на використання левериджу.

Починаючи з 2013 р. усі країни-члени ЄС повинні були адаптувати національне законодавство до ключових норм AIFMD. Для посилення ефективності зазначеної директиви Європейський орган з цінних паперів та ринків і Європейська комісія вдосконалюють правила реалізації та відповідні інструкції.

Отже, в сучасних умовах хедж-фонди відіграють суттєву роль на міжнародному фінансовому ринку. Специфіка їх діяльності потребує подальшого дослідження з метою вироблення стратегій державного регулювання функціонування зазначених установ.

Література:

1. Hedge Funds Recorded Strong Recovery in 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : http://www.nytimes.com/2015/03/11/business/dealbook/hedge-funds-recorded-strong-recovery-in-2014.html?_r=0 – Назва з екрана.

2. U.S. Securities and Exchange Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.sec.gov/answers/hedge.htm> – Назва з екрана.
3. Global Hedge Fund Regulation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.managedfunds.org/issues-policy/issues/globalhedge-fund-regulation/> – Назва з екрана.

Сокол К. М.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

МІСЦЕ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Актуальність вивчення різних аспектів функціонування світового ринку інформаційних технологій підвищується в зв'язку з його швидко змінною структурою і просторовою конфігурацією, диверсифікацією продукції, створеної на основі застосування інформаційних технологій, і складу компаній, які беруть участь у торгівлі, появою нових форм торгівлі та організації бізнесу в сфері інформаційних технологій, виникненням специфічних проблем регулювання ринку інформаційних технологій, в тому числі щодо забезпечення інформаційної безпеки, сумісності та стандартизації інформаційних технологій.

Таким чином, розвиток інформаційних технологій є одним з факторів, які сприяють глобалізації світової економіки. Нові інформаційні та комунікаційні технології є однією з рушійних сил глобалізації, які забезпечують компанії новими, небаченими інструментами розвитку [1].

З іншого боку, глобалізація, в основі якої лежить поглиблення процесів взаємодії між суб'єктами ринку, сприяє подальшому розвитку та поширенню інформаційних технологій.

Існують й інші фактори, які сприяють розвитку ринку інформаційних технологій, такі як науково-технічний прогрес, можливість досягнення кращих показників економічної ефективності за рахунок використання високотехнологічних рішень, в тому числі, можливість економії на витратах виробництва.

Однак саме глобалізація світової економіки має визначальне значення як чинник розвитку світового ринку інформаційних технологій. Інтенсифікація обміну інформацією на рівні окремих людей, компаній, державних та міжнародних інституцій створює передумови для збереження високих темпів зростання галузі інформаційних технологій в майбутньому.

Ключовими гравцями на світовому ринку інформаційних технологій є транснаціональні корпорації США і Західної Європи. Транснаціональні корпорації є продуктом глобалізації і, одночасно, виступають в якості її інструментів, просуваючи інформаційні технології у світовому масштабі.

Комерціалізація інформаційних технологій, переорієнтація їх на ринкову кон'юнктуру сталася завдяки транснаціональним корпораціям.

В даний час більше 80% ринку інформаційних технологій контролюється транснаціональними корпораціями. Тільки вони можуть щорічно інвестувати у виробництво нової високотехнологічної продукції, виділяти значні кошти на розробку глобальних маркетингових стратегій і освоєння нових ринків.

Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у процесі глобалізації світової економіки, будучи її головним носієм і інструментом. Без транснаціональних корпорацій глобалізація була б неможлива [2].

З появою транснаціональних корпорацій відбулася якісна зміна самої структури світового господарства. Світовий ринок став більш мобільним, більш сприйнятливим до науково-технічних перетворень і в цьому відношенні корпорації виступають в якості головної рушійної сили.

Особливістю транснаціональних корпорацій на ринку інформаційних технологій є значна централізація управлінських функцій в головному офісі. Як правило, всі рішення, які стосуються тієї чи іншої продукції, цінової політики, а також проведення великих маркетингових кампаній, приймаються саме там. Представникам транснаціональних корпорацій в міжнародних відділеннях, як правило, відводиться роль провідників цих рішень. Це відрізняє ринок інформаційних технологій від ринку товарів широкого споживання, для якого характерно делегування значної частини повноважень регіональним відділенням.

Міжнародні офіси транснаціональних корпорацій на ринку інформаційних технологій почали відкриватися по всьому світу у другій половині XX століття. Цей період характеризується інтернаціоналізацією виробництва. З часом виділилася група транснаціональних корпорацій, капітал яких був притягнутий від вкладників з різних країн, заводи і фабрики були рознесені по багатьох країнах в залежності від світової кон'юнктури, збутова мережа охоплювала різні континенти, а менеджмент по суті був космополітичним [2].

Такі транснаціональні корпорації фактично і сформували сучасний ринок інформаційних технологій, оборот яких перевищує ВВП деяких країн.

У ряді розвинених країн на частку транснаціональних корпорацій припадає понад 80% експорту. Це пояснюється тим, що корпорації створили свої торгово-виробничі імперії з потужною дослідницькою та фінансовою базою, розробили ефективно діючу модель міжнародного поділу праці, виходячи із своєї головної задачі – максимізації прибутку і зниження витрат на виробництво.

Ринок інформаційних технологій знаходиться в тісній залежності від інших ринків, зокрема, ринку праці. Розробка наукоємних та інноваційних інформаційних технологій потребує, з одного боку, жорсткого контролю за витратами, а з іншого – залучення креативних людських ресурсів, здатних генерувати нові ідеї. У зв'язку з цим, транснаціональні корпорації прагнуть розміщувати виробництво в країнах з порівняно низькою вартістю праці і високою внутрішньою конкуренцією, зокрема, в країнах Південно-Східної Азії.

У той же час, в науково-дослідних підрозділах таких корпорацій створюються сприятливі умови для роботи іноземних фахівців, що дозволяє залучати кращі уми людства [4]. Найбільші американські корпорації на ринку інформаційних технологій отримують значну частку прибутку саме від зарубіжних філій.

На транснаціональні корпорації припадає більша частина світових витрат на проведення НДДКР. Найбільші американські корпорації витрачають на проведення НДДКР більше, ніж деякі розвинені країни. Цей аспект є однією з передумов лідерства транснаціональних корпорацій на ринку інформаційних технологій. Транснаціональні корпорації є ключовими гравцями на ринку інформаційних технологій, зміцнення позицій яких стало можливим внаслідок потужної науково-технологічної бази, сталих традицій ведення бізнесу, а також державної підтримки при виході на світовий ринок.

Крім того, важливу роль на ринку інформаційних технологій відіграють глобальні маркетингові стратегії, які активно застосовуються транснаціональними корпораціями. Виходячи з ідеї про гомогенність ринку інформаційних технологій, транснаціональні корпорації розробляють і проводять глобальні маркетингові кампанії.

Тільки транснаціональні корпорації мають можливість застосовувати глобальні стратегії розвитку бізнесу, що призводить до поступового витіснення з ринку дрібних гравців. Це пов'язано, в першу чергу, з надзвичайно високим витратами на розробку і реалізацію таких стратегій. Вартість глобальної маркетингової кампанії може складати сотні мільйонів доларів США.

Глобальна економіка характеризується високою конкуренцією як між окремими компаніями, так і між країнами. У зв'язку з цим, учасники світового ринку інформаційних технологій використовують усі доступні ресурси та інструменти, які дозволяють їм протистояти конкуренції, що постійно зростає. Одним з таких інструментів є міжнародний маркетинг.

За останні десятиліття філософія маркетингу внаслідок процесів глобалізації зазнала низку змін на основі адаптації до вимог «нової економіки». Разом з цим, маркетинг пропонує набір технологій, які дозволяють компаніям успішно функціонувати на тому чи іншому ринку. Сучасні маркетингові технології пов'язані з вивченням споживчого попиту в різних країнах, оцінкою ринкових перспектив продукції, ціноутворенням, прогнозуванням дій конкурентів.

При правильному застосуванні маркетингових технологій компанії можуть отримати певну конкурентну перевагу – можливість прогнозувати поведінку замовників та конкурентів, а також управляти ним. Це особливо важливо на сучасному світовому ринку інформаційних технологій, який відрізняється високою динамічністю та гнучкістю попиту. При цьому особливе значення в реалізації проектів виходу компаній на світовий ринок інформаційних технологій належить адекватній маркетинговій стратегії.

Застосування маркетингових стратегій виходу на світовий ринок інформаційних технологій дає можливість отримати певні конкурентні переваги не лише окремим компаніям, але і цілим країнам. Вивчення таких

можливостей є актуальним для України на сучасному етапі її економічного розвитку, пов'язаного з пошуком оптимальних способів і шляхів інтеграції у світову глобальну економіку.

Література:

1. Kofi Annan: U.N. leader lays down a challenge», з інтерв'ю видавництву ZDNet, 05.11.2002.
2. Глобализация: человеческое измерение: учеб. пособие / МГИМО(У) МИД РФ; ред. кол.: А.В. Торкунов (отв. ред.), А.Ю. Мельвиль, М.М. Наринский. – М.: РОССПЭН, 2002. – 112 с.
3. Кувалдин В.Б. Глобальность: новое измерение человеческого бытия // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 596 с.

Стадник Х. О.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН БРІКС

Група БРІКС складається з країн, що динамічно розвиваються: Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР. Незважаючи на потужний сумарний економічний потенціал країн БРІКС, формуванню економічних систем країн цього утворення передували різні умови історичного розвитку, різні рівні соціального та культурного розвитку, політичні системи та економічні структури.

Розглянемо основні чинники впливу на економічний розвиток об'єднання БРІКС (рис. 1).

Історичні передумови та культурна спадщина. Росія за своєю культурою та історичним минулим є східноєвропейською державою. Китай – країна консервативних порядків із великою унікальною історією й не менш великою культурою буддизму, конфуціанства та ісламу. Індія – країна з багатонаціональною історією розвитку цивілізацій, що є однією з основних сил, яка протидіє в боротьбі інтересів з Китаєм. Бразилія сформувалася на засадах португальської імперії і культури, країна католицизму. Південно-Африканська Республіка – країна із вистражданою історією та традиційною культурою корінних народів, що має риси європейської культури, започаткованої за часів британської колонізації. Усі ці країни мають різні передумови для спільного стратегічного планування і розвитку [1, с. 91].

Політичні системи. Більшість країн угруповання є демократичними державами, але з різними формами демократії. Якщо політичні системи Індії та Бразилії мають спільні риси – це країни з республіканською формою правління

та демократичною системою та демократія у ПАР і Росії має різні основи для побудови. Хоч державний устрій Південно-Африканської Республіки містить елементи федералізму, що об'єднує її з Росією, в основі демократії ПАР – сформовані історично расові протиріччя. Демократія Росії має своєрідну власну форму, адже історичні відносини наклали відбиток і визначили риси централізованого правління в державі. Правлячою партією Китайської Народної Республіки є єдина Комуністична партія, що є характерною відмінною рисою Китаю порівняно з іншими політичними системами угруповання.

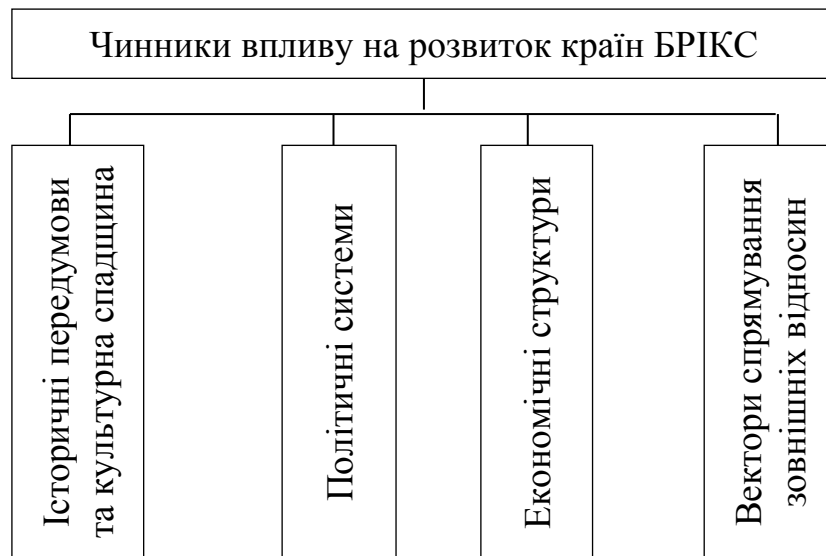


Рис. 1. Чинники впливу на розвиток країн БРІКС [92; 93]

Економічні структури. Протиріччя серед політичних діячів та науковців відбуваються з приводу відмінностей у структурі економіки. Росія є постачальником енергоресурсів, природними ресурсами багата й ПАР, Китай – виробник дешевої готової продукції, Індія спеціалізується на послугах, найсильніша ланка економіки Бразилії – фермерське господарство [3].

Вектори спрямування зовнішніх відносин. Росія, зважаючи на свою історію, тяжіє до пострадянських країн. Китай та Індія відіграють провідну роль серед азіатських країн. Бразилія найбільш наближена до США. ПАР, де триває період виходу на світову політичну арену, має декілька векторів у зовнішній політиці.

КНР – могутня держава з неабиякими конкурентними перевагами та ресурсними резервами. Вона не поспішає докладати зусиль і формально відстоювати інтереси того чи іншого угруповання. Метою цієї країни є глобальний розвиток та кооперація у світовому масштабі.

Вступ до БРІКС Індії – це шлях до самоствердження та укріплення позицій країни у світі. Незважаючи на суперечливі відносини з Китаєм, участь у БРІКС надає Індії можливість мати голос і відстоювати свої інтереси при прийнятті рішень у МВФ та інших міжнародних організаціях.

Бразилія, як і Індія, також націлена на укріплення своїх позицій у світовому масштабі, хоч історично спостережується тяжіння Бразилії до США як у політичному, так і економічному сенсі.

Участь ПАР у БРІКС – визнання світовою спільнотою значущості Африканського континенту у формуванні глобальних стратегій розвитку. ПАР як найбільш економічно розвинута країна Африки має за мету подальший розвиток економічної сфери та отримання права голосу країни у прийнятті рішень світового масштабу [2].

Таким чином, кожна із країн, об'єднуючись, вбачає у кооперації ефективний розвиток власної економіки та можливість впливати на рішення з глобальних питань і формування світобудови.

Світова спільнота активно обговорює можливі формати існування БРІКС. Проаналізувавши варіанти розвитку, можна виділити такі найбільш ймовірні: або угруповання буде мати глобальний вплив, що виражатиметься не лише у щорічних зустрічах та обговоренні актуальних питань, а й діяльності угруповання як інституціональної структури з вагомим політичним впливом, або БРІКС затримається на етапі об'єднання зусиль і формуванні спільних інтересів.

Література:

1. Никонов В. А. Пробуждение БРИК. Текст подготовлен В. А. Никоновым по итогам первой конференции экспертов и политологов БРИК, состоявшейся в Москве в декабре 2012 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mid.ru/bdcmp/brics.nsf/nikonov.doc
2. Толорая Г. Д. БРИКС – «мыльный пузырь» или шанс изменить миропорядок? Доклад на Ученом совете ОМЭПИ ИЭ РН 19.05.2011 г. [Електронний ресурс] / Г. Д. Толорая. – Режим доступу: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/BRICS.pdf>
3. Ясин Е. Г. Страны БРИК очень разные для создания международной организации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ria.ru/crisis_news/20090610/173899988.html
4. Экономика Китая. Китай во внешнеэкономической деятельности. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/china3.htm>

Чвіленко Л. А.

*здобувач кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ФАКТОРИ ТА НАСЛІДКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКІВ КАПІТАЛУ

Сучасний етап глобального розвитку характеризується поглибленням глобальної структурної кризи. Глобальна структурна криза охоплює всі країни світу. Глобалізація, глобальні трансформації об'єктивно ведуть до неоконвергенції, тобто зближенню, інтеграції та солідаризації всіх країн, згладжування відмінностей у рівнях соціальної ефективності та

конкурентоспроможності їх економік навіть в умовах системно-структурної кризи [1].

Формування сучасних національних держав та об'єднання всіх цивілізацій в межах єдиної міждержавної системи, тим не менш, залишають світ розділеним на свої та чужі сфери, організовані, залежно від рівня впливу, як: «внутрішній світ» територіально обмеженої національної фінансової політики та «зовнішній світ» дипломатії, фінансової політики та фінансової безпеки. Ці сфери, не будучи ізольованими одна від одної, стали основою, на якій сучасні держави створили власні політичні, правові, соціальні, економічні та фінансові інститути. На початку ХХ ст. вищезазначений поділ став більш умовним і поступово почав розмиватися регіональними і глобальними процесами [2]. Відповідно до цього національний фінансовий капітал поступово перетворюється на глобальний та починає виконувати функцію каталізатора глобальних зрушень у міжнародних фінансово-економічних відносинах та трансформації відповідних інституцій. Феномен глобалізації зумовлює якісні зміни у розвитку світового фінансового ринку та трансформації його у глобальний.

У широкому розумінні під глобалізацією світових фінансових ринків розуміють об'єднання в єдину світову систему усієї сукупності міжнародних фінансових відносин [3]. На нашу думку більш конкретизоване формулювання фінансової глобалізації наведено Мозговим О.М., Руденко-Сударєвою Л.В. та Гуртовим Д.О., які визначають фінансову глобалізацію, як «один з напрямків процесу суцільної глобалізації, який на фоні широкомасштабної лібералізації валютних режимів й розвитку інформаційних технологій уможливорює стрімке зростання розвитку світових потоків й операцій на світових фінансових ринках; розквіт фінансового інжинірингу, що сприяє поширенню фіктивних капіталів і провокує виявлення «фінансових бульбашок»; посилення інтеграційних зв'язків національних фінансових ринків та стрімкого перетворення у єдиний світовий фінансовий простір з відповідно модифікованою конфігурацією світової фінансової архітектури» [4].

Фінансова глобалізація є складним і багатофакторним процесом, а тому визначається рядом чинників. Чинники фінансової глобалізації є надзвичайно різноманітними та багаторівневими, які охоплюють сукупність глобальних, ресурсних, структурних, інституційно-регуляторних, валютних та інформаційно-інноваційних факторів [5]. До рушійних факторів глобалізації фінансових ринків відносяться:

- наявність вільного руху капіталу між країнами;
- лібералізація і дерегулювання фінансових ринків;
- конкуренція за доступ до капіталу і пошук нових можливостей;
- мінливість і нестабільність ринків, особливо в країнах, що розвиваються;
- розвиток інформаційних технологій;
- стандартизація фінансових продуктів;
- фінансові інновації [6].

Серед глобальних факторів фінансової глобалізації слід виділити: циклічні зміни та світові відсоткові ставки, лібералізацію міжнародних валютно-кредитних відносин та фінансових ринків, глобальну присутність міжнародних фінансових інституцій і зростання автономії глобального фінансового ринку від товарних потоків; технічний прогрес і стрімкий розвиток інформаційних технологій та глобального ринку електронних фінансових послуг, посилення конкуренції на світовому фінансовому ринку між національними і закордонними фінансово-кредитними інститутами тощо.

Аналіз наслідків фінансової глобалізації підкреслює суперечливість та неоднозначність глобалізації ринків капіталу. До основних вигід фінансової глобалізації можна віднести: диверсифікацію фінансових ризиків, оптимізацію розподілу капіталу в світовому масштабі, інвестиційне та економічне зростання національних економік, розвиток глобальної фінансової інфраструктури, швидке поширення фінансових інновацій тощо. Як показують результати досліджень Міжнародного валютного фонду наслідки фінансової глобалізації носять як прямий, так і непрямий характер. До прямих наслідків відносяться: накопичення капіталу, ефективний розподіл капіталу, диверсифікація фінансових ризиків, які призводять до збільшення ВВП країн і зменшення волатильності споживання. До непрямих наслідків відноситься розвиток фінансової інфраструктури, інституційний розвиток, фінансова етика, макроекономічна дисципліна тощо. Слід зазначити, що на наслідки фінансової глобалізації впливають структура та форми міжнародних потоків капіталу, які переважають у певній країні. Так, порівнюючи короткостроковий борговий капітал і довгострокові прямі іноземні інвестиції, слід зазначити, що останні є більш стабільними, довгостроковими і приносять безліч додаткових вигід у вигляді новітніх технологій, управлінського досвіду, створення нових робочих місць, що в кінцевому результаті сприяє поліпшенню макроекономічного та фінансового стану країни за рахунок зростання товарної пропозиції і ВНП.

Аналіз основних етапів еволюції, теоретичних підходів і факторів фінансової глобалізації показав, що процес взаємопроникнення та взаємозалежності фінансових систем окремих країн пройшов складний і суперечливий шлях з часів Золотого Стандарту до нового етапу еволюції фінансової глобалізації, який розпочався з глобальної економічної кризи 2008 року, і переріс у взаємоінтегрованість та глобалізований характер сучасних фінансових ринків.

Сучасний етап фінансової глобалізації характеризується, з одного боку лібералізацією національних фінансових політик, а з іншого – формуванням нових регіональних угруповань і створенням в їх межах власних фінансових інститутів з наднаціональними функціями регулювання, розвитку, антикризового управління з метою підтримки сталого розвитку країн. Прикладом таких структур можуть бути: Європейський стабілізаційний механізм (European Stability Mechanism) і Новий банк розвитку БРІКС (New Development Bank BRICS).

Отже, враховуючи те, що фінансова глобалізація стала головною рушійною силою розвитку світової економіки та призвела до зростання рівня фінансової взаємозалежності та розглядаючи подальші перспективи розвитку фінансової глобалізації можна спрогнозувати наступні загальносвітові тенденції:

– Оновлення глобальної структури міжнародних фінансових інститутів – зменшення ролі МВФ і Світового Банку у регулюванні зростаючої глобальної економіки, зниження їх впливу на фінансові ринки та зростання ролі регіональних фінансових інститутів, експансія фінансових інституцій, що діють у межах великих фінансових центрів, до країн, що розвиваються;

– Співробітництво на регулярній основі провідних центральних банків світу – сьогодні таке співробітництво носить поодинокий характер і відбувається, переважно, в умовах гострих фінансових криз;

– Гармонізація глобалізаційного процесу, для якої необхідні нові функціональні форми та механізми гармонізації національних фінансових інтересів і політик, з урахуванням інноваційності і безпеки подальшого розвитку;

– Конвергенція міжнародних фінансових ринків – полягає в поступовому зникненні меж між різними секторами міжнародних фінансових ринків, що стало можливим за умов послаблення законодавчого розподілу інвестиційного і комерційного банківського бізнесу та формуванні універсальних міжнародних фінансових холдингів;

– Посилення конкуренції між ТНК і глобальними фінансовими інститутами – значно підвищує вимоги до фінансових інститутів і корпорацій з погляду їхньої економічної ефективності, а також до урядів з погляду поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення політичної й економічної стабільності національних економік, які змушені конкурувати одна з одною за кредитні ресурси в масштабі світового господарства;

– Посилення фінансової нестабільності на міжнародних ринках капіталів, яка спричинена високим ступенем інтегрованості національних фінансових ринків, що збільшує ймовірність розповсюдження несприятливих змін з однієї економіки на інші.

Література:

1. Белорус О.Г. Мировой структурный кризис и трансформации глобальной финансовой системы / О.Г. Белорус // Економічний часопис ХХІ. – 2014. – № 7-8 (1). – С. 4-7.
2. Хелд Д., Гольдблатт Д., Макгрю Э., Перратон Д. Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура / Пер. с англ. В.В. Сапова и др. – М.: Практикс, 2004 – С. 37-38.
3. Орлова Н.С., Свечкіна А.Л. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації / Н.С. Орлова, А.Л. Свечкіна // Схід. – № 5 (83). – 2007. – С. 5-9.
4. Мозговий О.М., Руденко-Сударєва Л.В., Гуртов Д.О. Методика оцінки глобальних процесів / за ред. д.е.н., проф. Л.В. Руденко-Сударєвої. – Київ: КП «Редакція», 2010. – С. 4-15.
5. Шевченко В.Ю. Глобальні та європейські аспекти фінансової інтеграції: фактори та результати / В.Ю. Шевченко // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. – 2008. – № 103. – С. 10-14.

6. Киселев А.А. Современные тенденции международных рынков капитала: аспект глобализации / А.А. Киселев // «Вестник ФА». – 1999. – № 4(12). – С. 15.
7. Kose M.A. Financial Globalization: Reappraisal Prasad E. / Kose M.A, Rogoff K., Wei S.J // International Monetary Fund Working Paper № 06/189. – 2006. – 91 p.

Щава Р. П.

*кандидат наук з державного управління,
докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ДИСКРЕЦІЙНА КОМПОНЕНТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У процесі аналізу фіскальної політики потрібно розрізняти дискреційні зміни у фіскальній сфері, викликані рішеннями уряду, і циклічні зміни, викликані зміною стадії ділового циклу. На стадії зростання ділового циклу традиційно зростає зайнятість, збільшуються доходи індивідів і прибутку фірм, що веде до зростання доходів бюджету (через збільшення надходжень від прибуткових податків) і зниження бюджетних витрат (в частині виплат по безробіттю), тому в цілому, баланс бюджету може бути в профіциті. На стадії спаду відбувається протилежна ситуація, і баланс може виявитися в дефіциті. Отже, баланс бюджету, що безпосередньо залежить від коливань ділового циклу не є показником фіскальної політики яка проводиться урядом.

Баланс бюджету можна розкласти на дві компоненти: перша з них відображає дискреційні зміни у фіскальній політиці, друга являє собою ефект вбудованих стабілізаторів. До вбудованих стабілізаторів зазвичай відносять прибуткові податки, податки на прибуток організацій, а також виплати з безробіття. Вони автоматично стимулюють економіку на спаді і обмежують її на підйомі, таким чином стабілізуючи її без втручання уряду. Тому для того, щоб охарактеризувати дискреційні зміни балансу бюджету, необхідно виключити з фактичного балансу ефект вбудованих стабілізаторів. Такий баланс бюджету називають структурним, або очищеним від циклічності. Структурний баланс бюджету можна визначити як баланс бюджету, який мав би місце при потенційному обсязі випуску у період відсутності циклічних коливань ВВП.

Структурний баланс дозволяє аналізувати короткостроковий вплив фіскальних імпульсів, планувати бюджет на середньострокову перспективу, проводити послідовну стабілізаційну фіскальну політику [1]. У період після світової фінансової кризи 2007-2008 рр. особливо актуальним стало питання стійкості фіскальної політики: багато економік, наприклад США, в силу стимулювання сукупного попиту за рахунок збільшення державних витрат мали проблеми з державним боргом, що відбивається в майбутньому на

доступних інструментах державної політики. В таких умовах структурний баланс може використовуватися для того, щоб оцінити «ступінь нестійкості» фіскальної політики США, тобто те, наскільки великий дефіцит бюджету викликаний діями уряду, а також визначити, які зміни необхідно внести в бюджетно-податкову політику з урахуванням реакції на це автоматичних стабілізаторів. Для України питання стійкості фіскальної політики є першорядним. Ідентифікація дискреційних дій уряду в сфері фіскальної політики є важливою і в той же час складним завданням при проведенні емпіричних макроекономічних досліджень. Проблемним питанням є поділ та ідентифікація змін у фіскальних показниках на автоматичну реакцію фіскального балансу, викликану коливаннями економіки і дискреційними заходами уряду з макроекономічного регулювання через бюджетні інструменти.

Дискреційні заходи фіскальної політики можуть цікавити дослідників і вчених з різних причин і, насамперед, при моделюванні реакції економіки на фіскальні шоки. Питання циклічності монетарної та фіскальної політики в Україні досліджуються сьогодні на різних рівнях влади. При обговоренні результатів дослідження експерти часто помічають, що в якості показника дискреційної фіскальної політики слід було б використовувати циклічно скоригований бюджетний дефіцит [2]. Однак, даний показник, залишається важливим індикатором фіскального становища держави і вимагає періодичної оцінки. Параметри циклічності фіскальної політики оцінюються в ряді макроекономічних досліджень [3; 4], при цьому загальним висновком є те, що в економіках, подібних української дискреційні фіскальні дії уряду є проциклічними. У зазначених публікаціях аналіз здійснюється через використання різних методів ідентифікації дискреційної складової фіскальної політики.

Література:

1. Muller P., Price R.W 25. . Structural Budget Deficits and Fiscal Stance. OECD Economics Department Working paper. No. 15. OECD Publishing, 1984.
2. Вдовиченко А. М. До проблем інтерпретації циклічно скоригованого бюджетного балансу країни / А. М. Вдовиченко // Ефективна економіка. – 2012. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1618>.
3. Зимовець В. В. Державна фінансова політика економічного розвитку / Зимовець В. В. – К., 2010. – 356 с.
4. Lane P. The cyclical behavior of fiscal policy: evidence from the OECD / P. Lane // Journal of Public Economics – Vol. 87. – № 12. – 2003. – P. 2661-2675.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бучинська О. В.

*старший викладач кафедри маркетингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ ЗА 75 РОКІВ

Досвід трансформаційно-ринкових перетворень постсоціалістичних економік свідчить про те, що негативні ефекти ринкових турбулентностей стійко зберігаються в сільському господарстві внаслідок впливу інерції кризового тренду. Вирішення проблеми компенсації цієї негативної, довготривалої тенденції більшість економістів-аграріїв бачать, передусім, у створенні макроекономічних умов для рентабельного функціонування різних організаційно-правових форм АПК. Вочевидь, це процес довгострокового плану, цільова орієнтація якого може бути забезпечена тільки у рамках формування системи стратегічного управління розвитком сільськогосподарського виробництва, що включає усі рівні макро-, мезо- і мікроекономіки.

У зв'язку з цим актуалізуються дослідження процесів циклічності розвитку економіки в цілому та окремих галузей зокрема, а особливо кризових явищ в аграрній сфері і аналіз причин довгостроковості аграрних криз. Загальновідомо, що криза є невід'ємним компонентом циклічного розвитку ринкового господарства, а аграрна криза – складова системної ринково-трансформаційної кризи. Проте специфіка аграрної сфери провокує виникнення разом з аграрними кризами як складової еволюційно-відтворювальної кризи, обумовленої циклічними коливаннями ринкового господарства, аграрних криз як самостійного явища, причинами яких є зростання запасів сільськогосподарської сировини, що не реалізуються; скорочення виробництва основних видів сільгосппродукції, падіння цін на сільгосппродукцію; виведення земель сільськогосподарського призначення з обігу; скорочення малих форм господарювання в аграрному секторі. В якості ризиків і несприятливих факторів функціонування аграрного сектора виділені також макроекономічні ризики, обумовлені погіршенням внутрішньої і зовнішньої кон'юнктури цін на товари АПК, зниженням рівня інвестиційної активності, скороченням платоспроможного попиту і реальних прибутків населення, а також природно-кліматичні ризики, обумовлені коливаннями погодних умов, що зробили серйозний вплив на врожайність.

У світлі вищезазначеного, автор вважає за доцільне провести аналіз динаміки основних макроекономічних показників галузі за тривалий період (1940-2013 рр.)

Розглядаючи будь-який соціально-економічний процес або явища, за тривалий період часу, дослідник неминуче стикається з проблемою зіставлення показників. Причинами виникнення непорівнянності є: зміна методики числення показників; зміни в території даного суб'єкта; порушення принципу рівності інтервалів часу, за які вимірюються показники; використання різних заходів; відсутність (пропуски) даних за ряд тимчасових періодів; спотворення вартісних показників під впливом інфляції, фальсифікація показників дослідження (як завищення, так і заниження), пов'язане з особистими інтересами групи людей або керівництва галузі; часта зміна політичних сил, з якою відбувається зміна основних пріоритетів у розвитку економіки в цілому та окремих її галузей. Не виключенням є статистичний матеріал по сільському господарству, при цьому головними причинами не порівнянності, з якими довелося зіткнутися в ході дослідження, являються:

По-перше, відсутність даних в окремі роки, це період що відноситься до Другої світової війни та післявоєнні роки, що, поза сумнівом, пов'язане з труднощами обліку в результаті війни та загальноекономічного занепаду. Вирішенням цієї проблеми є коригування наявних загальних відомостей по Радянському Союзу і виділення долі що доводиться на Україну.

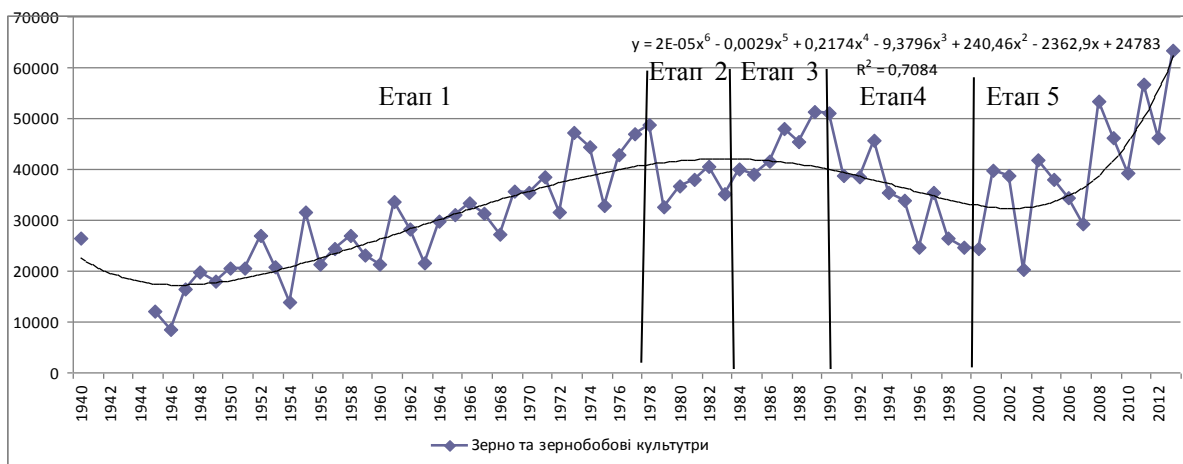
По-друге, розпад в 1991 році СРСР призвів до територіальної непорівнянності, ця проблема вирішувалася за допомогою використання значень показників по УРСР і Україні, які приблизно рівні за площею (603700 кв. км проти 603628 кв. км).

По-третє, розвиток ринкових стосунків призвів в 1990-х роках до виникнення інфляції, хоча і в Радянському Союзі підвищення цін було нормою, але якщо в першому випадку існує можливість переоцінки вартісних показників за допомогою коригування, то в другому такий інструмент відсутній. У зв'язку з цим у рамках дослідження, що проводиться, було прийнято рішення відмовитися від складання історичних тимчасових рядів (ІТР) у вартісному вираженні, подібна інформація використовувалася лише для розрахунку відносного показника структури.

Встановлення кола джерел інформації, їх повноти і достовірності дозволили автору скласти 54 історичних тимчасових ряди за період 1945-2013 року (частина показників отримана за триваліший період часу), які в свою чергу автор умовно поділив на 5 етапів. Для розгляду динаміки усіх отриманих в ході дослідження показників, зупинимось на наступних: виробництво зернових та зернобобових культур, олійних культур; виробництво худоби і птаха на забій (у забійній вазі), виробництво молока та прирівняних до нього молочних виробів, виробництво яєць. Вибір в якості об'єкту аналізу саме цих показників пояснюється тим, що величина їх значень чинить вирішальний вплив на продовольчу безпеку країни.

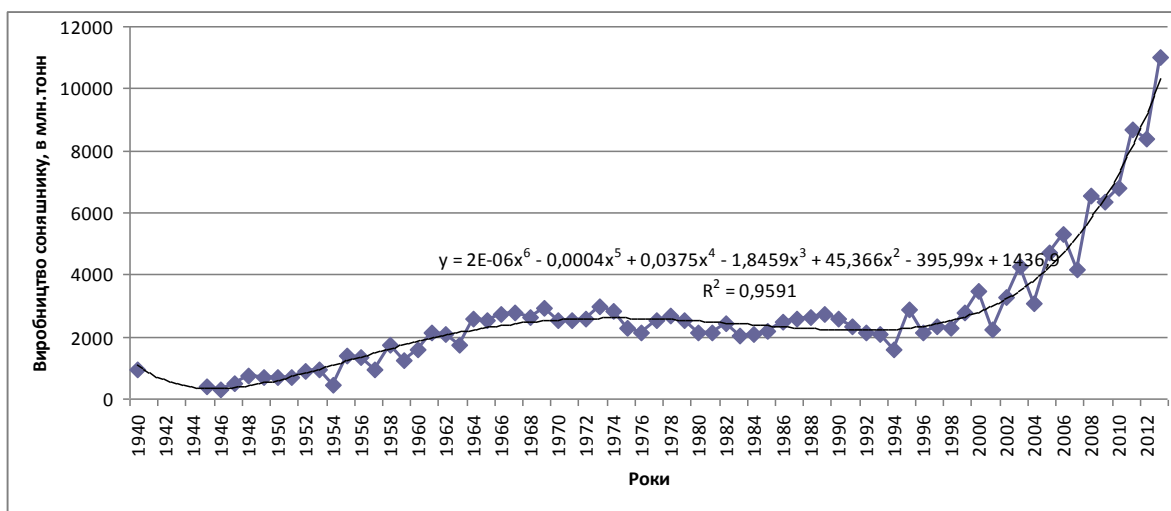
Згідно представленої на малюнку 1 інформації, можна виразно простежити декілька етапів змін, з точкою перелому в 1978 році. Перший період (1940-1979 рр.) відмічений поступовим зростанням показника, середньорічний ріст склав 5,2 процентних пункти. Цей етап розвитку увібрав в себе роки «відлиги».

Обвалення високого темпу приростів сталося на рубежі 70–80-х років ХХ ст., коли все ще «соціалістична» аграрна економіка увійшла до смуги глибокої структурної кризи (етап 2). Її наслідки частково були здолані за допомогою реформ 1986-1990-х років (етап 3). Наступний період припадає на 1991-1999 рр., коли в АПК при розвалі СРСР стався трансформаційний спад виробництва, що послужив причиною гострої кризи (4 етап).

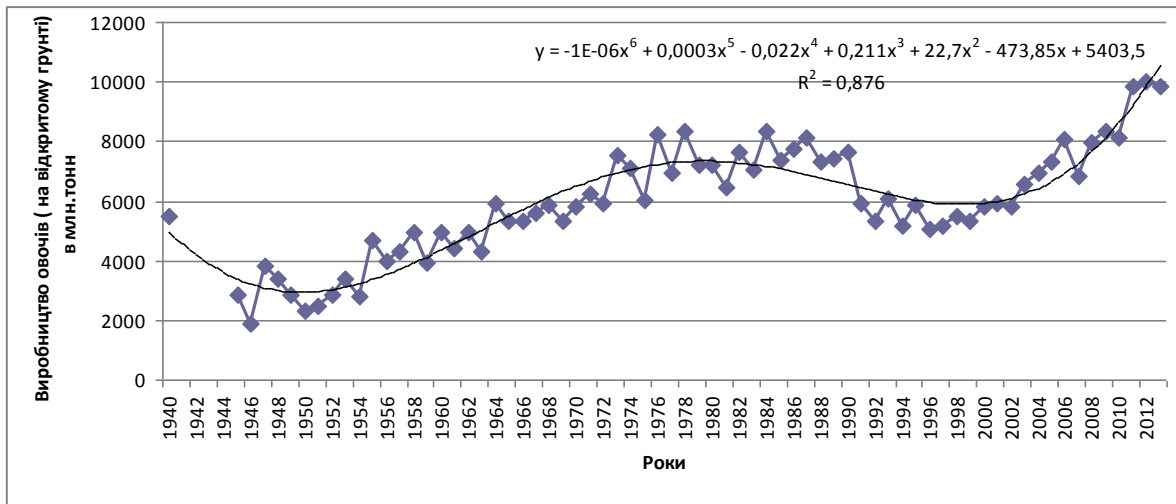


Мал. 1. Історичний часовий ряд валового збору зерна (у вазі після доопрацювання) в господарствах усіх категорій в Україні, млн. тонн

Останній період розвитку (з 2000 р. по теперішній час) характеризується ростом, але він не такий поступовий, як упродовж першого етапу і складає 4,6 процентних пункти на рік.



Мал. 2. Історичний часовий ряд валового збору соняшнику в господарствах усіх категорій в Україні за період 1940-2013 рр.



Мал. 3. Історичний часовий ряд збору овочів на відкритому ґрунті в господарствах усіх категорій в Україні за період 1940-2013 рр.

Для опису та характеристики часового ряду автором обраний поліноміальний тренд, який максимально підходить для аналізу великого набору даних нестабільної величини. (Ступінь полінома обрана 6 та визначає кількість екстремумів (піків), тобто максимальних і мінімальних значень на аналізованому проміжку часу). Про достовірність вибору тренду свідчить величина коефіцієнту детермінації $R^2=0,79$ та коефіцієнту кореляції $r_{xy} = \sqrt{R^2}=0,881$, які вказують на досить тісний зв'язок показників, які в данному випадку визначають циклічність розвитку.

Характерно, що така ж тенденція простежується і по інших галузях рослинництва. Для наочності інформаційного ряду наводимо за аналогічний період графіки виробництва соняшнику та овочів на відкритому ґрунті (Мал. 2 та 3). На них екстремуми менш явні, але всі етапи простежуються з подібною до малюнку 2.1 тенденцією. Це дає змогу авторові стверджувати про факт формування процесу під впливом одних і тих же умов і факторів (граничних умов).

Висоцька І. М.
*аспірант кафедри адміністративного менеджменту
та зовнішньоекономічної діяльності
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

РОЛЬ ПРИВАТНИХ СТАНДАРТІВ В ГАРАНТУВАННІ ЯКОСТІ АГРАРНОЇ ТА ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

В той час як в розвинених економіках відповідальність за якість та безпечність продуктів харчування переноситься на учасників ланцюга їх виробництва, українські оператори ринку перебувають в умовах дії мораторію на проведення перевірок контролюючими органами. Без сумніву, підстав для опортуністичної поведінки вітчизняних виробників та «економії на якості» більш ніж достатньо: складна економічна ситуація в державі, втрата експортних можливостей, низька платоспроможність споживачів тощо. Яким чином тоді ефективно забезпечувати право споживачів на безпечне для їх здоров'я споживання продуктів харчування? Як уникнути дисбалансу ринку?

Лібералізація продовольчого ринку та глобальна торгівля вимагають стандартизованої продукції. Традиційна практика контролю кінцевої продукції не виправдовує себе. Низка гучних скандалів в харчовій індустрії, що сколихнула Європу за останні десятиліття, стали першопричиною для поширення «Food-Safety-ініціатив» з боку бізнесу. Своєрідним трендом стало розробка приватних стандартів та на їх основі контроль (сертифікація) постачальників в рамках харчового ланцюга, запровадження інтегрованих систем управління якістю. Зі свого боку реакцією на кризу стали зміни в європейському законодавстві, зокрема вимоги обов'язкового забезпечення простежуваності та систем аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках. Такі спільні приватні та державні зусилля були спрямовані на повернення втраченої довіри споживачів [1; 2].

Важливість довіри в економічних відносинах, зокрема системі гарантування якості кінцевого споживання в Україні, досліджує В.О. Мандибура. Так, науковець детермінує довіру через міру впевненості у відповідності поведінки суб'єкта уявленням про образ цієї поведінки. Зокрема, виділено один із таких проявів довіри, коли одна сторона впевнена в надійності іншої, оскільки втрати від санкцій за порушення довіри значно перевищують вигоду від опортунізму [3].



Рис. 1. Класифікація характеристик якості за зростанням інформаційної асиметрії

Джерело: складено автором на основі [2]

Щодо якісних характеристик продуктів харчування та сільськогосподарської продукції існує певний рівень недовіри, а саме невпевненості, що зумовлено надто комплексними процесами виробництва та переробки, які складно або неможливо засвідчити (рис. 1). Тобто існує значний рівень інформаційної асиметрії між продавцем і покупцем щодо якісних характеристик товару, якість яких не піддається оцінці навіть після споживання (довірчі характеристики), а лише з залученням третьої сторони [2].

Виявлення довірчих характеристик якості харчової та сільськогосподарської продукції передбачає високі витрати для окремого споживача, оскільки вимагає певних лабораторних досліджень. Стаючи на захист споживачів, ці витрати переймають незалежні організації, державні установи, які здійснюють експертизи кінцевого продукту (переважно шляхом взяття проб з метою економії) [2].

А. Шпіллер виокремлює четверту групу характеристик, що пов'язані з якістю процесів, «Потьомкінські характеристики», які не здатні відстежити на кінцевому продукті зовнішні організації, за яких існує найвищий рівень інформаційної асиметрії, а, отже, і опортунізму з боку виробника. У цьому випадку, щоб завоювати довіру споживача, виробники вдаються до додаткових заходів гарантування якості та безпечності, зокрема, сертифікованих систем управління якістю та безпечністю, які охоплюють весь ланцюг створення вартості, забезпечують контроль процесів і простежуваність [2].

Для систем сертифікації характерним є нейтральний зовнішній контроль, аудит (Third Party Audit), що здійснюється незалежним акредитованим органом (сертифікатором). Основою для процедур сертифікації є стандарт, який може бути сформульованим як галузевими об'єднаннями, групою компаній (колективний – IFC, Label Rouge, QS), так і індивідуальною фірмою (корпоративний – Metro Group, Edeka, Tesco). Підприємства підлягають

регулярному або вибірковому аудиту, за результатами якого видається сертифікат та на його основі відповідний знак якості, що слугує сигналом якості для споживачів [1; 4].

Приватні стандарти та на їх основі системи сертифікації мають добровільний характер. Попри це С. Хенсон зауважує, що вони створюють «не легальну» регуляторну систему і стають де-факто обов'язковими для постачальників. Приватні стандарти мають часто жорсткіші вимоги у порівнянні з законодавчо встановленими і в своєму розвитку набувають все більшого значення в міжнародній торгівлі [5].

Часто приватні стандарти мають вимоги, що збігаються між собою, і щоб виробникам не доводилось сертифікуватись за кількома стандартами, на договірній основі про взаємовизнання систем, можуть розроблятися комбіновані чек-листи для інспекцій, що спрощує та здешевлює процедуру сертифікації.

Так, в Європейському Союзі у 2010 році нараховувалось 441 сертифікаційна схема для сільськогосподарської та харчової продукції [4]. В Україні питання добровільних приватних стандартів та систем сертифікацій ще не набуло свого значення. Хоча в сфері екологічного сільського господарства розроблено вітчизняні приватні стандарти «Біолан», за якими сертифікацію підприємств здійснював перший український орган з сертифікації Органік Стадарт, що має міжнародну акредитацію. Проте через експортну орієнтацію вітчизняних виробників органічної продукції більшого значення мають національні стандарти ЄС, США, Японії та приватні стандарти Німеччини, Швейцарії, Великобританії тощо [6].

Таким чином, для кінцевого споживача сигналом про якість є нанесений логотип на упаковку продукту. А рівень довіри до знаку якості визначає рівень довіри до власника системи сертифікації (розробника стандартів), сертифікатора та органу з акредитації. А це питання не тільки формування репутації у маркетинговій стратегії інституту, а й рівня суспільно-економічних відносин у національному господарстві країни. В.О. Мандибуря узагальнює картину, що склалась в Україні, як «кримінально-бізнесове свавілля», «безконтрольність», «комерційно-бізнесова уседозволеність», «безкарність» [3]. В таких умовах говорити про рівень довіри до приватних інститутів складно. З іншого боку, С. Хенсон в своїх дослідженнях наголошує на ролі приватно-державного партнерства та їх співрегулювання в сфері гарантування якості та безпечності продуктів харчування [5]. Можливість реалізації такої моделі в Україні стане перспективою подальших наукових досліджень.

Література:

1. Will M. and Guenther D. (2007). Food Quality and safety standards, as required by EU Law and the private industry with special reference to the MEDA countries' exports of fresh and processed fruit & vegetables, herbs & spices. A Practitioners' Reference Book; 2nd edition; GTZ, Eschborn, Germany, Available at: <http://www2.gtz.de/dokumente/bib/07-0800.pdf>.
2. Jahn G., Schramm M. and Spiller A. (2003). Zur Glaubwürdigkeit von Zertifizierungssystemen. Discussion paper 0304. University of Göttingen, Göttingen, Institute

of Agricultural Economics. Available at: <http://www.uni-goettingen.de/de/document/download/69d421644c49352d9b303174aedd84ca.pdf/Diskussionsbeitrag0304.pdf>. Accessed on: March 2013.

3. Мандибура В. О. Відновлення довіри суб'єктів кінцевого споживання як складова соціальної відповідальності бізнесу / В. О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 21. – С. 55–68.
4. Theuvsen L., Lehnert S. and Bruckner, S. (2013). Zertifizierungsverfahren und ihre Grundlagen, in: Petersen B., Nüssel M. (Eds.), Qualitätsmanagement in der Agrar- und Ernährungswirtschaft, Düsseldorf, pp. 138 – 176.
5. Henson S. (2008). The role of public and private standards in regulation international food markets. Journal of International Agricultural Trade and Development, 4 (1), pp. 63–81.
6. Офіційний веб-сайт Органік Стандарт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.organicstandard.com.ua>.

Кундицький О. О.

доктор економічних наук,

професор кафедри менеджменту

Львівського національного університету імені Івана Франка

м. Львів, Україна

НЕЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОСВІТИ ТА ЇЇ ПРИЧИНИ

Як показують дослідження окремих науковців система освіти України залишається однією з відсталих в Європі [1]. Причому серед головних причин такого стану зазвичай наголошується на її незадовільному фінансуванні. Частково погоджуючись із даним твердженням вважаємо, що фінансування є вагомою, але не єдиною причиною незадовільного стану вітчизняної освіти і зокрема вищої. Розраховувати на зростання фінансування освіти в період, коли Україна зі зброєю в руках відстоює свою незалежність не приходиться. В той же час ми повинні звернути свою увагу на ряд передумов, які також є причиною сьогоденного стану вітчизняної освіти. Однак їх усунення не потребує значних коштів, а лишень волі і державницького мислення. Спробуємо розглянути кожен із них.

По-перше, недосконалість державного управління вищою освітою, яка проявляється у формалізації процедур ліцензування і акредитації із усіма негативними наслідками, відсутністю ефективної системи контролю якості діяльності вищих навчальних закладів, незадовільним фінансуванням, відсутністю дієвого механізму обґрунтування і регулювання кількості вищих навчальних закладів (ВНЗ), слабкий зв'язок переліку спеціальностей та ліцензованих обсягів підготовки із запитами економіки, архаїчні механізми формування корпусу керівників ВНЗ.

По-друге, соціальна якість освіти, яка характеризується тим, що наявність диплома про вищу освіту не завжди обумовлює можливість отримання роботи

за спеціальністю, орієнтація значної частини населення на отримання дипломів, а не якісної освіти; широке розповсюдження підготовки курсових, дипломних, магістерських робіт, кандидатських, докторських дисертацій на замовлення та продаж та підтримка суспільною думкою цієї практики.

По-третє, особливість навчального процесу у ВНЗ України, якому притаманні орієнтація переважної більшості навчальних закладів на максимізацію набору вступників, відсутністю варіативної частини змісту освіти та індивідуальних планів студентів, неузгодженістю змісту освіти з міжнародними стандартами з більшістю спеціальностей, слабкий зв'язок навчального процесу з бізнесом, поширення списування, відсутність системи об'єктивної оцінки результатів навчальної діяльності студентів, невідповідність матеріальної бази навчального процесу.

По-четверте, специфіка студентів українських ВНЗ, яка проявляється у низькому рівні мотивації значної їх частини на навчання, не сформованості несприятливого ставлення до списування, плагіату, корупційних засобів отримання оцінок, не сформованості чітких професійних інтересів, невідповідність переважної частини вступаючих на перший курс вимогам навчального процесу, не сформованість необхідних навчальних вмінь та недостатність базових знань, слабкі знання іноземних мов.

По-п'яте, особливості умов роботи викладачів українських ВНЗ, які проявляються у великому обсязі аудиторних занять, низькій заробітній платі, незадовільних знаннях іноземних мов, відсутність досвіду викладання у ВНЗ інших країн, формалізація наукової діяльності.

По-шосте, особливості управління українськими ВНЗ, які проявляються у відсутності професійних менеджерів у складі керівництва на всіх рівнях, централізація університетського менеджменту в одних руках, несамостійність структурних підрозділів, відсутність реальної автономії, обмеженість прав колегіальних органів, відсутність системи оцінки керівників усіх рівнів, панування традиції необмеженого часом займання посад призначених керівників, а також їх заступників, орієнтація університетського менеджменту на вирішення фінансових проблем, а не на якість освіти, недосконалість системи відбору, оцінки, просування, розвитку управлінських та викладацьких кадрів, кулуарність прийняття важливих управлінських рішень.

У ситуації що склалася ефективність державного регулювання вищої освіти пропорційна мотивації студентів і за оцінками не перевищує зараз 10% відповідно до усередненої оцінки [1]. Одним із виходів із ситуації що склалася є зміна державної моделі фінансування освіти на конкурсній основі. Дана модель мала б передбачати конкурс вишів за можливість державного фінансування та підготовку фахівців за відповідними напрямками в обсягах і на терміни необхідні для розвитку національної економіки. Умови такого конкурсу мають передбачати такі характерні блоки як якість професорсько-викладацького складу, історію і традиції вузу, рівень міжнародного визнання тощо.

Щодо якості професорсько-викладацького складу то традиційно у нас визначають частку докторів наук, кандидатів у загальній чисельності викладачів вузу. Хоча на думку автора цієї статті доречним є також визначення рівня їх наукової активності куди би входили такі критерії як кількість одноосібних публікацій, проведення і участь у міжнародних конференціях, кількість підготовлених кандидатів і докторів наук протягом останнього терміну контракту, знання іноземних мов. Питання якості професорсько-викладацького корпусу тісно пов'язано із таким чомусь в наших умовах делікатним питанням як вік і вихід на пенсію. Відправити сімдесятилітнього професора на пенсію або дати менше однієї ставки без його на те згоди для більшості вузів України вважається не етичним. Це виглядає найбільш парадоксально тоді, коли значна кількість молодих науковців у тому ж таки вузі працює на 0,25, 0,5 або 0,75 ставки. В даному питанні вважаю за доцільне звернутися до досвіду цивілізованих країн де це питання давно вирішене. Так, наприклад, у сусідній нам Польщі законодавчо регламентовано, що трудові відносини з викладацьким складом призупиняються при досягненні 70-річного віку.

Наступним кроком, який би сприяв підвищенню якості викладацького складу є зміна підходу до набору в аспірантуру (докторантуру) і подальший захист. Суть пропозиції зводиться до того, що випускник даного вузу може вступати до аспірантури в будь-який відповідного профілю заклад крім рідного вузу. Аналогічно процедура захисту, з поправкою – крім вузу де виконувалась робота.

Іншим напрямом реформування вищої освіти є усунення передумов для розвитку корупції, зокрема, держава не повинна відновлювати вступні іспити до ВНЗ та розширювати число пільг, які полегшують вступ до навчальних закладів. Так станом на сьогоднішній день існує вісім пільгових категорій.

Крім пільговиків, які мають право зарахування до ВНЗ поза конкурсом, ще є пільговики, які мають право першочергового зарахування до ВНЗ при однаковій кількості набраних конкурсних балів. І таких категорій дев'ять, але тільки дві з них передбачають успішне навчання абітурієнтів у школі: випускники старшої школи (повна загальна середня освіта), нагороджені золотою або срібною медаллю, випускники основної школи, які мають свідоцтво про базову загальну середню освіту з відзнакою.

Автор погоджується з думкою про те, що привілеї в освіті повинні мати ті, хто на це заслужив, показавши успіхи і непересічність уже під час навчання в школі, незалежно від свого соціального статусу. Інакше, роздаючи пільги численним соціальним категоріям, ми втратимо талановитих школярів, яким не пощастило народитися в сім'ї пільговиків і які виїдуть вчитися в Європу або Америку, де кращі університети нададуть їм гранти, розгледівши в них майбутніх учених і новаторів [2, с. 4].

Таким чином, наведені вище пропозиції, на думку автора, сприятимуть піднесенню стандартів української освіти до рівня світових зразків, а також піднімуть рейтинги вітчизняних освітніх закладів, зокрема вищих.

Література:

1. Войтенко Г.О. Проблеми і шляхи реформування вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / Г.О. Войтенко, В.П. Войтенко, Л.О. Теліс // Нові наукові статті з проблем вищої освіти. – 2011. – Травень. – Режим доступу: <http://kisilmv.if.ua/science/new-in-higher-education-05-2011.htm>.
2. Орлова І. Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ» / І. Орлова. – № 8 (17 лютого 2013 р.). – Режим доступу: www.eba.com.ua/static/members.

Люльчак З. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Стратегічним завданням України на сучасному етапі є забезпечення енергетичної незалежності. Енергетична безпека стала визначальним чинником як життєздатності української економіки так і запорукою фінансової підтримки міжнародних фінансових інституцій. Важливим фактором зростання енергетичної безпеки є інновації, оскільки саме вони здатні суттєво вплинути на формування конкурентоспроможності національної економіки, підвищення соціальної стабільності, удосконалення інституційних механізмів, поліпшення стану навколишнього середовища. Інновації сприятимуть модернізації енергетики України та виведенні її на новий технологічний рівень. Інноваційний розвиток енергетики – визначений безперервний рух, що базується на впровадженні та реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення якісних та кількісних характеристик суб'єктів енергозабезпечення та -споживання, забезпечують зміцнення їх ринкових позицій та створюють умови для прогресивного розвитку.

Розвинені країни світу вже давно та успішно реалізують модернізацію національних економік у напрямку впровадження ресурсозберігаючих технологій, основою яких є ефективна інноваційно-інвестиційна політика.

Саме інвестиції визначають можливість оновлення та реструктуризації наявних технологій енерговидобування, -генерування, -постачання та -споживання. Тому мобілізація внутрішніх інвестиційних ресурсів та залучення зовнішніх інвесторів можуть забезпечити стабілізацію складної соціальної ситуації, у зв'язку із підвищенням цін на енергоносії до ринкового рівня для населення.

На жаль сучасний стан інвестиційного клімату в Україні є непривабливим у зв'язку з нестабільністю ситуації на Сході України та загалом у фінансовій системі держави. Значну роль у розвитку економіки будь-якої держави

відіграють іноземні інвестиції, які мають вагомий вплив на підвищення економічної активності населення, створення нових робочих місць, розробку інвестиційних проектів та впровадження їх у виробництво, вдосконалення енергетичної територіальної та галузевої структури господарства. Врахування фінансових інвестиційних ресурсів є необхідним для аналізу потенційних можливостей розвитку енергоощадних інвестиційних проектів в Україні. Конкурентними перевагами для залучення іноземних інвестицій є потужний енергетичний потенціал, міжнародна підтримка українських реформ та нашої держави загалом.

Поняття інвестиційного потенціалу регіону у енергетику є досить багатоваріантним з точки зору його сутності, структури та взаємозв'язків з іншими категоріями. У результаті узагальнення найбільш поширених наукових підходів до розуміння сутності інвестиційного потенціалу у регіональну енергетику встановлено, що дану категорію можна трактувати базуючись на трьох основних підходах:

- 1) як сукупність об'єктивних передумов необхідних для здійснення інвестиційної діяльності у енергетичному секторі;
- 2) як сукупність інвестиційних ресурсів та природних факторів, необхідних для здійснення такого виду інвестицій в регіоні;
- 3) як сукупну можливість формувати внутрішні та залучати зовнішні інвестиційні ресурси з врахуванням природних, економічних та енергетичних умов даного регіону.

Досліджуючи роль регіону у інвестиційному процесі слід відзначити його двоїтий характер: з одного боку регіон виступає сукупністю певних суб'єктів інвестиційної діяльності, а з іншого розглядається як об'єкт інвестування.

У першому випадку регіон відтворює власні інвестиційні ресурси і розміщує їх на території даного регіону або за його межами, зокрема на території інших регіонів України чи інших держав. У другому випадку регіон може розглядатися як об'єкт інвестування, до якого надходять інвестиційні ресурси, відтворені у самому регіоні або з інших регіонів України чи інших іноземних держав.

Отже, можна виділити такі форми участі регіону в інвестуванні у розвиток енергетики:

- 1) регіон – сукупний інвестор власної економіки, що характеризує здатність соціально-економічної системи території акумулювати власні інвестиційні ресурси для потреб енергетики регіону;
- 2) регіон – інвестиційний донор своєї енергетики, що характеризує здатність соціально-економічної системи території формувати власні інвестиційні ресурси та розміщувати їх надлишок у інших регіонах;
- 3) регіон – інвестиційний реципієнт, що характеризує можливість соціально-економічної системи території залучати зовнішні інвестиційні ресурси з інших регіонів країни та іноземних держав (імпорт інвестицій) у енергетичний сектор.

Відповідно економічну категорію «інвестиційний потенціал регіональної енергетики» можна визначити як суб'єктно-об'єктну єдність учасників інвестиційного процесу, взаємодія яких лежить в основі формування регіонального інвестиційного ринку, характеризує збалансованість інвестиційного попиту та пропозиції, визначає можливість відтворення енергетичних ресурсів та носіїв у регіоні.

Січко С. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна*

Реппа М. П.

*студентка
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

МІЖНАРОДНИЙ ФРАНЧАЙЗИНГ В УКРАЇНІ

Сучасний стан економіки, її інтернаціоналізація обумовлюють необхідність розробки організаційно-економічних основ формування інтегрованих форм бізнесу. Світова практика свідчить, що франчайзинг – один з ефективних способів розвитку бізнесу фірм. Нині франчайзинг отримав надзвичайну популярність в розвинених країнах. Це зумовлює актуальність висвітлення основних аспектів використання франчайзингу та перспективи розвитку даної форми бізнесу для України.

Дослідженням франчайзингу як ефективної форми ведення бізнесу займаються науковці: Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М., Ковальчук Н., Бойчук І., Виноградська А., Денисюк В., Кузьмін О., Макашев М. та ін.

В Україні франчайзинг розвивався з початку 90-х років ХХ ст. у три етапи: на першому етапі приходять іноземні франчайзери, на другому – з'являються і могутнішають національні франчайзингові системи, на третьому – національні франчайзери оплюють значну частину національного ринку франчайзингу. Першими в Україну прийшли франчайзери зі світовими брендами: «Coca-Cola», «Macdonalds», «KodakExpress» та ін. [1].

Франчайзинг в Україні знаходиться на початковому етапі розвитку. За даними Асоціації франчайзингу України, в Україні функціонує близько 100 франчайзингових мереж (для порівняння: у США їхня кількість складає більше 1500, у Франції – більше 750, у Польщі – близько 140). Так, більше 50%

усіх франчайзингових договорів пов'язані з торгівлею нафтопродуктами по системі джоббінгу («ГНК-Україна», «Лукойл-Україна» і «Альянс-Україна»), а також класичними ресторанами і закладами фаст-фуд (Pizza Chelentano, «Картопляна хата», «Максмак», «Два гусаки», мережі ресторанів «Козирної карти», «Пан Пицца», «Ростик'с», Baskin-Robbins). Крім того, по франчайзингу працюють представники роздрібної торгівлі: одяг – Sensus, Gregory Arber, VD One, Argo Trading і Sela; взуття – «Монарх» і «Эконика». Також механізм франчайзингу використовують хімчистки American Clearens International і Un Momento, мережа магазинів фотопослуг Kodak, мережа СТО Bosch Auto Service, фітнес-клуб «Планета Фітнес», «1С: Франчайзинг», туристичні агентства мережі «Галопом по Європам» і інші. Міжнародні франчайзингові мережі в Україні активно не розвиваються, а виражені тільки в створенні дочірніх підприємств, які здійснюють дослідження ринку й апробацію своєї мережі в його умовах [2].

Однією з особливостей використання франчайзингу в Україні на теперішньому етапі є широка поширеність внутрішніх франчайзингових мереж.

По оцінках експертів, багато вітчизняних компаній, які працюють на українському ринку харчування і рітейлу розглядають франчайзинг як один з основних напрямків розвитку бізнесу. До таких компаній відносяться, наприклад, мережа фаст-фуд «Швидко», ресторан «Тарас», мережа супермаркетів «Патерсон».

Деякі з вітчизняних компаній планують переходити в розряд міжнародних франчайзерів (Pizza Chelentano, «Картопляна хата», Sensus, VD One), здійснюючи пошук партнерів-франчайзі в інших країнах.

На кінець 2011р. в Україні використовувалися 1533 брендів та 22 мережі працювали за кордоном. Із 657 франчайзерів фактично працювали 247, з яких 104 були членами Асоціації франчайзингу в Україні. Із загальної кількості – 42425 точок, 18007 працювали у франчайзингових мережах і використовували працю більше 361 тис. осіб [5].

Статистика франчайзингу в Україні станом на 2011 – 2013 роки: кількість брендів – 1533; українські мережі, які працюють за кордоном – 22; кількість франчайзерів – 657, а саме: працюючих – 247, що на 35% менше ніж у минулому періоді; віртуальних – 410; членів Асоціації франчайзингу – 104; кількість торгових точок – 361171.

На сьогодні в Україні франчайзинг розвивається у таких галузях: громадське харчування; торгівля; сфера послуг індивідуальним споживачам; послуги для бізнесу; виробництво.

Станом на листопад 2014 року в Україні діяли більше 505 франчайзерів, які охоплюють всі основні види діяльності. Порівняно з 2013 роком кількість їх збільшилась на 5% – менше ніж в попередні роки. Кількість франчайзи перевищила 22,5 тис. точок зі зростанням за рік менше 10%.

Всі галузі, в яких використовують франчайзинг, зростають приблизно однаково. Так, роздрібна торгівля в основному зростає за рахунок розвитку торгівлі одягом, як правило, іноземного походження, сектор послуг для

населення та громадське харчування – в основному за рахунок національних брендів, а послуги для бізнесу та фінанси (фактично – ломбарди) – виключно за рахунок національних брендів. Національні бренди займають 56% франчайзерів серед загальної кількості [3].

Незважаючи на перспективи розвитку франчайзингу в Україні, він має деякі недоліки:

1. Необізнаність українських підприємців з основними принципами ведення бізнесу на умовах франчайзингу.
2. Недосконалість нормативно-правової бази України.
3. Відсутність детальної інформації про франчайзинг як інноваційний метод ведення бізнесу.
4. Відсутність практики апробації бізнесу.
5. Проблеми фінансово-кредитного характеру [4].

Аналіз розвитку франчайзингу в Україні дозволив виділити 3 групи проблем стримування розвитку франчайзингу:

1. Економічні проблеми – нестабільність розвитку економіки України. Франчайзингові схеми вимагають стабільності та передбачуваності економіки; відсутність у більшості підприємців – потенційних франчайзі – необхідного стартового капіталу для входження до франчайзингової системи; складність отримання кредитів для створення стартового капіталу.

2. Організаційно правові проблеми – відсутність правового забезпечення франчайзингу в Україні. Підвищення ефективності та розвиток франчайзингу в Україні вимагає внесення змін до законодавства, які допоможуть досягти наступних цілей: створення умов для реальної конкуренції франчайзингових систем, що традиційно склались, механізмами реалізації товарів; забезпечення зручності застосування законодавчих актів для учасників франчайзингової системи; створення прозорості франчайзингової системи та її елементів для контролюючих органів [1].

3. Соціально-психологічні проблеми – відсутність вітчизняного досвіду та високий ризик ведення ділової активності суб'єктів франчайзингової системи – франчайзера і франчайзі; відсутність належної поваги до інтелектуальної власності; небезпека втрати франчайзі самостійності та слабка підготовка представників малого бізнесу в сфері франчайзингу.

Франчайзинг в Україні є перспективним напрямком економічної діяльності та найближчими роками можна буде спостерігати зростання цього сегменту. Адаже за умови, коли більшість бізнес-проектів стають збитковими, франчайзинг залишається прибутковим бізнесом як для франчайзера, так й для франчайзі. Загалом, система франчайзингу має ряд переваг в організації бізнесу з меншими витратами та з більшою ефективністю.

Література:

1. Дратвер Д.А. Особливості поширення франчайзингу в Україні [Електронний ресурс] / Д.А. Дратвер. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_EISN_2012.doc.htm.
2. Квасниця О.В. Вплив світової фінансової кризи на стан розвитку малого підприємництва / О. Квасниця // Економічний аналіз: Збірник наукових праць кафедри

економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету /За ред. проф. Шкарабана С.І. – Тернопіль: ТНЕУ, Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 5. – С. 268-272.

3. Кривонос А. Думки про франчайзинг на сьогодні. За проханням франчайзера. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.e-franchising.org.ua/2014/10/blog-post.html>.
4. Магомедова А.М. Франчайзинг в Україні: проблеми теорії та практики / А.М. Магомедова // КНУ ім. Шевченка: збірник наукових праць. – 2011. – № 6. – С. 52-54, 57.
5. Сайт Асоціації франчайзингу (Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.franchising.org.ua/page/sostojanie_rynka.

Яхно К. Г.

*аспірант кафедри економічної кібернетики
Вінницького національного аграрного університету
м. Вінниця, Україна*

ДЕРЖАВА У ФОРМУВАННІ І ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Регуляторами економічного розвитку країн світу виступає ринок і держава. Від частки впливу кожного з них виділено такі системи економічного розвитку: система вільного ринку (частка державного впливу мінімальна; центрально-планова (командна); змішана

Домінуючою у світі є змішана система керування економікою держави. Ця система зберігає всі риси притаманні вільному ринку: приватна власність; вільне підприємництво; розвиток конкуренції. Проте часто в такій системі час від часу виникає ціла низка негараздів, що приводять до зменшення обсягів національного виробництва, зростання безробіття, диспропорції у сфері ціноутворення, інфляції і дефляції і т.п. за таких умов зростає роль держави у регулюванні економічних процесів у всіх галузях господарств. Крім того держава ставить перед ринком актуальні для розвитку соціально-економічні цілі, дає стратегічні плани розвитку, забезпечує науково-технічний прогрес, регулює соціальними відносинами, переймається проблемами зайнятості, екологічними проблемами, міжнаціональними і міждержавними питаннями і т.д. Звичайно ідеальною для України є змішана система економічного розвитку.

Передові країни світу свій економічний розвиток розпочали із нарощування сільськогосподарського виробництва. Виробництво сільськогосподарської продукції було тою рушійною силою, яка забезпечила розвиток сільськогосподарських регіонів і територій і сприяла підвищенню рівня добробуту всього населення країни.

Аграрний розвиток країни розпочався з 2000 року від прийняття у грудні 1999 року Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки». Відродження

аграрного сектору пов'язують з багатьма чинниками, зокрема, приватизацією землі, інституційною і фінансовою підтримкою сільськогосподарських підприємств, створених на засадах приватної власності, запровадження фіксованого сільськогосподарського податку, лібералізація торгівлі, що у свою чергу забезпечило динамічне зростання аграрного експорту (зернових, соняшникової олії, насінневих). У 2011 році Україна стала одним із світових лідерів у торгівлі кукурудзою, ячменем, пшеницею завдяки прийнятому у 2009 році Закону України від «Про державну підтримку сільського господарства України», яким визначено основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, страховій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення. Зокрема, в цьому Законі наголошено на тому, що держава здійснює регулювання гуртових цін окремих видів сільськогосподарської продукції, встановлюючи мінімальні чи максимальні закупівельні ціни також застосовуючи інші заходи, при дотриманні правил антимонопольного законодавства та правил добросовісної конкуренції.

Створення ринку аграрної продукції є важливою складовою аграрної політики в Україні на сучасному етапі. На вирішення цих питань спрямований Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку» (2000 р.). Економічна суть ринку в тому, що він є категорією обміну, організований за законами товарного виробництва і обігу, є сукупністю відносин товарного і грошового обміну. Організація ринку дає змогу реалізувати господарські зв'язки, а в кінцевому підсумку – здійснювати весь процес виробництва. Без нього неможливо досягти основної мети будь-якої підприємницької діяльності – отримання прибутку.

Ринок аграрної продукції складається із сукупності відносин «продавець – покупець». Його структура визначається співвідношенням різних форм реалізації цієї продукції.

Основними ж принципами формування ринку аграрної продукції є:

- продуктова структуризація ринку, як макроекономічного об'єкту організації та управління;
- продуктово-централістичні засади організації та управління ринком;
- різноманітне асоціювання операторів ринку;
- використання вертикальної (агропромислово-торгівельної) інтеграції як наскрізного універсального важеля організації та управління ринком;
- пріоритет самоорганізації та самоуправління операторів ринку при визначенні його організаційно-управлінських механізмів
- широка цінова палітра та двосторонній характер державного регулювання ринком.

До елементів інфраструктури ринку аграрної продукції відносять торгівельні підприємства і організації, які визначають попит і пропозицію, формують ціни на продукцію, відслідковують структурні зміни у сфері виробництва та обігу.

Важливими інструментами державного регулювання ринку аграрної продукції є: оптові ринки, аграрні біржі, агро торгові дома, обслуговуючі кооперативи, виставки, ярмарки і т.д. Проте на сьогодні ці інституції мають цілу низку вад, серед яких слід відмітити такі:

Це питання сьогодення повинна Держава взяти до уваги і навести лад на ринку аграрної продукції. Події 2014 р. привели до кардинального перегляду роботи самого Агропромислового комплексу і безпосередньо до функціонування ринку аграрної продукції. Крім того Міністерство аграрної політики та продовольства України у межах реалізації програми «Рідне село» 8.11.2014 року в м. Києві презентувало пілотний проект створення заготівельно-збутової мережі. Проект залучає до роботи всі регіони України, передбачається створення близько 1000 таких пунктів у 100 містах країни з населенням понад 50 тис. осіб [1].

Головними державними важелями управління ринком аграрної продукції залишається ціна і ціноутворення на аграрну продукцію. Основні засади цінової політики та здійснення державного регулювання, контролю (нагляду), спостереження у сфері ціноутворення здійснюють відповідно до Законів України «Про ціни і ціноутворення» [2], «Про державну підтримку сільського господарства України» [3], Господарський кодекс України. Так в законі України «Про державну підтримку сільського господарства України», а саме в статті 3 закону зазначено, що саме держава здійснює регулювання гуртових цін окремих видів сільськогосподарської продукції, встановлюючи мінімальні та максимальні інтервенційні ціни. Крім того в законі зазначено, що держава проводить різні заходи, щодо дотримання антимонопольного законодавства та здорової конкуренції.

Проте ціноутворенню на ринку аграрної продукції перешкоджає ціла низка проблем:

- постійне недофінансування і малі обсяги закупівлі Аграрним фондом;
- диспаритет цін на сільськогосподарські товари і промислові;
- відсутність системи продовольчого субсидування населення;
- не вся аграрна продукція проходить сертифікацію і стандартизацію, а це є головною умовою допуску держави до світового ринку аграрної продукції.

Щодо стандартизації сільськогосподарської продукції, то Україна вже зробила декілька вагомих кроків, а саме було прийнято Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» [4], Закон України «Про стандартизацію» [5], «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» [6]. Дотримання міжнародних стандартів на аграрну продукцію є головною умовою вступу України до ЄС.

Державна політика України спрямована на створення ринку аграрної продукції як найефективнішого гравця економіки. Проте не дивлячись на такі державні пріоритети ринок аграрної продукції функціонує в умовах слабозвиненої інфраструктури, в умовах проведення малоефективних заходів державного регулювання розвитку агропромислового комплексу, відсутність збалансованості дій між державою і учасниками ринку.

Література:

1. Дідьківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.
2. Загальнодержавна Комплексна програма підтримки та розвитку українського села «Добробут через аграрний розвиток» на 2005–2010 роки // Режим доступу <http://darukraine.com.ua/docs/dar220805.pdf>
3. Кириленко І.Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 452 с.
4. Корецький М.Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: Моногр. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 260 с.
5. Латинін М.А. Удосконалення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України економіки // Автореф. дис... канд. екон. наук. – К., 2000. – 19 с.
6. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Віннікова В. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та туризму
Харківського державного університету харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

Віннікова В. А.

*доцент кафедри менеджменту кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та туризму
Харківського державного університету харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПАРТНЕРСТВА

Розвиток ринкових процесів на Україні вимагає переорієнтації зусиль менеджменту підприємств із забезпечення поточних результатів діяльності в площину забезпечення конкурентних переваг, формування яких є певним гарантом тривалого ефективного функціонування підприємства і залежить від якості реалізації його потенціалу. Зосередження на пошуку можливостей успішного довгострокового функціонування зумовлює необхідність, по-перше, вивчення механізму формування таких можливостей, і, по-друге, здобуття практичних навичок їхньої оцінки, що визначає змістовну спрямованість стратегічного управління.

В умовах ринку, що характеризується нестабільністю цілей підприємства, обумовленою мінливістю попиту та пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро- і мікроекономічними факторами, одним з першочергових завдань керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Це викликано необхідністю забезпечення ефективності функціонування і зміцнення конкурентоспроможності на ринку.

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства [1, с. 15].

Економічний потенціал є інтегральною моделлю потенціалів, яку можна представити як багаторівневу структурну модель.

Ефективне використання економічного потенціалу означає можливість для підприємства одночасно і раціонально використовувати всі наявні ресурси для досягнення високих кінцевих результатів і задоволення потреб в якісній продукції [2, с. 57].

Багаторівнева структурна модель формування економічного потенціалу підприємства розроблена на основі поетапно-структурного підходу.

Матеріальною основою економічного потенціалу є фінансові ресурси, відбиті в балансі підприємства, а величина потенціалу – це результат їхніх сукупних зусиль, виражений потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства.

Поетапно-структурний підхід до формування величини економічного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства.

Нижнім рівнем є виробничий потенціал, що представляє здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва.

Виробничий потенціал утворюється на виробничому рівні, який характеризується потенційним обсягом товарної продукції.

Виробничий потенціал включає:

- фондовий потенціал (ОВФ);
- трудовий потенціал (ТП);
- науково-технічний потенціал (технології);
- енергетичний потенціал (енергоресурси);
- інформаційний потенціал відповідного рівня (інформаційно-управлінське забезпечення).

Проміжною ланкою є господарський потенціал, тобто сукупна здатність виробничого потенціалу підприємства і рівня його ділової активності (РДА) в умовах існуючого маркетингового середовища (маркетинговий потенціал (МП)) задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ і послуг, тобто: $ГП = ВП + МП + РДА$.

Господарський рівень характеризується потенційним обсягом продажу.

Економічний потенціал формується на інституціональному рівні, який характеризується потенційним обсягом прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства і складається із інноваційного, господарського і фінансового потенціалів.

Структурна модель формування економічного потенціалу показує, що потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують.

Структуру ресурсів економічного потенціалу можна класифікувати за двома ознаками.

Перше – за ступенем належності ресурсів підприємству: внутрішні ресурси (основні засоби, оборотні кошти, робоча сила) і зовнішні ресурси (кредити, отримані підприємством, і заборгованості за товари, роботи та послуги).

Друге – за ступенем реалізації ресурсу в господарському процесі: фактичні ресурси (вони постійно необхідні для виконання виробничої програми: основні фонди, оборотні кошти, робоча сила), потенційні ресурси (вони можуть бути отримані і задіяні за певних умов) і умовні ресурси (це ресурси різних резервних і спеціальних фондів, напрямки використання довгострокових кредитів банків та ін.).

Для оцінки ресурсів потенціалу застосовується система часткових показників, що охоплює всі наявні в розпорядженні підприємства ресурси: основні фонди, матеріальні запаси і витрати, трудові і фінансові ресурси.

Кожен показник виконує одну з трьох функцій:

1) характеризує рівень забезпеченості підприємства тим або іншим видом ресурсу стосовно загальної суми його активів;

2) здійснює специфічну функцію з характеристики поведінки даного виду ресурсу в умовах функціонування, що змінюються, (показники ліквідності запасів товарно-матеріальних цінностей, продуктивності праці, матеріаломісткості, маневреності функціонуючого капіталу та ін.);

3) визначає ступінь ефективності на кожну гривню витрат, вкладених у виробництво (показники прибутковості і рентабельності).

Визначення економічного потенціалу підприємства здійснюється на основі структурної моделі діяльності і досягнутої норми накопичування в звітному періоді. Величина економічного потенціалу підприємства може бути виражена через показник потенційного прибутку, що характеризує взаємозв'язок економічного і виробничого потенціалів:

$$mn = M' + mN / (s+1),$$

де: mn – потенційний прибуток;

M' – норма чистого доходу;

P_f – величина виробничих фондів;

m – фактичний прибуток;

N – норма накопичування;

s – вартісна структура виробництва.

Методичною основою оцінки використання економічного потенціалу є зіставлення розрахованої потенційної величини економічного показника з його фактичним значенням [3, с. 60-62].

Порядок проведення оцінки використання потенціалу включає етапи розрахунку обсягових показників діяльності; переходу від обсягових показників до структурних; аналізу їхньої динаміки; розрахунку показників потенціалу; оцінки використання потенціалу; визначення резервів.

Динаміка фінансових ресурсів на підприємстві, що характеризується вкладенням коштів і їхнім перерозподілом, дозволяє виділити в потенціалі підприємства:

- реінвестиційну частину: потенціал, що виникає при вкладенні прибутку в розширення виробництва на основі існуючої структури факторів виробництва;

- структурну частину: потенціал, що виникає при зміні структури господарської діяльності.

Отже, діяльність підприємств відбувається в умовах постійної зміни структури виробництва і реінвестування прибутку в ці зміни, тому у складі економічного потенціалу завжди присутні реінвестиційна і структурна частини, вивчення якої дозволить вчасно реагувати на зміни в економічному просторі.

Література:

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства / Краснокутська Н.С. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – С. 15.
2. Федонін І. М. Потенціал підприємства: формування та оцінка / І. М. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 57.
3. Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В., Кокотько М.Є, Костенко Т.Д., Герасимов А.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К., 2007. – С. 60-62.

Гришко В. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

Симак А. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО РОЗРОБЛЕННЯ НИМ ПОКРАЩУВАЛЬНИХ ПРОДУКТОВИХ НОВОВВЕДЕНЬ

Підвищення фінансових результатів діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища потребує зростання їх інноваційної активності, зокрема, збільшення кількості інноваційних видів продукції, що, своєю чергою, потребує розроблення заходів з покращення її споживчих параметрів на засадах впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу. За таких умов встановлення кількісної оцінки можливостей підприємства стосовно підвищення рівня якості його продукції слід розглядати як один зі способів оцінювання інноваційного потенціалу підприємства щодо розроблення та впровадження ним у виробництво покращувальних продуктових нововведень.

Вивчення літературних джерел, зокрема праць [1, с. 10-11; 2, с. 6-9; 3, с. 13-16], дозволило виділити три основні існуючі на теперішній час підходи до оцінювання інноваційного потенціалу (ІП) підприємства: ресурсний, за якого в основі оцінювання лежать обсяги його наявних інноваційних ресурсів; результатний, який передбачає оцінювання рівня ІП підприємства шляхом визначення оптимальних можливих обсягів його інноваційної діяльності у

теперішніх умовах, що зумовлені існуючими чинниками внутрішнього та зовнішнього середовища; ресурсно-результатний, що передбачає оцінювання ІІ підприємства шляхом визначення максимально можливих обсягів його інноваційної діяльності у найбільш сприятливих умовах господарювання.

Оцінювання ІІ підприємств повинно враховувати усі основні чинники, що визначають рівень їх інноваційних можливостей. Ці чинники доцільно поділити на дві групи:

- чинники, які формують ІІ підприємства (чинники, що характеризують продукцію, яку виготовляє або планує виготовляти підприємство; чинники, що характеризують стан майна підприємства; чинники, що характеризують можливості підприємства виробляти інноваційну продукцію; чинники, що характеризують ризик інноваційної діяльності підприємства; чинники, що характеризують державну підтримку інноваційної діяльності у країні чи регіоні);

- чинники, які дозволяють реалізувати ІІ підприємства. Вони включають, зокрема, кадрове, організаційне, інформаційне, матеріально-технічне та фінансове забезпечення реалізації цього потенціалу. Аналізування цих видів ресурсного забезпечення повинно виявити рівень інноваційної діяльності підприємства, який вони можуть забезпечити у теперішньому стані, визначити диспропорції між ними та можливу потребу у нарощуванні їх обсягів.

Для визначення впливу наведених чинників на поточний рівень ІІ підприємств пропонується метод аналізування міри такого впливу, що передбачає такі етапи:

1. Вибір результуючих показників впливу. В якості таких показників доцільно обрати кінцеві показники інноваційної діяльності підприємств.

2. Вибір найсуттєвіших показників-факторів, що характеризують чинники, які впливають на поточний рівень ІІ підприємства.

3. Ранжування результуючих показників та показників-факторів за рівнем їх значень на підставі вибірки за декількома підприємствами галузі та поділу їх на групи, наприклад, – із низьким, середнім чи високим рівнем.

4. Попарне зіставлення показників-факторів та результуючих показників. Внаслідок цього визначається кількість співпадінь рівня показника-фактора з рівнем результуючого показника. За цих умов мірою впливу показника-фактора може бути відношення фактичної кількості співпадінь відповідних рівнів значень показника-фактору та результуючого показника до максимально можливої їх кількості.

5. Ранжування показників-факторів за їх впливом на рівень поточного ІІ підприємства, а також ранжування підприємств за ступенем використання цього рівня.

Проведене дослідження показало, що на стадії оцінювання поточного рівня ІІ підприємства оцінка величини його інноваційних можливостей щодо розроблення та впровадження у виробництво продуктивних нововведень повинна здійснюватися за допомогою показника відносного покращення рівня якості продукції, яке може досягти підприємство у певному періоді за рахунок

найбільш раціонального використання наявних у нього обсягів інноваційних ресурсів.

При цьому інтегральний рівень якості продукції пропонується обчислюється за такою формулою:

$$I_{\text{я}} = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^{m_i} \ell_{ij} \cdot \mathcal{C}_{ij} \right) \cdot S_i, \quad (1)$$

де $I_{\text{я}}$ – інтегральний показник оцінювання якості продукції підприємства, частка одиниці; n – кількість видів продукції, яку виготовляє підприємство; m_i – кількість параметрів якості за i -тим видом продукції ($i = \overline{1, n}$); ℓ_{ij} – відносне значення j -того параметру якості ($j = \overline{1, m_i}$) для i -того виду продукції, яку виготовляє підприємство, частка одиниці; \mathcal{C}_{ij} – коефіцієнт значущості j -того параметру якості для i -того виду продукції, яку виготовляє підприємство, частка одиниці; S_i – коефіцієнт значущості i -того виду продукції підприємства у загальній кількості всіх видів продукції, які ним виготовляються, частка одиниці.

Перелічені коефіцієнти значущості повинні задовольняти таким умовам:

$$\sum_{i=1}^n S_i = 1, \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^{m_i} \mathcal{C}_{ij} = 1. \quad (3)$$

Показник відносного значення певного параметру якості продукції (ℓ_{ij}) можна обчислити за такою формулою:

$$\ell_{ij} = \mathcal{B}_{ij\phi} / \mathcal{B}_{ijm}, \quad (4)$$

де $\mathcal{B}_{ij\phi}, \mathcal{B}_{ijm}$ – відповідно фактичне та максимально можливе за даного рівня розвитку науки і техніки абсолютне значення j -того параметру якості i -того виду продукції.

Враховуючи обмеженість інноваційних ресурсів, підприємство у переважній більшості випадків не зможе покращити усі параметри якості за усіма видами продукції протягом планового періоду. Якщо провідним видом інноваційних ресурсів підприємства є кадри працівників, то включення заходів щодо покращення параметрів якості продукції у загальний план інноваційної діяльності підприємства повинно здійснюватися у порядку зростання значень такого показника:

$$Z_{ij} = \frac{T_{ij}}{\Delta \ell_{ij} \cdot \mathcal{C}_{ij} \cdot S_i}, \quad (5)$$

де T_{ij} – прогнозна трудомісткість реалізації заходів щодо покращення j -того параметру якості i -того виду продукції підприємства, люд.-годин; $\Delta \ell_{ij}$ – різниця між прогнозним та фактичним (поточним) відносними значеннями j -того параметру якості i -того виду продукції.

При цьому включення заходів щодо покращення параметрів якості продукції підприємства у загальний план його інноваційної діяльності повинно здійснюватися доти, доки не вичерпається загальний ліміт трудомісткості заходів щодо створення інноваційної продукції на підприємстві у плановому періоді.

Обравши заходи щодо покращення якості продукції підприємства, відповідні цим заходам значення показників якості продукції підставляються у формулу (1) та обчислюється максимально можливе значення інтегрального показника рівня якості продукції підприємства. Це, у свою чергу, дає можливість оцінити поточний рівень ІП підприємства (P_{in}) за формулою:

$$P_{in} = I_{ям} / I_{яф}, \quad (6)$$

де $I_{яф}, I_{ям}$ – інтегральний показник якості продукції підприємства відповідно до та після реалізації плану заходів з підвищення рівня якості продукції, частка одиниці.

Таким чином, для оцінювання поточного рівня інноваційного потенціалу підприємства доцільно використовувати показник відносного покращення рівня якості продукції, яке може досягти підприємство у певному періоді за рахунок найбільш раціонального використання наявних на даному підприємстві обсягів інноваційних ресурсів.

Література:

1. Алейнікова О. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства та ефективність його реалізації / О. В. Алейнікова // Держава та регіони. Сер. Економіка і підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 9-12.
2. Вовчок С. В. Теоретико-методичні основи формування та оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / С. В. Вовчок ; Київ. нац. ун-т технології та дизайну. – К., 2009. – 20 с.
3. Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12-17.

Гуторов А. О.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ПРОДУКТОВИЙ ХАРАКТЕР ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН В АПК

Сучасна парадигма розвитку інтеграційних відносин здебільшого реалізує продуктовий принцип об'єднання підприємств на основі різноманітних стратегій інтеграційної взаємодії.

Теорія продуктової агропромислової інтеграції здебільшого виникла і розвивалась у США з початку 60-х рр. XX ст. Так, Г. Стіглер, П. Флоренс і Р. Трайфон розглядаючи вертикальну інтеграцію з технологічної точки зору, дійшли висновку що вона є певним різновидом продуктової диверсифікації. У якості основного лейтмотиву розвитку інтеграції при цьому, на думку Н. Нешайма, є зміни у системі збуту продовольчих товарів та ціноутворенні [1].

Історично розвиток продуктивних інтеграційних відносин бере початок із часів формування картелей. Перші картелі з'явилися в Німеччині після економічної кризи 1873 р. у вигляді добровільного об'єднання підприємств на основі угод про квотування обсягів виробництва, цін реалізації продукції, умов продажу. У США одержала найбільший розвиток трестівська форма консолідації бізнесу, а згодом трести почали перетворюватися на холдингові компанії, яка наразі є найпоширенішою. Так, 45% виробництва й реалізації продукції птахівництва перебуває в сфері інтересів компаній Tyson Foods, Con Agra, Gold Kist, Perdue Farms. 45% виробництва яловичини, 76% переробки сої, 74% переробки зерна перебуває під контролем агрохолдингів Gardill, Admarcher Daniels Midland, Con Agra, Tyson. Залучення фермерських господарств до інтеграції відбувається шляхом контрактації, на долю якої припадає понад 35%.

Утворення агропромислових структур за продуктовою ознакою передбачає необхідність як типізації підприємств за їх напрямом спеціалізації, так і виокремлення у складі національної економіки агропромислового комплексу, який, у свою чергу, має складатися з продуктивних підкомплексів. Продуктивний підкомплекс являє собою сукупність виробничих господарств, а також переробних і обслуговуючих підприємств, об'єднаних контрактними відносинами чи відносинами власності. В основу формування таких підкомплексів, за дослідженнями О. Попкова, мають бути покладені такі принципи: а) урахування регіональних особливостей розвитку галузей; б) виробництво однорідної кінцевої продукції, пов'язаної з використанням певного виду сільськогосподарської сировини; в) урахування наявної галузевої структури агропромислового комплексу; г) наявність тісних технологічних та економічних зв'язків між вертикально інтегрованими галузями; ґ) єдність економічних інтересів, коли загальною метою є задоволення потреб споживачів у кінцевій продукції конкретного виду; д) вирішення соціальних та екологічних проблем [2, с. 54-89]. При цьому продуктова структура, на відміну від галузевої, забезпечує орієнтацію інтеграційних формувань на кінцевий результат з метою удосконалення технологій та систем організації виробництва і управління ним, збуту готової продукції, регулювання економічних взаємовідносин між учасниками об'єднання, що робить їх більш надійними та конкурентоспроможними на ринку.

Продуктивний принцип об'єднання підприємств, де центральним елементом є товар, який користується попитом, об'єктивно ринковий, щільно взаємодіючи з комплексом маркетингу «4Р», якісно відрізняється від виробничої концепції, коли виробництво далеко не завжди орієнтоване на споживача. Наразі за продуктивним принципом утворено більшість провідних компаній світу, діють

вітчизняні агрохолдинги. Продуктова орієнтація дозволяє їм досягати значних економічних вигод за рахунок не лише ефекту масштабу та дії закону вертикальної інтеграції (нульова рентабельність усього проміжного виробництва), а і шляхом монополізації галузевих ринків, користуючись перевагами спеціалізованого масового виробництва. Залежно від тісноти і форми інтеграційних зв'язків продуктово-орієнтовані об'єднання можуть функціонувати як транснаціональні корпорації, холдингові компанії, галузеві кооперативні, виробничі чи фахові об'єднання, контрактні галузеві відносини, кластери тощо. Рентний міжпродуктовий характер інтеграційних формувань забезпечується за рахунок диференційної ренти III роду, коли значна частина виробленої продукції перерозподіляється за собівартістю всередині агропромислового формування для її подальшої переробки, а надлишок сировини та готова продукція реалізуються на ринку.

Фахові об'єднання – є видом самоорганізації громадян і юридичних осіб, що створюється з метою реалізації суспільних інтересів і впровадження засад саморегулювання у визначеній статутном сфері, галузі чи секторі діяльності. В аграрному секторі економіки України фахові виробничі об'єднання продуктового напрямку наразі поділяються на національні асоціації (утворені з колишніх республіканських об'єднань) та добровільні об'єднання. Національні продуктові асоціації включають в себе об'єднання «Укртютюн», «Укрмолпром», «Укрм'ясо», «Укрцукор», «Укроліяпром», «Агрокомплект», «Агропромбудіндустрія», «Лікарські рослини», «Укрзернопродукт», «Укрбджолпром», «Укрконсервмолоко», «Укрптахопром», «М'ясозаготів-відгодівля», «Буряководи України», «Теплиці України», «Агropостач», державний концерн «Укрсадвинпром» тощо.

Досліджуючи територіальні виробничі комплекси та шляхи підвищення їх конкурентоспроможності в умовах глобалізації, М. Портер обґрунтував теорію кластерів. За його визначенням кластер – це сконцентровані за територіальною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників товарів і послуг, фірм зі споріднених галузей та пов'язаних з основною діяльністю установ і організацій, що провадять спільну діяльність на добровільних та конкурентних засадах [3, с. 256]. Стосовно до умов сільського господарства України вченими ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН була опрацьована модель кластерної організації аграрного виробництва, де кластер являє собою міжгосподарське територіальне об'єднання взаємодоповнюючих підприємств, які співпрацюють між собою, формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва і реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції за умови збереження юридичної самостійності учасників. При цьому серед принципів кластерної організації основними є інтеграційно-коопераційні відносини, добровільність та спорідненість за виробничим типом [4, с. 11-13]. Остання, у формі націленості на створення спеціалізованих факторів, на думку М. Портера, є однією з важливіших конкурентних переваг, а усталений виробничий тип підприємства, за К. Прахаладом та Г. Хемелом, – є однією зі стрижневих компетентностей

корпорації, поряд із її націленістю на споживача й продукт [5, с. 81]. Наразі обґрунтовано створення основних продуктових кластерів: молочного, зернового, олійного, м'ясного, садівничого; розроблені регіональні програми кластерного розвитку України. З позицій управління такими формуваннями наукою були розроблені продуктові різновиди дивізійної, програмно-цільової (проектної), матричної структур управління, адаптовані адхократичні та сітьові структури.

Література:

1. Зайцев Н.С. Интеграция сельскохозяйственных предприятий и агропромышленные комплексы в развитых капиталистических странах / Н.С. Зайцев. – М.: ВНИИТЭИсельхоз МСХ СССР, 1971. – 79 с.
2. Попков А.А. Аграрная экономика Беларуси: опыт, проблемы, перспективы / А.А. Попков. – Мн.: Беларусь, 2006. – 319 с.
3. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
4. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / [Кропивко М.Ф., Лупенко Ю.О., Малій М.Й. та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 46 с.
5. Prahalad C.K. The Core Competence of the Corporation / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68, No. 3. – P. 79-91.

Ємельянов О. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

Курило О. Б.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Важливим напрямом зростання величини фінансових результатів діяльності підприємств є управління їх витратами. Таке управління повинно передбачати здійснення комплексу організаційно-економічних та технічних заходів, спрямованих на: виявлення та реалізацію резервів зниження окремих видів витрат підприємства за незмінного розміру його операційного доходу; раціоналізацію розподілу непрямих витрат за видами продукції, яку виготовляє підприємство, що дозволить об'єктивно оцінити рентабельність їх виготовлення, та відповідно, виявити найбільш прибуткові види продукції, обсяги виробництва якої доцільно збільшувати; оптимізацію величини деяких видів витрат підприємства, зокрема витрат на оплату праці робітників, шляхом

встановлення найкращого співвідношення між її результативністю та розміром заробітної плати; визначення оптимального співвідношення між поточними та інвестиційними витратами підприємства, зокрема у процесі планування та реалізації заходів з його технічного переозброєння; покращення структури операційних витрат, зокрема за допомогою регулювання параметрів виробничої програми підприємства (обсягів виготовлення кожного виду продукції), що дозволить встановити обґрунтоване співвідношення між його операційними доходами та витратами.

Аналізування літературних джерел, зокрема праць [1, с. 26; 2, с. 34-35; 3, с. 7-9; 4, с. 12; 5, с. 6-8], та результати власних досліджень дозволили встановити, що управління витратами підприємства є цілеспрямованим впливом суб'єктів такого управління на процеси формування витрат з метою доведення їх величини до рівня, який забезпечує максимізацію розміру відповідних цим витратам фінансових результатів діяльності підприємства. Тоді впорядковану у просторі та часі сукупність засобів такого впливу слід вважати механізмом управління витратами підприємства.

Таким чином, основною метою створення та реалізації комплексу заходів з управління витратами підприємства є оптимізація їх розміру та структури, за якої максимізується величина фінансових результатів (передусім, прибутку від операційної діяльності) підприємства. Досягнення даної мети потребує виконання певної сукупності завдань, основними з яких є такі:

- здійснення групування витрат за певними ознаками, які відповідають обраним цілям управління витратами;
- знаходження взаємозв'язків між різними групами витрат;
- оцінювання впливу витрат з різних груп на величину фінансових результатів підприємства;
- знаходження такої величини кожної групи витрат та, відповідно, співвідношення між ними, за яких величина фінансових результатів діяльності підприємства набирає максимального значення (з урахуванням можливих обмежень, зокрема, на обсяги ресурсів підприємства).

Отже, управління витратами підприємства повинно забезпечувати встановлення найкращої структури цих витрат за існуючих обмежень щодо умов внутрішнього та зовнішнього середовища, в яких функціонує дане підприємство.

Складність процесів управління витратами підприємства зумовлена, серед іншого, тим, що на їх величину впливає значна кількість різноманітних чинників, які доцільно поділити на дві групи:

- 1) внутрішні, на які підприємство може безпосередньо впливати, а саме: продуктові (натуральні обсяги виготовлення продукції, її номенклатура та асортимент); ресурсні (наявні на підприємстві обсяги трудових, технічних, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів); техніко-технологічні (нормативи витрачання матеріальних та енергетичних ресурсів, продуктивність обладнання, трудомісткість продукції, виробіток робітників); організаційно-

управлінські (рівень організації виробництва та праці, постачання матеріалів та збуту продукції, стимулювання працівників тощо);

2) зовнішні, вплив підприємства на які є неможливим або суттєво обмеженим. До них слід віднести такі групи чинників: цінові (ціни на ресурси, які купує та використовує підприємство); науково-технічні (споживчі властивості виробничих ресурсів, які використовуються у відповідній галузі економіки); правові (законодавчо встановлені рівень та динаміка окремих видів витрат підприємства).

Урахування перелічених груп чинників є необхідною умовою створення дієвого механізму управління витратами підприємств. При цьому слід відзначити, що різні групи витрат характеризуються різним рівнем керованості, тобто зміною поточної їх величини внаслідок здійснення управлінського впливу на них. Тому при розробці заходів щодо управління витратами першочергова увага повинна приділятися тим їх групам, які характеризуються найбільшим рівнем керованості. Для цього можна використати такий коефіцієнт:

$$k_{li} = \Delta B_i / B_i, \quad (1)$$

де k_{li} – показник рівня керованості i – тої групи витрат підприємства, частки одиниці; ΔB_i – допустима величина зниження розміру i – тої групи витрат внаслідок проведення організаційно-економічних заходів, грн.; B_i – фактична величина i – тої групи витрат у звітному періоді, грн. Загалом, коефіцієнт k_{li} може приймати значення в інтервалі від 0 до 1. При цьому, чим більшою є його величина, тим більшим є рівень керованості відповідною групою витрат.

В цілому слід враховувати, що будь-які види витрат піддаються суттєвим змінам, якщо відповідні заходи щодо їх управління є достатньо потужними та раціонально сформованими. Враховуючи це, пропонується групування заходів щодо зниження рівня витрат підприємства за такими ознаками: залежно від поставленої мети (зниження абсолютної величини витрат; відносної величини витрат); від одночасного впливу на різні групи витрат (викликають одночасне зниження декількох груп витрат або зниження одних видів витрат із збільшенням інших видів витрат); залежно від виду витрат, які передбачається скоротити (зниження виробничих витрат; логістичних витрат; фінансових витрат); від змісту заходів (покращення організації виробництва і праці; удосконалення техніки та технології виробництва); від потреби в інвестиціях (не потребують вкладання інвестицій; потребують вкладання інвестицій); від рівня складності реалізації відповідних заходів щодо скорочення витрат (групування за цією ознакою має ієрархічну побудову: I рівень – організаційні заходи; II рівень – удосконалення планування виробничої програми підприємства; III рівень – удосконалення фінансового забезпечення діяльності підприємства; IV рівень – технічні заходи).

При обґрунтуванні заходів щодо скорочення витрат оцінювання керованості відповідної їх групи потрібно проводити стосовно кожного виду заходів на основі наведеної вище ієрархії. При цьому доцільним є визначення

значущості кожної групи витрат, яку у випадку планування скорочення абсолютної величини витрат можна оцінити за формулою:

$$k_{2i} = k_{1i} \times \alpha_i, \quad (2)$$

де k_{2i} – показник значущості i – тої групи витрат підприємства з точки зору управління ними, частки одиниці; α_i – частка i – тої групи витрат у загальних витратах підприємства у звітному періоді, частки одиниці.

При розробленні заходів щодо зниження рівня витрат підприємства потрібно, перш за все, приділяти увагу тим витратам, для яких значення коефіцієнту (2) є найбільшим. У зв'язку з цим питання оцінювання рівня керованості різними групами витрат необхідно розглядати у контексті взаємозв'язку їх змін зі зміною економічних результатів діяльності підприємства. Лише за таких умов можливо досягти раціоналізації обсягів та структури витрат підприємства.

Література:

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Нападовська Л. В. Управлінський облік : монографія. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.
3. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Г. О. Партин. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.
4. Петрович Й. М. Концептуальні засади управління витратами / Й. М. Петрович, Г. М. Захарчин. – 2004. – № 499. – С. 102–110.
5. Чумаченко М. Управлінський облік в Україні / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 6. – С. 43–47.

Журило В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

Пащук Л. В.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ У КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови господарювання, які ускладнюють прискорення інтеграційних процесів, посилення кризових явищ та активна інтернаціоналізація товарних ринків, порушують перед підприємствами нові завдання пошуку ефективних механізмів управління розвитком ринків,

застосування новітніх маркетингових інструментів управління попитом та споживчою поведінкою. Сьогодні до чинників, що забезпечують конкурентні переваги компанії, прихильність цільових споживачів та стабільні обсяги продажу, належать не лише якість продукції, прийнятні ціни, вдало вибрані канали збуту та результативна комунікаційна політика. Обов'язковими умовами ефективного збуту продукції є якісне обслуговування покупців та залучення певних інструментів і засобів емоційного впливу на споживчі рішення в торговельній точці.

Результати маркетингових досліджень свідчать про те, що вибір продукту споживачем в місці продажу відбувається протягом 6 секунд, з яких 3-4 секунди припадають на емоційну оцінку, що здійснюється під впливом попереднього купівельного досвіду, інформації, яку споживач отримав з каналів маркетингових комунікацій. Емоційну реакцію покупця викликають також елементи системи мерчандайзингу, зокрема колір, світло, запах, музика, тощо. Надалі активізується раціональна складова процесу купівельного вибору, яка враховує безпосередньо ціну продукту.

Дослідженням емоційної реакції споживача на вплив різного роду стимулів (такими стимулами можуть бути стимули, які впливають через зір, нюх, дотик, смакові рецептори, пам'ять, соціальні навички людей, їх цінності), з метою створення позитивного купівельного настрою та стимулювання продажів, займається новий напрям у маркетингу – нейромаркетинг. Базуючись на психофізіологічних дослідженнях, дослідницькі техніки нейромаркетингу надають змогу отримати об'єктивну інформацію про механізми та процеси, які відбуваються у людському мозку (нейронах) під впливом різних стимулів, оцінити інтенсивність цього впливу та емоційну реакцію споживача.

Результати нейромаркетингових досліджень, здійснених фахівцем з нейромаркетингу А.Трайндлом, дали змогу узагальнити наступне:

- 1) чим вища емоційність товарної презентації, тим вища нейронна активність людини, і, відповідно, його реакція як споживача;
- 2) чим вища нейронна активність, тим вища готовність прийняти рішення;
- 3) процеси протікання нейронної активності у чоловіків та жінок суттєво різняться, жінки є емоційнішими та активніше реагують на подразники;
- 4) нейронну активність у чоловіків та жінок викликають різні мотиви;
- 5) різні товари стимулюють різний рівень нейронної активності. Наприклад, товари повсякденного попиту, автомобілі, одяг, викликають вищу нейронну активність порівняно із побутовою технікою;
- 6) з віком нейронна активність, та, відповідно, здатність реагувати на стимули знижується [4, с. 12].

Одним із найперспективніших напрямів використання технологій нейромаркетингу є мерчандайзинг, оскільки біля 80% рішень про покупку на споживчих ринках приймаються саме в точках продажу. Мерчандайзинг – це комплекс заходів, метою якого є підвищення попиту на продукцію, мистецтво представити товар у торговому залі. Ці заходи дозволяють сформулювати у споживачів позитивний імпульс, спрямований не тільки на купівлю, а також на

створення іміджевого образу торгової марки в свідомості покупця [1, с. 9]. Основна мета нейромаркетингу – розробити такі стратегії в місцях продажу, які б забезпечили попадання товарів в фокус селективного сприйняття цільової аудиторії. Вивчивши цільову групу, необхідно сформувавши відповідний асортимент, розробити візуальну презентацію, спроектувати дизайн торгової точки.

На місці продажу нейромаркетингові технології формують споживчий імпульс за допомогою таких каналів сприйняття інформації, як зоровий, слуховий, кінетичний канали, а також запахів. Зоровий канал сприйняття є одним з ключових каналів нейромаркетингу. Тому в процесі викладки товарів у торгівельній точці задля забезпечення вищої зацікавленості та залучення покупця необхідно слідувати законам зорового сприйняття споживача, суть яких наведена нижче.

Закон «Фігури і фону». Сутність закону полягає у виділенні одного об'єкта на фоні інших за рахунок: кількості або розміру, яскравих кольорів; нестандартної форми товару або упаковки; підсвічування; POS-матеріалів (засоби оформлення місць продажів, завдання яких полягає в підвищенні продажів конкретного товару або групи товарів в певній торговій точці); створення емоційного образу.

Закон «Рівня очей». Відповідно до цього закону у зоні найбільшої концентрації уваги людини знаходяться предмети, які розташовані на рівні очей, точніше, в зоні ± 20 см від рівня очей дорослої людини середнього зросту.

Закон «Мертвої зони». Дослідження свідчать, що предмети, які знаходяться в нижній частині зорового поля людини, часто залишаються поза увагою. При цьому лівий нижній кут є найбільш невдалим – там погляд людини зупиняється найрідше. Відповідно до закону «Мертвої зони» на нижніх полицях рекомендується розміщати великі упаковки, товари цілеспрямованого попиту (найнижчої ціни) або товарний запас.

Закон «Перемикач уваги». Згідно цього закону не можна розташовувати однотипний (навіть яскравий) товар значної кількості в одному місці. Необхідно забезпечити спокійне переключення уваги споживача з однієї продукції на іншу.

Закон «Групування». Цей закон наголошує, що людині легше сприймати інформацію, якщо вона є згрупованою. Тому продукцію слід об'єднувати в групи за різними критеріями: торговою маркою, видом товару, розміром упаковки, ціною тощо.

Закон « 7 ± 2 ». Психологи стверджують, що об'єм сприйняття людини, обмежений – в один момент часу він може «схопити» і запам'ятати лише п'ять-сім, максимум дев'ять предметів. У магазині це число зменшується до 3-5, тому рекомендується, щоб кількість товарів, брендів чи POS-матеріалів в одному ряду, на одній вітрині не перевищувало п'яти.

Закон «Сприйняття системи освітлення в магазині». Відповідно до цього закону споживачі схильні спрямовувати свої погляди на добре освітлені предмети. Для різних груп товарів існують рекомендації по організації

освітлення, які допомагають створити найбільш комфортні умови для споживчого вибору покупців.

Слуховий канал сприйняття інформації працює складніше у порівнянні зі зоровим. Існують певні труднощі при його використанні, оскільки важко визначити індивідуальні та культурні уподобання цільової аудиторії, виникає ризик роздратування споживача на певний слуховий стимул. Тим не менш, згідно дослідження агентства Magram Market Research, спокійні та зважені мелодії спонукають споживачів здійснювати імпульсні покупки та витратити на 35-40% більше запланованого [3, с. 5].

Запахи можуть бути дуже вдалим засобом привернення уваги споживачів до торгової точки та стимулом придбання певних товарів. Нажаль, стимулювання споживачів до купівлі за допомогою запахів, ефективно працює в обмеженій кількості видів продуктів, таких як хлібобулочні вироби, кавові напої. Експерти зазначають, що в інших товарних групах складно підібрати аромат, який одночасно викликати у споживача певні асоціації з товаром та матиме з ним емоційний зв'язок (приємні спогади та почуття задоволеності). Кінетичний канал сприйняття інформації на думку експертів є найнадійнішим. Набір стимулів у сфері відчуттів, що викликає позитивну емоційну реакцію при використанні цього каналу, є традиційним для більшості споживачів. Практично всім подобаються та, відповідно, викликають позитивні емоції, відчуття – затишне, надійне, комфортне, безпечне і відштовхує жорстке, агресивне, вульгарне.

Наприкінці зазначимо, що завдяки технологіям та здобуткам нейромаркетингових досліджень компанії збільшують обсяги продажу, максимізують прибутки, ефективніше ніж конкуренти задовольняють потреби споживача. Відкритим залишається питання етичності використання нейромаркетингових технологій, оскільки завдяки їм, компанії та торговельні мережі отримують можливість маніпулювати поведінкою споживача та управляти його емоціями. При цьому в багатьох розвинутих країнах використання нейромаркетингових технологій в торговельних мережах заборонено, натомість дозволені лише дослідження. Але, незважаючи на ці заборони та сумніви, більшість закордонних фахівців дотримуються єдиного погляду щодо перспективності застосування у маркетинговій діяльності та подальшого розвитку нейромаркетингових технік та інструментів.

Література:

1. Винникова Л. Мерчендайзинг: всякому товару – свое время, место и атмосфера // «АртМозаика». – 2006. – № 45.
2. Снегирева В.В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В.В. Снегирева. – СПб.: Питер, 2005. – 176 с.
3. Трайндл А. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций / А Трайндл.– Москва: Альпина Паблишер, 2011. – 112 с.
4. Qualman E. Socialnomics: How Social Media Transforms the Way We Live and Do Business / Qualman E. – UK: Wiley, 2012. – 336 p.

Кобець Д. Л.
асистент кафедри обліку та аудиту
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна

МАКРО- І МІКРОСЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Підприємство в сучасному світі може домогтися успіху лише в тому випадку, коли воно вчасно реагує на запити споживачів. Для підвищення ефективності потрібне дослідження і задоволення максимальної кількості вимог покупця. Вирішенню таких проблем сприяють маркетингові дослідження і аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства

Зазвичай дослідження проходить певні стадії:

Визначення проблеми – формулювання об'єкта і предмета маркетингового дослідження. Виконання цієї операції спрямоване на збір і аналіз конкретної інформації, потрібної для прийняття управлінського рішення. Ясне, чітке формулювання проблеми є ключем до проведення успішного маркетингового дослідження. Існують основні джерела виникнення маркетингових проблем: непередбачені зміни або сплановані зміни, частина яких можуть складати випадкові ідеї, наприклад, підказані споживачами.

Після визначення проблем встановлюються мета і методи проведення маркетингових досліджень, спрямованих на їх досягнення. Досягнення мети маркетингових досліджень дозволяє отримати інформацію, необхідну для рішення виявлених проблем. При формулюванні мети маркетингових досліджень ставиться питання: «Яка інформація необхідна для вирішення даної проблеми?» Відповідь на це питання і визначає мету дослідження. Отже, ключовим аспектом визначення мети дослідження є виявлення специфічних типів інформації, корисної менеджерам при вирішенні проблем управління маркетингом.

Маркетингові дослідження поділяються за характером виконання на «планові» і «позапланові». Планові заходи – це комплекс маркетингових досліджень, орієнтованих на отримання стандартизованого обсягу (по кількості і складу) ряду параметрів, необхідних для прийняття тактичних і стратегічних рішень. Планові дослідження є повсякденною основою роботи відділу маркетингу і проводяться у відповідності з графіком і чітко поставленими завданнями. На даному етапі використовуються традиційні методи маркетингових досліджень. Позапланові дослідження проводяться частіше зовнішніми організаціями для вирішення локальних завдань, зазвичай пов'язаних з «несподіваними» проблемами, що виникають в підприємницькій діяльності. Для вирішення позапланових завдань підприємства часто вдаються до використання нетрадиційних методів маркетингового дослідження, стандартизація яких практично неможлива.

На наступному етапі дослідникам необхідно дати інтерпретацію результатам дослідження, зробити відповідні висновки і надати звіт керівництву підприємства. Звіт не повинен бути перевантажений цифрами і складними статистичними викладками. Менеджерам потрібні виявлені закономірності, відомості про які допоможуть приймати правильні рішення. Тобто, важливі не самі дані, а їх правильна інтерпретація. Інтерпретувати статистичні дані можна по-різному, і тому, щоб бути впевненими, що дана інтерпретація вірна, менеджери повинні брати участь в обговоренні результатів дослідження. Можливо, в ході цього обговорення у менеджерів виникнуть додаткові питання, відповіді на які можна знайти, повторно проаналізувавши результати дослідження. Дослідники в цьому випадку повинні вказати на відповідну інформацію і допомогти зробити на її основі нові висновки.

Основними завданнями маркетингових досліджень і аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства є: вивчення самого ринку; вивчення покупців; вивчення конкурентів; вивчення товару; вивчення збутової діяльності.

Принциповою особливістю маркетингового дослідження, що відрізняє його від збору і аналізу внутрішньої і зовнішньої поточної інформації є його цільова спрямованість на рішення певної проблеми. Ця цілеспрямованість і перетворює збір і аналіз інформації на маркетингове дослідження.

Таким чином, під маркетинговим дослідженням слід розуміти цілеспрямоване вирішення маркетингової проблеми, поставленої перед підприємством (комплексу проблем), процес постановки завдань, отримання маркетингової інформації, планування і організації її збору, аналізу і формування звіту про результати.

Кожне підприємство самостійно визначає тематику і обсяг маркетингових досліджень внутрішнього і зовнішнього середовища, виходячи з наявних у нього можливостей і потреб в маркетинговій інформації, тому види маркетингових досліджень, що проводяться різними підприємствами, можуть бути різними.

Пристаюючи до маркетингового дослідження і аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, необхідно переконатися, що це потрібно підприємству для поліпшення результатів діяльності. Необхідно чітко визначити потреби покупців, встановити важливість вирішення проблеми, їх більш повного задоволення, а також забезпечити ефективну підприємницьку діяльність. Це може дати відповідний ефект в результаті ретельно спланованого процесу маркетингового дослідження.

Незважаючи на різноманіття видів маркетингових досліджень, що проводяться підприємствами, в основі їх лежить загальна методологія, визначена порядком їх виконання.

Виділяють п'ять основних етапів маркетингового дослідження і аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства: виявлення проблем і формулювання цілей дослідження; відбір джерел, збір і аналіз вторинної маркетингової інформації; планування і організація збору первинної

інформації; систематизація і аналіз зібраної інформації; узагальнення отриманих результатів дослідження.

Виявлення проблем і формулювання мети дослідження вважається найважливішим етапом дослідження. Правильно визначена проблема і точно сформульована мета маркетингового дослідження є запорукою його успішного проведення. Допущені помилки на цьому етапі, можуть привести не тільки до невиправданих витрат на проведення маркетингових досліджень, але і до загострення реальних проблем, пов'язаних з втратами часу на рух в помилковому напрямку. Незалежно від того, чи проводить підприємство дослідження або аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища власними силами, чи залучає сторонню організацію, до виявлення проблем і формулювання мети дослідження повинні залучатися фахівці підприємства, а остаточні результати цієї роботи повинні бути схвалені його керівництвом.

При цьому на практиці можливі дві ситуації:

1) Керівництво підприємства самостійно визначає конкретну проблему і ставить перед дослідницької групою мету і завдання маркетингового дослідження і аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. У загальному випадку діяльність дослідницької групи на даному етапі полягає в уточненні формулювання завдань дослідження, а також у визначенні змісту і форми представлення його результатів.

2) У керівництва фірми відсутнє ясне уявлення про мету і завдання дослідження, і воно обмежується невизначеною постановкою проблеми. В цьому випадку дослідницька група повинна провести попереднє дослідження, спрямоване на конкретизацію проблеми і формулювання на її основі мети і завдань маркетингового дослідження.

Варто зауважити, що в будь-якому випадку успіх діяльності дослідницької групи на даному етапі залежить від її вміння залучити до роботи керівництво і фахівців підприємства. Основним і найважливішим джерелом внутрішньої інформації для більшості підприємств служить інформаційна база, яка включає всі необхідні дані, відображає різні функції управління діяльністю підприємства (організацію виробництва, закупівлю, продаж, управління кадрами, фінансову, маркетингову діяльність тощо).

Зовнішні джерела вторинної інформації включають: матеріали законодавчого і інструктивного характеру; звіти і доповіді комерційних дослідних центрів; видання некомерційних дослідних організацій; публікації торгових і промислових асоціацій, в т.ч. асоціацій маркетингу по окремим видам продукції; інформація періодичних видань і засобів масової інформації.

Систематизація вторинної інформації проводиться, як правило, після завершення її збору з внутрішніх і зовнішніх джерел і спрямована на полегшення процесу її подальшого аналізу. Аналіз вторинної інформації включає оцінку її повноти, достовірності і несуперечності для вирішення поставлених перед дослідниками завдань. Позитивна оцінка зазначених характеристик вторинної інформації дозволяє приступити до її інтерпретації,

формулювання висновків і розробці рекомендацій, спрямованих на досягнення мети і вирішення завдань маркетингового дослідження.

Після завершення даного етапу дослідження слід переходити до завершального його етапу, тобто до узагальнення отриманих результатів. У випадку ж незадовільної оцінки зазначених вище характеристик вторинної інформації (недостатньою повноти, достовірності або її суперечливості) визначається потреба в додатковій первинній інформації, тобто створюється передумова для повернення до попереднього етапу дослідження.

Планування і організація збору первинної інформації вважається самим трудомістким етапом процесу проведення маркетингового дослідження і аналізу внутрішньої і зовнішньої середовища підприємства.

Література:

1. Авдющенко А. С. Визначення результативності діяльності підприємств: роль та підходи / Авдющенко А. С. // Держава і регіони : Серія економіка і підприємство. – Запоріжжя : Видавництво Класичного приватного університету. – 2010. – № 2. – С. 42–45.
2. Крикавський Є. В. Маркетингові дослідження / Крикавський Є. В., Косар Н. С., Мних О. Б., Сорока О. А. – Львів : Видавництво «Інтел – Захід», 2004. – 288 с.
3. Маркетингові технології економічного зростання: [монографія] / [Окландер М. А., Яшкіна О. І., Чукурна О. П., Кірносова М. В. та ін.]; за ред. М. А. Окландера. – Одеса: Астропринт, 2012. – 376 с.

Модіна Д. В.

студентка

Хмельницького національного університету

м. Хмельницький, Україна

Базалійська Н. П.

викладач кафедри управління персоналом і економіки праці

Хмельницького національного університету

м. Хмельницький, Україна

РОЛЬ СУЧАСНОГО ЛІДЕРА В УПРАВЛІННІ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Проблемам лідерства і його ефективності приділяється на сьогоднішній день не достатня кількість уваги. Адже ще з радянських часів прийнято призначати керівників промислових підприємств, а не вибирали колективом собі гідного лідера який міг би вивести команду (колектив) на новий рівень розвитку. Сьогодні ж у час змін в державі потрібно обирати справжніх професіоналів своєї справи.

Основною метою нашого дослідження є з'ясування ролі сучасного лідера в управлінні трудовим колективом на підприємстві.

Створення ефективної команди трудового колективу з оптимальним складом неминуче пов'язано з необхідністю визначити раціональне співвідношення між елементами однорідності і різноманітності в команді.

Підбираючи людей в колектив, а особливо промислового підприємства, управлінець, як правило, здійснює свій вибір виходячи з навиків, знань та досвіду, що є у претендентів. Але для досягнення ефективності колективу важливі не тільки навик, знання та досвід, але в рівному ступені особисті якості і особові характеристики членів колективу.

Трудовий колектив (від лат. *collectivus* – збірний) – сукупність людей, об'єднаних спільною метою та діяльністю, єдністю інтересів, єдиною організацією і взаємною відповідальністю кожного, відносинами співробітництва та взаємодопомоги [1, с. 283].

Досить часто успішність підприємства залежить від психологічного клімату, настрою кожного працівника та від вміння керівника використовувати людські ресурси. Адже керівництво колективом – це поєднання науки і мистецтва. З погляду американського менеджменту, суть керівництва полягає в тому, щоб виконувати роботу не своїми, а чужими руками [2]. Насправді ще складніша задача – примусити працювати не тільки чужі руки, але і чужі голови. Тому не вірно у колективі сподіватися тільки на себе, вважаючи себе всезнаючим і всесильним. Ніколи не слід робити самому те, що можуть і повинні виконувати підлегли.

Виконання кожного завдання слід контролювати і оцінювати, відсутність контролю може навести працівника на думку про непотрібність виконуваної ним роботи [3, с. 88-97]. Але ні в якому разі не потрібно критикувати людей (працівників). Більш дієвою буде критика їх помилок з вказівками на ті недоліки, через які були здійсненні подібні помилки. Для підлеглого дуже важливою є іскра пошани і симпатії, яка виражається з боку керівника. Вона здатна зарядити його на творчу самовіддану роботу і породити високі результати.

Управлінець має чітко формулювати свої думки, адже доступно сформульована думка дає підґрунтя для спілкування та взаєморозуміння, що дозволяє у подальшому уникнути можливої конфліктної ситуації, викликаного непорозумінням.

Уміння керівника відстояти інтереси колективу і кожного з підлеглих – спосіб завоювання авторитету і об'єднання працівників в одну групу. Це є важливим фактором для досягнення результату, основною задачею управління, і керівник чи менеджер повинен досягати цього результату за допомогою людей [4, с. 50-53].

Потрібно також зауважити, що керівник не завжди є лідером у колективі. Втім, бути лідером – не завжди означає мати офіційну посаду, офіційне визнання і відповідний запис у трудовій книжці. Лідером може бути будь-який працівник трудового колективу. Лідер – це той, хто веде, член групи, всі учасники якої визнають його керівництво, покладаються на нього у прийнятті серйозних рішень і вирішенні важливих проблем [5], що наведено на рисунку 1.

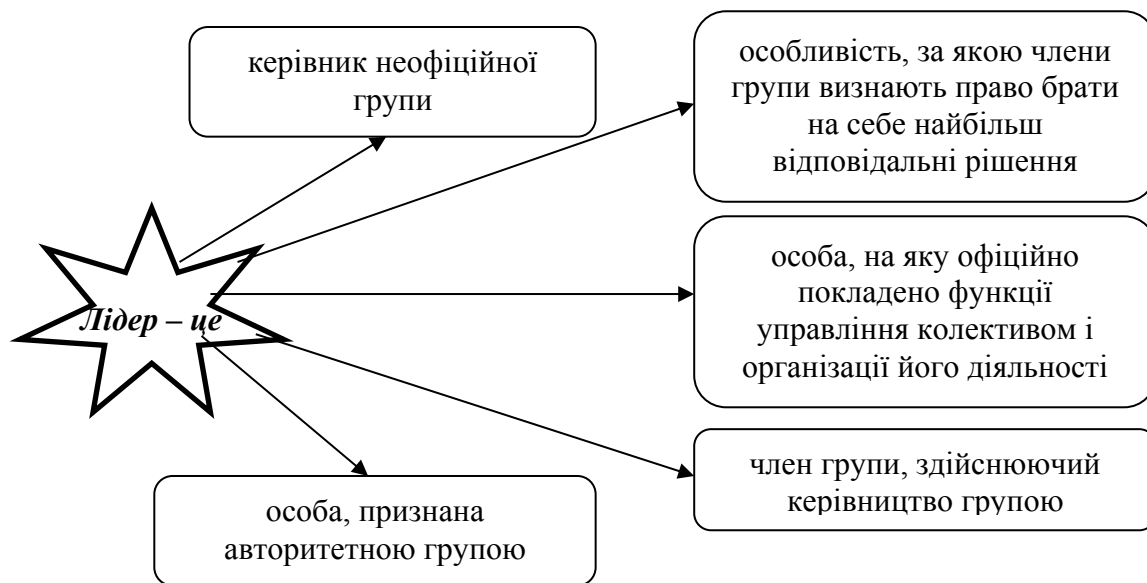


Рис. 1. Роль сучасного лідера в управлінні трудовим колективом

А лідерство – це важка робота, тому лідер повинен володіти витривалістю значно вище середнього рівня, повинен мати цілі і надихати інших на їх досягнення.

У реальному житті лідерство потребує насамперед готовності виділятися і допомагати іншим людям досягати встановлених цілей. Але, як і будь-які дії в колективі потребують участі не лише лідера, але й інших людей (працівників), так, лідер не буде рухатися вперед, якщо ніхто не буде йти за ним.

Зазвичай працівники підприємства хочуть, щоб лідером була людина рішуча та впевнена у своїх діях. Лідери повинні швидко реагувати на всі зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

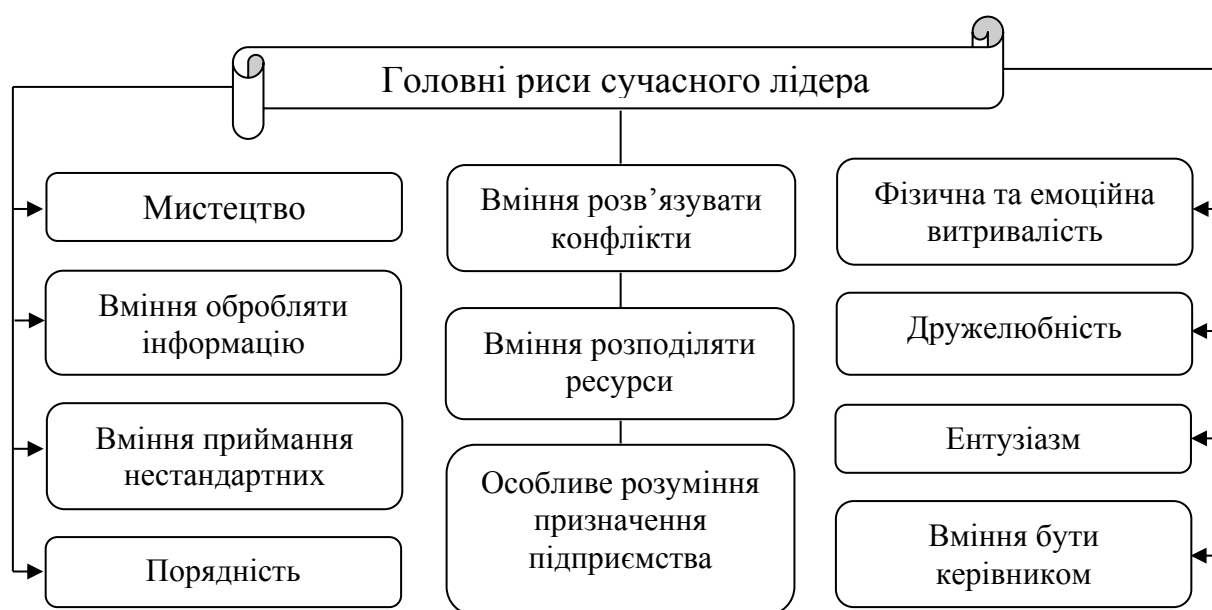


Рис. 2. Головні риси сучасного лідера

Отже, для розвитку сучасної, ефективної економіки України, слід глибиною вивчати та втілювати у життя систему знань про ефективність лідерів на підприємствах. Лідер будь-якого колективу – це завжди відповідальний крок до успіху у роботі, а на підприємствах – це ще і прибутковість виробництва. Знання та вміння такого лідера питома вага результативності промислового підприємства.

Література:

1. Хміль Ф. І. Управління персоналом : Підруч. / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
2. Імідж організації // Створення сприятливого психологічного клімату в колективі / [Електронний ресурс]-<http://ukrefs.com.ua/page,3,116905-Imidzh-organizacii.html>.
3. Друкер П. Ф. Аналіз ефективності управління / П. Ф. Друкер, О. І. Стрибук// Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4. – С. 88-97.
4. Мескон М.Х. Основні засади управління персоналом / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі // Ефективний керівник. – 2008. – № 11. – С. 50-53.
5. Матеріал з Вікіпедії (вільної енциклопедії) [Електронний ресурс] – Режим доступу до енциклопедії :<http://uk.wikipedia.org/wiki>.

Нашкородова К. В.

магістр

*Черкаського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України
м. Черкаси, Україна*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ НАКЛАДНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Остання фінансова криза та дисбаланси національної економіки серед основних пріоритетів відновлення та розвитку визначили за необхідне підвищення ефективності, що передбачає в першу чергу скорочення витрат. Слід констатувати, що вітчизняні підприємства потребують ефективної структурної модернізації, яка б дозволила підвищити їх рентабельність, збільшити рівень інноваційності продукції та її споживчих властивостей. Ефекти такої модернізації можна очікувати від технологічного оновлення, а також від зміни принципів і підходів організації та управління виробництвом. Все означене обумовлює необхідність пошуку нових підходів вирішення проблеми управління витратами вітчизняних підприємств, у тому числі накладними витратами.

Значний внесок у розвиток теорії управління витратами підприємства зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. О. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, Ю. Г. Давидов, К. Друрі, Дж. Сігел, В. В. Сопко, В. М. Кміть, М. Кутер, М. В. Кужельний, В. Ф. Палій, М. Портер, А. М. Поддєрьогін, Д. Хан, Ч. Хорнгрен, Дж. Шим, А. Д. Шермет та ін. Проте вирішення проблем,

пов'язаних із розробкою методологічних, організаційних, інформаційних аспектів управління накладними витратами підприємства потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є вивчення теоретико-методологічних засад управління витратами підприємства, визначення сутності накладних витрат і підходів управління ними.

Достатньо повно систематизація наукових поглядів на економічну сутність накладних витрат розкрита К. В. Безверхим [1], який показав наявність двох підходів – за відношенням до об'єкта обліку та за відношенням до готового продукту. На нашу думку, за першим підходом найбільш точним можна вважати визначення Р. Ентоні: «Це компоненти витрат, котрі пов'язані або причиною яких є два та більше об'єктів віднесення витрат; і ці компоненти витрат неможна прямо віднести або розподілити по окремим об'єктам віднесення витрат» [2, с. 313]. За другим – Ю. Давидова: «...які є загальними для виробництва декількох видів продукції (витрати на утримання і експлуатацію обладнання, загальновиробничі, загальногосподарські витрати) і тому включаються до їх собівартості непрямо, умовно за допомогою спеціальних методів розподілу» [3, с. 14].

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства важливим є управління витратами, яке доцільно розглядати за системним підходом, що дозволяє: формувати цілісне визначення складу та структури витрат; виявляти різні класифікаційні ознаки витрат; досліджувати зміни витрат в динаміці; аналізувати функції витрат тощо.

Система управління витратами може будуватись за витратно-результативним, організаційно-структурним, фінансовим та аналітико-управлінським підходами (табл. 1).

Управління витратами, в тому числі накладними, вимагає застосування інструментів і технологій, які забезпечать [5, с. 250-251]:

- оптимізацію витрат і зниження собівартості; узгодження цілей і завдань усіх виробничих підрозділів зі стратегією всього підприємства; мотивацію керівників структурних підрозділів;
- визначення пріоритетів використання фінансових ресурсів; підвищення ефективності управління ліквідністю, фінансовою стійкістю; перспективний фінансовий аналіз; прогнозування та управління майбутнім фінансовим станом підприємства.

Управління накладними витратами передбачає реалізацію функцій їх планування та контролю. Так, планування накладних витрат створює такі переваги: спрощує здійснення контролю завдяки об'єднанню в єдиній системі планових і фактичних показників операційної діяльності підприємства; надає можливість формалізації всіх процедур контролю, що дозволяє розраховувати контрольні показники в автоматичному режимі і швидко отримувати аналітичні звіти для проведення аналізу витрат; забезпечує широке залучення менеджерів до процесу контролю завдяки чіткому розподілу відповідальності за прийняття управлінських рішень, й таким чином зростає рівень мотивації до ефективного виконання покладених на них обов'язків, підвищується «фінансова дисципліна» та «фінансова прозорість» на підприємстві.

Основні підходи управління витратами

Підхід	Задачі
Витратно-результативний	1) оцінка ефективності витрат; 2) моніторинг динаміки ефективності витрат і ухвалення управлінських рішень; 3) оптимізація витрат; 4) класифікація витрат з урахуванням конкретних показників результативності; 5) зниження витрат традиційного виробництва; 6) використання функціонально-вартісного аналізу як конкретної форми реалізації витратно-результативного підходу; 7) проведення порівняльних характеристик продукції.
Організаційно-структурний	1) організація обліку структурних підрозділів (центри витрат, прибутку тощо); 2) аналіз і планування діяльності підрозділів; 3) фінансування підрозділів; 4) оцінка ефективності діяльності підрозділів; 5) визначення структури виробничих витрат за ділянками виробництва; 6) розподіл повноважень і відповідальності підрозділів, стимулювання їх зацікавленості і відповідальності; 7) бюджетування підрозділів; 8) контроль за раціональним використанням ресурсів.
Фінансовий	1) планування капітальних і поточних витрат підприємства і систематизація цих планових показників у витратній частині бюджету; 2) визначення джерел фінансування різних економічних витрат; 3) визначення напрямів використання грошових фондів; 4) контроль витрат і розвиток системи матеріальної мотивації та відповідальності персоналу.
Аналітико-управлінський	1) поєднання обліку витрат з аналізом, що є передумовою активного управління витратами; 2) впровадження принципу «розумної економії витрат»; 3) аналіз витрат і управління ними є особливим видом управлінської діяльності, який потребує формалізації.

Джерело: сформовано на підставі опрацювання [4, с. 9-18]

Для досягнення позитивного ефекту від планування накладних витрат, слід обґрунтовано підходити до вибору технології його здійснення на підприємстві. На сьогодні, на нашу думку, все більшого поширення набуває планування витрат за центрами відповідальності. Загалом планування за центрами відповідальності дозволяє приймати компетентні рішення за рахунок аналізу та синтезу інформації в необхідному для керівництва розрізі за статтями витрат, виходячи з техніко-організаційних, економічних особливостей окремого підрозділу підприємства. Дана технологія дає змогу чітко усвідомлювати завдання, які стоять перед керівниками центрів відповідальності; отримувати інформацію про величину відхилень (позитивних, негативних) від планових витрат та їх причини; оперативно управляти та ефективно контролювати

витрати підприємства, аналізувати ефективність діяльності структурних підрозділів; розробляти, спільно з керівниками центрів відповідальності концепцію стратегічного управління витратами на основі об'єктивної й обґрунтованої інформації про їх виникнення.

Таким чином, управління накладними витратами повинно набути властивостей динамічності та гнучкості в рамках підвищення дієвості системи управління витратами, яка поряд з іншим забезпечує ефективну діяльність вітчизняних підприємств. Використання технології планування накладних витрат за центрами відповідальності надасть змогу приймати обґрунтовані рішення, а отже дозволить досягти оптимального співвідношення між величиною виробничих витрат і цілями підприємства.

Література:

1. Безверхий К. В. Економічна сутність непрямих витрат [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4669/1/190-197.pdf>
2. Облік: ситуації та приклади. / Р. Ентоні. – 2-ге вид. – М.: Фінанси та статистика, 1996. – 557 с.
3. Давидов Ю. Г. Облік і контроль непрямих витрат (на матеріалах підприємств харчової промисловості України). Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 19 с.
4. Блинов Д.А. Экономические затраты: взаимосвязь теоретико-методологических и организационно-управленческих аспектов (уровень микроэкономики). Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.01 / Иванов. госуд. ун-т. – И., 2007. – 25 с.
5. Куцик В.І. Технологія бюджетування як інструмент управління підприємством / В.І. Куцик, І.В. Горбатюк. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. витрат [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nvunfu.esy.es/Archive/2011/21_5/248_Kuc.pdf

Новікова Х. К.

*аспірант кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ФУНКЦІОНАЛЬНА НАПРАВЛЕНІСТЬ КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРЕМСТВА

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні потреба вдосконалення функцій управління зростає. Контроль є однією з важливіших функцій управління оскільки він здійснюється в конкретній системі, на конкретному рівні управління та інтегрує з кожною з функцій управління, забезпечуючи їх організацію та виконання. Контроль не тільки дає інформацію з метою аналізу ступеня досягнення цілей, а й виступає обов'язковою умовою виникнення нового циклу управління. Маючи тісний взаємозв'язок з іншими функціями управління контроль є основним джерелом інформації для розробки

та прийняття оптимальних управлінських рішень, і, як наслідок цього, займає ведуче місце в системі управління діяльністю підприємства. Все це дає змогу швидко зреагувати на відхилення, що відбулися та провести відповідні коректуючі заходи [1, с. 15].

Дослідженню значущості функції контролю серед інших функцій управління присвятили свої наукові роботи такі вітчизняні та зарубіжні науковці: О.Б. Акентьева [3], В.Д. Белік [1], В.Ф. Максимова [2], М.Г. Чумаченко [4], О.О. Шпиг [5].

Метою статті є дослідження місця контрольної функції серед функцій управління.

У науковій праці вчених Р. Джонсона, Ф. Каста та Д. Розенцвейга функція управління визначається як: «...вимірювання вихідних параметрів системи, порівняння результатів вимірювання з деякими заданими еталонами та вплив на вхід системи...» [2].

Систематизація функцій управління на основі наукових робіт [1-5] дає підстави констатувати той факт, що у всіх наукових роботах, що нами досліджувалися, вчені серед функцій управління виокремлюють контроль.

Спираючись на науковий доробок вчених зазначимо, що не можливо не погодитись з тим, що кожна з функцій управління є похідною від контролю. Це можна пояснити тим, що прийняття управлінських рішень базується на інформації, яка отримана за результатами контролю. Він виступає не лише важелем для встановлення чи уточнення цілей управлінської діяльності, але й забезпечує її дієвість.

В управлінні контроль підтримує взаємодію і взаємозв'язок різних видів діяльності в межах підприємства і окремих його підрозділів, стимулює її ефективність і результативність шляхом активного впливу на підконтрольні об'єкти [2, с. 73].

Важливість контролю в системі управління діяльністю підприємства визначали ще такі іноземні науковці як А.Аренс та Дж.К. Лоббек. Вчені підкреслювали, що контроль забезпечує керівництво точною інформацією. Контроль допомагає зберегти активи та документи підприємства, забезпечити ефективну господарську діяльність відповідно до встановлених облікових принципів [1].

Науковці [1] до передумов виникнення функції контролю відносять:

- невизначеність;
- попередження кризових явищ;
- підтримання успіху;

● прагнення підвищити інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність підприємства.

Можна доповнити цей перелік передумов виникнення функції контролю, ще й необхідністю забезпечення законності та правильності відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку, своєчасного виявлення відхилень та прийняття корегуючих заходів.

Науковець Л.В.Дікань визначає, що саме контроль є найважливішою функцією управління та виступає засобом зворотного зв'язку між об'єктом управління і системою управління та інформує останню про дійсний стан керованого об'єкта [1, с. 15].

Вчений М.Г. Чумаченко у своїй науковій праці визначав, що контроль є тією функцією управління, за допомогою якої перевіряється відповідність фактичного стану та результатів роботи об'єкта нормам, стандартам, правилам, законам, інструкціям. Дотримується цього підходу й науковець Д. Кудінов, який вважає, що функція контролю визначається у зіставленні та перевірки відповідності фактичних показників розвитку нормам, які закріплені у законодавстві [4, с. 73].

На нашу думку дуже вичерпним є визначення контролю як функції управління, яке надане науковцем О.Б. Акентьвою. Вчена у своєму дослідженні сутність контролю як функції управління визначає як систему спостереження та перевірки процесу функціонування та фактичного стану об'єкта, яким керують, з метою визначення та обґрунтування ефективності прийнятих управлінських рішень та результатів їх виконання, виявлення відхилень від вимог, виправлення негативної ситуації та інформування про цей факт органів управління [3].

Слід зауважити, що серед науковців залишається спірним питання про ототожнення та взаємозв'язок функцій контролю та обліку. Напрямок цього дослідження бере початок ще з 20-х років ХХ століття, коли тільки почала зароджуватися теорія управління. Проте, першим, хто обґрунтував неправомірність ототожнення цих функцій був науковець М.Г. Чумаченко. Вчений стверджував, що завдання контролю виконують працівники, а не облік за допомогою своїх процедур [4].

Цей підхід поклав в основу свого фундаментального дослідження послідовник М.Г. Чумаченко – О. Шпиг. Вчений дотримувався думки про те, що всі контролюючі можливості окремих елементів методу бухгалтерського обліку та їх взаємозв'язків не повинні включатися до господарського контролю. Облік втратив би своє право називатися самостійною функцією управління за умов такого включення [5].

Основі положення наукової школи О. Шпіга було покладено у дослідження науковця Л.О. Сухаревої. Автор за допомогою системного підходу дослідила місце контрольної функції в діяльності персоналу бухгалтерії у умовах централізації обліково – контрольного процесу.

Таким чином, підсумовуючи все, зробимо висновок про те, що однією з особливостей контролю є його дієвість. Контроль орієнтований не на виявлення фактів крадіжок, а на їх попередження. З допомогою контролю на основі детального вивчення фінансово-господарської діяльності підприємства розробляються відповідні заходи, що направлені на запобігання втратам, збереженню грошових коштів та фінансових ресурсів, на попередження можливостей відхилень від законодавчих, нормативно-правових актів та

оптимальних режимів функціонування підприємства. Все це підтверджує думку про інтеграцію кожної функції управління з функцією контролю.

Література:

1. Белік В. Д. Контроль в системі управління підприємством / В. Д. Белік // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2010. – № 1 (51). – С. 15-22.
2. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку / В. Ф. Максимова. – К.: АВРІО. – 2005. – 264 с.
3. Акентьєва О. Б. Сучасні тенденції побудови та розвитку системи внутрішнього контролю промислових підприємств в Україні / О. Акентьєва // Схід. – № 4 (70), 2005. – С. 11-15.
4. Чумаченко. Н. Г. Управленческий учет нуждается в поддержке // Бухгалтерский учет и аудит. – 2003. – № 5. – С. 3-7.
5. Шпиг А. А. Еще раз о взаимосвязи бухгалтерского учета и контроля // Бухгалтерский учет. – 1980. – № 3. – С. 32-36.

Петрушка Т. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

Лесик Л. І.

*асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ОКРЕМИМИ ВИДАМИ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ

На теперішній час рівень фінансових результатів діяльності переважної більшості вітчизняних машинобудівних підприємств є низьким та характеризується тенденцією до подальшого його погіршення. Однією з головних причин, що обумовлюють незадовільний фінансовий стан підприємств машинобудівної галузі, є недостатній ступінь конкурентоспроможності їх продукції як на внутрішньому, так і на світових ринках. За таких умов важливо здійснити оцінку конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств за кожним видом продукції, що виготовляється ними, що, своєю чергою, дозволить розробити науково обґрунтовану стратегію підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналізування літературних джерел, зокрема праць [1, с. 40-45; 2, с. 15; 3, с. 5-6], показує, що на теперішній час існує два основних способи поєднання термінів «потенціал» та «конкурентоспроможність підприємства».

Згідно з першим таким способом науковцями вводиться поняття конкурентоспроможності потенціалу господарюючих суб'єктів, під яким переважно розуміється ступінь економічних можливостей певного підприємства відносно рівня цих можливостей у інших підприємств, які є його конкурентами. Таким чином, конкурентоспроможність потенціалу підприємства являє собою відносну щодо інших підприємств певної галузі характеристику його економічного потенціалу.

Стосовно другого способу спільного розгляду термінів «потенціал» та «конкурентоспроможність підприємства», то він передбачає введення поняття конкурентного потенціалу суб'єкта господарювання. Під цим різновидом економічного потенціалу підприємства переважно розуміються його здатності щодо нарощування власних конкурентних переваг. При цьому головними такими перевагами є: конкурентоспроможність продукції, яка виготовляється підприємством, наявні у нього виробничі та збутові можливості, а також фінансовий стан.

Розгляд сутності поняття конкурентного потенціалу підприємства дозволяє виокремити такі його характерні риси:

- по-перше, конкурентний потенціал суб'єкта господарювання прямо чи опосередковано визначається усіма складовими його сукупного економічного потенціалу, так як процес зростання конкурентних переваг підприємства потребує формування та використання усіх часткових видів його економічного потенціалу (насамперед, виробничого та збутового);

- по-друге, кількісне вимірювання конкурентного потенціалу підприємства потребує обов'язкового порівняння рівня цього потенціалу із існуючими та (або) перспективними конкурентними можливостями інших підприємств даної галузі;

- по-третє, процес зіставлення конкурентних можливостей даного підприємства з відповідними можливостями у інших підприємств, які провадять той самий вид економічної діяльності, потребує, насамперед, порівняння тих ознак, за якими відбувається безпосереднє суперництво між суб'єктами господарювання за право володіння тією чи іншою часткою ринків збуту їх продукції. Очевидно, що головними такими ознаками виступають ціна та якість виготовлених підприємствами товарів;

- по-четверте, існує низка конкурентних переваг, що мають певною мірою опосередкований характер, тобто не здійснюють безпосередній вплив на уподобання потенційних споживачів щодо певного різновиду даної продукції, але справляють суттєвий вплив на розмір отриманих виробником цієї продукції фінансових результатів від її реалізації. При цьому конкурентні переваги опосередкованої дії обумовлюють, передусім, рівень двох показників – собівартості одиниці продукції та натуральних обсягів її реалізації;

- по-п'яте, конкуренті переваги підприємства, як правило, мають диференційований характер за видами його продукції: за одними видами продукції рівень цих переваг є більшим, ніж за іншими.

Враховуючи викладене, узагальнюючі індикатори оцінювання конкурентного потенціалу машинобудівного підприємства за окремими видами його продукції у разі врахування обсягів вкладених інвестицій у її виготовлення доцільно подати у вигляді таких аналітичних виразів:

- у випадку, коли зіставлення відбувається за усією сукупністю підприємств галузі, що виготовляють певний вид продукції:

$$I_{n1} = \frac{P_o - K_o \times H}{P_{\text{сум}} - K_{\text{сум}} \times H}; \quad (2)$$

- у випадку, коли зіставлення відбувається шляхом порівняння з підприємством галузі, у якого величина прибутку від реалізації даного виду продукції є максимальною:

$$I_{n2} = \frac{P_o - K_o \times H}{P_{\text{мак}} - K_{\text{мак}} \times H}, \quad (3)$$

де P_o – сподівана максимально можлива величина операційного прибутку даного підприємства від реалізації ним певного виду продукції за деякий проміжок часу, грн.; $P_{\text{сум}}$ – сподівана сумарна величина операційного прибутку усіх підприємств галузі від реалізації ними певного виду продукції за цей же проміжок часу, грн.; $P_{\text{мак}}$ – сподівана величина операційного прибутку того підприємства галузі, у якого вона буде найбільшою, від реалізації ним певного виду продукції за цей же проміжок часу, грн.; K_o – сподіваний розмір інвестицій, який повинно вкласти дане підприємство у виготовлення ним певного виду продукції для отримання максимальної величини операційного надприбутку від реалізації цієї продукції, грн.; H – норма прибутковості інвестицій, частки одиниці; $K_{\text{сум}}$ – сподіваний розмір інвестицій у виготовлення даного виду продукції усіма підприємствами галузі, грн.; $K_{\text{мак}}$ – сподіваний розмір інвестицій у виготовлення даного виду продукції того підприємства галузі, у якого сподівана величина операційного прибутку від реалізації цієї продукції за певний проміжок часу буде найбільшою порівняно із усіма іншими підприємствами, які виготовляють дану продукцію, грн.

Відповідно, послідовність оцінювання перспективного конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції буде включати такі основні етапи: 1) збір вхідної інформації, необхідної для оцінювання; 2) вибір оптимального різновиду даної продукції з декількох варіантів, що відрізняються собівартістю одиниці продукції, її питомою капіталомісткістю та рівнем якості; 3) визначення оптимального натурального обсягу виробництва досліджуванім підприємством найкращого різновиду продукції; 4) обґрунтування доцільності заміщення існуючого на підприємстві різновиду продукції на найкращий її різновид (у випадку, якщо досліджуване підприємство на даний час не виготовляє саме найкращий різновид даної продукції); 5) обчислення сподіваного (максимально можливого) надприбутку,

який отримує досліджуване підприємство від реалізації даного виду його продукції; б) зіставлення сподіваного надприбутку, який отримує досліджуване підприємство від реалізації даного виду його продукції, із загальним сподіваним надприбутком усіх підприємств галузі у частині даного виду продукції.

Отже, запропонований підхід до оцінювання рівня конкурентного потенціалу машинобудівного підприємства базується на оцінюванні величини надприбутку від виготовлення ним певного виду продукції.

Література:

1. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
2. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-17.
3. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / І. М. Кирчата ; Призов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.

Пінчук Т. А.

*старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова
м. Одеса, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ОРГАНІЗАЦІЙНУ СТРУКТУРУ ПІДПРИЄМСТВА

Теоретичні питання розвитку соціально-економічних систем та організацій, включаючи моделювання, методи, стратегії, технології, розглянуті у ряді фундаментальних робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких можна виділити таких вчених-економістів, як І. Ансофф, В. Бурков, Д. Гвашіані, С. Глазьев, В. Глушков, В. Іванов, У. Кінг, О. Мельник, Г. Мікерін, Д. Кліманд, М. Моїсєєв, Д. Новіков, С. Павлов, О. Пригожий, О. Пушкар, Е. Смирнов, П. Тесля, С. Цимбал, В. Яненко [1, с. 350; 2, с. 310; 3, с. 332]. та ін. Суб'єктивні фактори, які суттєво впливають на розвиток соціально-економічної системи, пов'язані з так званим «людським фактором». Тут найбільш значущими факторами виступають професійний та морально-культурний рівень осіб, які здійснюють загальне політичне керівництво та управління суспільними процесами, а також ціннісна орієнтація суб'єктів соціально-економічної системи.

Для сучасної економіки характерне поєднання приватного та державного сектору економіки, державного регулювання економічних та соціальних процесів, успіх яких визначальною мірою залежить від рівня розвитку

внутрішнього ринку. Зазначені об'єктивні та суб'єктивні фактори, особливо характерні для сформованої за останні два десятиліття у нашій країні економіки, мали суттєвий вплив на становлення та розвиток вітчизняних підприємств. Ці десятиліття для основної ланки господарства виявилися дуже важкими.

Процес формування в країні даних відносин супроводжувався низкою кризових явищ, у результаті яких близько 80% підприємств стали збитковими. При цьому великі надії, які покладалися на приватизацію, не виправдалися. Паралельно з цим відбувається інтенсивна розробка теоретико-методологічних та науково-методичних основ сталого розвитку в нових умовах як підприємств, так і країни в цілому. У 90-х рр. чимало країн підготували власні національні та локальні концепції сталого розвитку (США, Англія, Нідерланди, Росія, Білорусія та ін.). У 1997 р. була розроблена «Концепція сталого розвитку України» [5, с. 268], в якій зазначалося, що сталий розвиток України може бути забезпечено шляхом ефективного використання всіх видів ресурсів, структурно-технологічної реструктуризації виробництва та використання творчого потенціалу суспільства. Ця концепція висуває значні вимоги до вітчизняних підприємств, їхнього функціонування, стратегічного планування та безперервного розвитку у складних та нестійких економічних умовах.

Нерівномірний та нестабільний характер соціально-економічного розвитку країни більш як за 20-річний період незалежності свідчить про недостатнє використання наявного в Україні інтелектуального й ресурсного потенціалу з метою розвитку. Остання криза виявила слабкі сторони економіки та економічної політики. Їх чимало. Вони полягають не тільки в нераціональній структурі економіки, відсутності її орієнтації на внутрішні потреби (розвиток внутрішнього ринку), технологічній відсталості, зношеності основних фондів тощо, але, що особливо важливо, у відсутності бачення перспективи розвитку – науково обґрунтованої програми соціально-економічного розвитку. Програми, орієнтованої на мобілізацію власних ресурсів для розвитку внутрішнього ринку та соціальної сфери. Фундаментом цієї програми повинні стати відповідні програми розвитку вітчизняних підприємств.

Слід відзначити, що підприємство як основна ланка господарства в загальному випадку є великою та складною системою, яка характеризується різноманітністю структурних елементів, зв'язків між ними та зовнішнім середовищем, мінливістю як елементів, так і зв'язків.

Організаційна структура підприємства, як відомо, складається з двох основних частин: виробничої структури та структури управління, де виробнича структура відображає виробничо-технологічну сутність підприємства (цехи, виробничі ділянки, склади тощо). Дана структура практично однозначно визначається видом продукції (послуг, робіт) та її призначенням [3, с. 332].

Структура управління підприємством відображає склад, взаємозв'язок та підпорядкованість підрозділів і окремих посадових осіб, які виконують функції управління. Зміст системи управління будь-якого підприємства виявляється в його функціях, а форма – у структурі. Ефективність функціонування

підприємства, його доля вирішальною мірою залежить від гнучкості системи управління.

У сучасній теорії управління виділяють два основних типи управління підприємство: бюрократичний та органічний. Вони будуються на принципово різних засадах, мають специфічні риси, що дає можливість визначити сфери їхнього застосування. Різновидами бюрократичного типу структур управління є лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, штабна, лінійно-штабна та дивізійна.

Основний принцип управління – розмежування повноважень і відповідальності за функціями та прийняття рішень по вертикалі.

Органічний тип структур управління виник як протилежність бюрократичної. Термін «органічний тип» введений Т. Бернсом та Д. Сталкером. Принципові відмінності органічної структури управління від бюрократичної можна назвати наступні: гнучкість, знижена регламентованість, творча активність персоналу, бригадна організація праці, широке впровадження інформаційних технологій тощо.

Різновидами органічного типу структур управління є проектна, матрична, програмно-цільова та бригадна. Ці структури мають високий ступінь адаптації: легко удосконалюють форму, пристосовуючись до мінливих умов; забезпечують швидку реалізацію складних програм та проектів, ефективно вирішення виникаючих проблем.

Високі темпи сучасного науково-технічного прогресу, технологій, мінливість ринкових умов обумовлюють необхідність систематичної зміни організаційної структури підприємств, великих підприємств. При цьому спостерігається характерна особливість – період зміни організаційної структури підприємства, що випускають високотехнологічну продукцію, збігається з періодом її життєвого циклу. Так, наприклад, на підприємствах Intel, Microsoft, Apple реорганізація організаційної системи відбувається щорічно; в General Motors, Ford Motors, Daimler-Chrysler – через 2-3 роки; у виробників авіаційної техніки McDonnelly Douglas, Martin Marietta – через 4-5 років. Звідси, зазначені періоди збігаються з періодичністю оновлення продукції.

Перетворення організаційної структури підприємства є одним з основних етапів стратегічного планування діяльності підприємства за принципом: стратегія визначає структуру, тобто структура покликана створювати необхідні організаційні умови для досягнення стратегічних цілей [4, с. 348]. Здійснюючи перетворення організаційної структури підприємства, необхідно також враховувати основні фактори, які впливають на структуру, тенденцію їх змін, період, спосіб впливу тощо. На рис. 1 наведені основні фактори, що впливають на організаційну структуру підприємства.

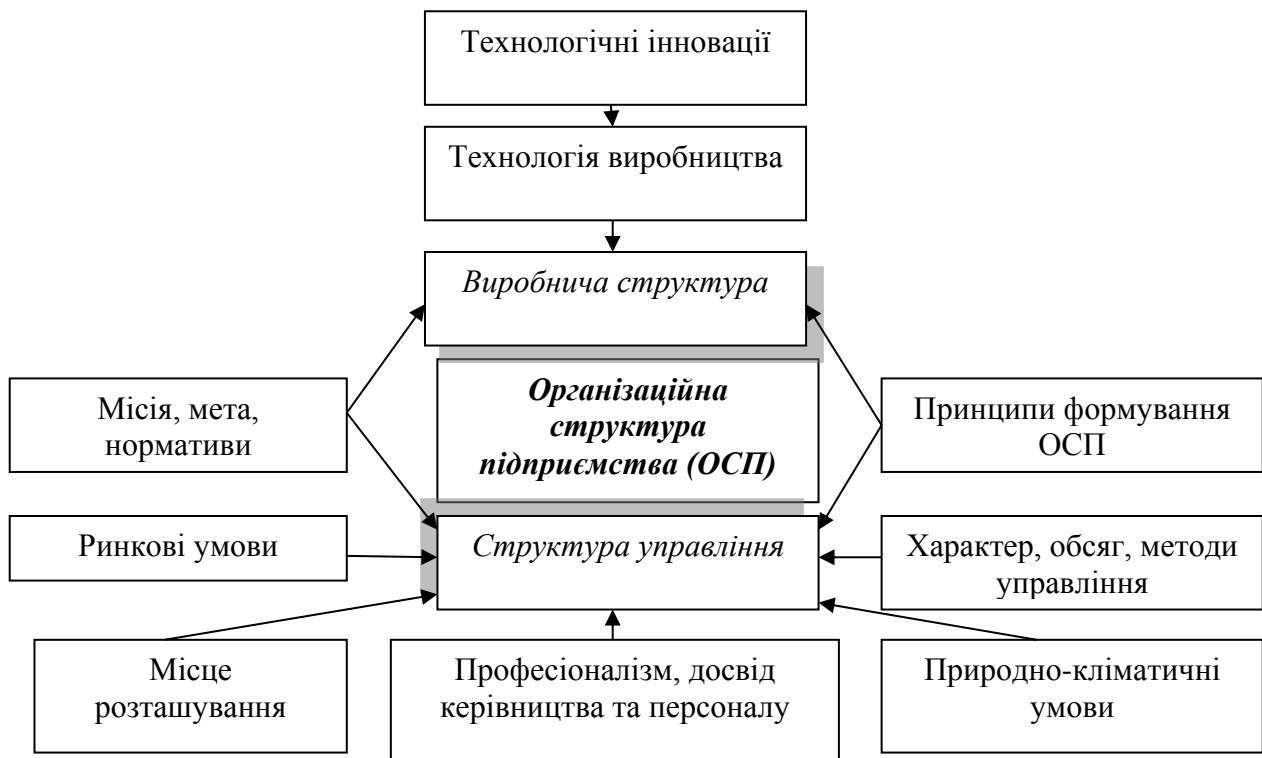


Рис. 1. Основні фактори, що впливають на організаційну структуру підприємства

Здійснюючи перетворення організаційної структури підприємства необхідно:

- орієнтуватися на стратегічні цілі;
- забезпечити здатність до постійного удосконалення;
- створити механізм узгодженого безконфліктного та ефективного функціонування підприємства;
- реалізувати принципи творчої та виробничої роботи колективу.

Головними показниками прогресивних змін організаційної структури підприємства є скорочення витрат, зростання прибутку, підвищення якості продукції (послуг, робіт), гнучкість управління, швидко та ефективно обробляти інформацію тощо.

Література:

1. Гвашиани Д. М. Организация и управление / Д. М. Гвашиани. – М.: Изд-во МГТУ, 1998. – 332 с.
2. Ваханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Ваханский. – М.: Гардарика, 2003. – 320-322 с.
3. Друпер П. Классическая работа по менеджменту / П. Друпер. – М.: Альпина Бизік Букс, 2008. – 220-225 с.
4. Лапа Н. Н. Моделирование управления развитием предприятий: Монография / Н. Н. Лапа, А. И. Пушкарь и др. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2005. – 348 с.
5. Раевнева Е. В. Некоторые аспекты формирования механизма управления развитием предприятия / Е. В. Раевнева / Вісник ХНУ ім. Карамзіна, № 668. Економічна серія. – Харків, 2005. – С. 210-214.

Розман А. М.

аспірант кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ОСВІТНІХ SMART-ТЕХНОЛОГІЙ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасного глобалізованого суспільства, характерними рисами якого є всезагальна інтеграція та уніфікація, важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності торговельного підприємства відіграє кваліфікованість та компетентність його персоналу. Професіоналізм команди, рівень освіти працівників, володіння передовими технологіями обслуговування клієнтів є важливими конкурентними перевагами підприємства на ринку, що максимізують його цінність. Дослідження, проведене Національним центром якості освіти персоналу (США), виявило, що 10-відсоткове збільшення витрат на підвищення освітнього рівня співробітників підвищує продуктивність підприємства на 8,6%, тоді як 10-відсоткове збільшення інвестицій в обладнання приводить до зростання продуктивності лише на 3,4% [1]. У зв'язку з цим пошук за застосування інноваційних підходів до розвитку торговельного персоналу є актуальним завданням управлінців.

Освітні технології, застосовувані для навчання працівників торговельних підприємств, повинні відповідати наступним вимогам: надавати можливість навчання без відриву від робочого процесу, реалізовувати індивідуальний підхід, передбачати можливість контролю, бути гнучкими та інноваційними, забезпечувати доступ до актуальних інформаційних ресурсів. Можливість організувати навчальний процес, що відповідає всім зазначеним критеріям, забезпечують Smart-технології.

Парадигма Smart-освіти передбачає гнучкість, яка припускає наявність великої кількості джерел, максимальну різноманітність мультимедіа (аудіо, відео, графіку), здатність швидко і просто налаштуватися під рівень і потреби слухача. Вона забезпечує активний обмін досвідом та ідеями, персоніфікацію курсу в залежності від його завдань і компетенцій суб'єктів навчання. Навчальні Smart-курси для торговельного персоналу доцільно реалізовувати із застосуванням наступних інструментів: віртуальних навчальних рішень, систем дистанційного навчання, ігрових технологій (гейміфікації), інтерактивних підручників тощо.

На сучасному етапі розрізняють чотири типи віртуальних середовищ навчання: web-зустрічі (наприклад, рішення від WebEx Meeting Center та Citrix GoToMeeting, які включають аудіо, спільну роботу з робочим столом, запис матеріалів, графічні інструменти, чат), віртуальні аудиторії (наприклад, WebEx Training Center та Adobe Connect, що містять бібліотеки, тести, опитувальники, інструменти оцінювання), віртуальні навчальні середовища (наприклад,

браузерні платформи Unisfair та Virtual Events365, які надають спільний доступ до матеріалів експертам і колегам-однодумцям до постійно функціонуючого середовища) та віртуальні світи (наприклад, Second Life, у якому багато навчальних закладів та підприємств розгортають сценарії формального та неформального навчання) [2].

Системи дистанційного навчання (e-Learning Management Systems) характеризуються високим ступенем інтерактивності, надають можливість приймати участь у навчанні людям з різних географічних локацій через мережу Internet. Прикладом успішного застосування цієї технології в роздрібній торгівлі є Корпоративний університет української мережі гіпермаркетів побутової техніки Comfy, який містить навчальні квести, ігри, форум, «Комфі-вікіпедію», онлайн-тренінги та інші матеріали, що сприяють розвитку працівників [3].

Ігрові навчальні технології (наприклад, мережеві багатокористувацькі ігри MMORPG) застосовуються в торгівлі для відпрацьовування у штучно створених умовах таких важливих вмінь як наймання персоналу, його оцінювання, мотивування, аналіз величезної кількості потоків різноманітної інформації, прийняття рішень в умовах невизначеності [4].

Розкриття та використання творчих здібностей працівників ефективно забезпечується використанням інтерактивних підручників. Впровадження в структуру інтерактивного посібника мультимедійних елементів дозволяє здійснювати передачу різного виду інформації. Зазвичай це комбінація тексту, звуку, графіки, анімації і відео. Інтерактивні підручники мають значну практичну цінність. З їх допомогою не тільки повідомляється фактична інформація, підкріплена ілюстративним матеріалом, а й наочно демонструються ті чи інші процеси, які неможливо показати при використанні стандартних методів навчання [5].

Навчання працівників торговельного підприємства із застосуванням інноваційних Smart-технологій дозволить найбільш повно розкрити їх потенціал та забезпечити економічне зростання підприємства в довгостроковій перспективі.

Література:

1. Поручник А. М. Диверсифікація організаційно-економічних форм діяльності університетів в умовах постіндустріального суспільства [Текст] / А. М. Поручник, Т. Є. Суловська // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». Збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 43. – 280 с.
2. Духнич Ю. Новые горизонты: Виртуальные среды обучения [Електронний ресурс] / Ю. Духнич. – Режим доступу: <http://www.smart-edu.com/novye-gorizonty-virtualnye-sredy-obucheniya.html>
3. Корпоративний університет Comfy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elearning.comfy.ua/>
4. Reeves S. Interprofessional education: effects on professional practice and health care outcomes [Електронний ресурс] / S. Reeves, M. Zwarenstein, J. Goldman, H. Barr. – Режим доступу: http://acmd615.pbworks.com/w/file/etch/47834116/ip_education_cochrane.pdf

5. Малиновський О. Б. Інтерактивні засоби мультимедійних видань [Текст] / О. Б. Малиновський // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2012. – № 3/2 (57). – С. 36-38.

Шаманська О. І.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри дорадництва
та інформаційних технологій в менеджменті
Вінницького національного аграрного університету
м. Вінниця, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ДОРАДЧИХ СЛУЖБ

В теперішній час сільськогосподарське дорадництво відіграє велике значення в розвитку сільських територій в цілому. Сільськогосподарська дорадча діяльність спрямована на задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників і сільського населення в підвищенні рівня їх знань і вдосконаленні практичних навичок прибуткового господарювання, поліпшення добробуту селян і розвиток сільської місцевості. При цьому, більшості сфер діяльності в тому числі і сфери дорадчої діяльності визначається тим, наскільки ефективно організовано їх інформаційне забезпечення. Новітні інформаційні і комунікаційні технології відіграють важливу роль у всіх галузях економіки. Конкурентність окремих організацій і галузі в цілому, привабливість для вітчизняних і іноземних інвесторів багато в чому залежить від рівня розвитку інформаційної інфраструктури. В той же час, інформатизація є одним із вагомих напрямків, які допомагають впровадженню наукових досягнень у виробництво і ефективності інноваційних процесів.

Процес управління суб'єктами аграрного ринку є насамперед інформаційним процесом, він тісно пов'язаний із збиранням, опрацюванням інформації. Тому інформація є одним з найцінніших ресурсів суспільства поряд із такими традиційними матеріальними видами ресурсів, як нафта, газ, корисні копалини й ін., а виходить, процес її переробки за аналогією з процесами переробки матеріальних ресурсів можна сприймати як технологію. Тоді справедливо наступне визначення.

Проведений аналіз показав, що інформаційні технології слід розглядати як процес, що використовує сукупність засобів і методів збору, обробки й передачі даних (первинної інформації) для одержання інформації нової якості про стан об'єкта, процесу чи явища (інформаційного продукту) [1]. Ціллю такого процесу є виробництво інформації для її аналізу людиною й прийняття на його основі рішення щодо виконання якоїсь дії. Відомо, що застосовуючи різні технології до того ж матеріального ресурсу, можна одержати різні вироби, продукти. Те ж саме буде справедливо і для технології переробки інформації.

Сільське господарство потребує адаптації технологій до особливостей регіону. При цьому, необхідно враховувати ризики управлінської діяльності, оскільки залежність умов і результатів виробництва від випадкових, перш за все погодних, біологічних і ринкових факторів є достатньо високою [1]. Дорадча діяльність у цьому випадку повинна мати індивідуальний підхід, має бути необхідний досвіду і відповідна спеціалізація. Допомога у вирішенні проблем управління в сільському господарстві може здійснюватися консультантами не одноосібно, а командою спеціалістів, так як незнання технологій може призвести до недостатніх результатів виробничої діяльності та економічних втрат. І саме цей фактор неповністю врахований в реалізації створення системи інформаційно-консультаційного забезпечення АПК.

Інформаційні технології безпосередньо впливають на ефективність управління, вони змінюють умови праці, зокрема, управлінської і залучають інформацію як предмет праці. Використання інформаційних технологій значно скорочує управлінські витрати, розширює доступ сільськогосподарських товаровиробників та сільського населення до інформаційних джерел. Принципово змінюються можливості отримання, зберігання, поширення інформації, підвищується ефективність економічних контактів учасників аграрного ринку. Прийняття ефективних і раціональних рішень є основою для прибуткової діяльності сільськогосподарського виробника. Для реалізації цих рішень є сучасні інформаційні та комунікаційні технології, що реалізують ефективний доступ до знань та інформації.

Впровадження інформаційних технологій у сільське господарство – підтримка з різних аграрних питань у будь-який час в будь-якому місці, будь-якими засобами та в будь-якій прикладній аграрній сфері. У такий спосіб аграрні інформаційні ресурси для аграрних дорадчих служб зможуть підтримати єдиний ланцюг: інформація – консультація – прийняття рішень – навчання. Реалізація ефективного функціонування такого ланцюга зумовлює опис і розв'язання комплексу взаємозалежних практично важливих задач, що реалізуються на основі побудови інтегрованого інформаційного середовища, що представляє собою: інформаційне середовище на базі даних і знань, елементів інформаційно-довідкових систем, експертних систем, геоінформаційних систем та систем прийняття рішень, яке працює в мережі персональних та кишенькових комп'ютерів, мобільних телефонів та Інтернет-середовищі; друковані видання та брошури; інтерактивні додатки на електронних носіях [4].

Для ефективної діяльності дорадчих служб особливу увагу слід приділяти Web-технологіям та використанню мережі Інтернет, так як вони дають унікальні можливості доступу до інформації та реалізації інтерактивного дистанційного навчання і консультування.

Концепція інформаційних систем і технологій базується на оптимальній комбінації комп'ютерної техніки, комп'ютерних мереж, програмного забезпечення, операційних систем та баз даних, які мають своєю місією накопичення, зберігання та передачу даних в електронному виді, а також

здійснення ефективної підтримки комунікацій. Зокрема, ефективно можуть застосовуватися інструментальні засоби програмного забезпечення Інтернет для сумісної роботи та консультування. Так, системи електронної пошти є швидкими і зручними засобами транспортування електронних повідомлень, документів, а також даних, що містять мультимедійну інформацію.

Використовуючи Інтернет-телефонію, звукову пошту можна здійснювати послуги передачі різноманітних повідомлень для користувачів мережі.

Аналіз показав, що в теперішній час в роботі дорадчих служб для інформаційно-консультаційного забезпечення набули широкого поширення телефонні конференції, аудіоконференції, чати, on-line конференції, відеоконференції, тощо. Тобто всі ті заходи в яких групова комунікація здійснюється між територіально розподіленими учасниками за допомогою технічних засобів.

Для ефективної діяльності дорадчих служб особливу увагу займають Web-технології та використання мережі Інтернет, що дає змогу доступу до інформації та реалізації дистанційного навчання та консультування. В українському сегменті Інтернет існує велика кількість сайтів для товаровиробників, на яких вони мають можливість знайти інформацію, щодо агропромислового комплексу, різноманітна комерційна інформація, ціни, аналітична інформація.

Отже, застосування інформаційних систем і технологій є пріоритетним напрямком для ефективного функціонування та розвитку дорадчої діяльності в Україні. Дорадчі служби повинні володіти та впроваджувати сучасні інформаційні технології залежно від цілей, методів дорадчих задач та наявних технічних засобів.

Література:

1. Кальна-Дубінюк Т.П. Сучасні інформаційно-консультаційні технології: [зб. наук. праць] / Т.П. Кальна-Дубінюк // Матеріали Міжнародної конференції «Форум вищої освіти». – К. : КПІ, 2008. – С. 54-57.
2. Самсонова В.В. Сутність організаційно-економічного механізму поширення сільськогосподарських знань та інформації / В.В. Самсонова // Науковий вісник НАУ. – 2006. – Вип. 100. – С. 329-333.
3. Словник-довідник з дорадництва / [заг. ред. Т.П. Кальної-Дубінюк, Р.Я. Корінця]. – Львів : НВФ «Українські технології», 2008. – 208 с.
4. Чаплінський Ю.П. Мобільні інформаційні системи підтримки прийняття рішень. Наукова-технічна інформація. – 2003. – № 1. – С. 22-26.
5. Шмідт Р. «Сільськогосподарське дорадництво в Україні: процес становлення та перспективи розвитку». www.dorada.org.ua.

Шлебат А. А.
аспірант кафедри фінансів та банківської справи
ПВНЗ «Європейський університет»
м. Київ, Україна

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

На відміну від форм регулювання методи мають дещо інший зміст. Під методом регулювання фінансового механізму формування та функціонування капіталу у сільському господарстві слід розуміти сукупність інструментів та прийомів, котрі систематично використовуються для прямого та опосередкованого формування та функціонування капіталу галузі з метою її підтримки.

Ґрунтовні дослідження засвідчують різноманітність класифікації методів державного регулювання, котрі в практичному застосуванні та їх відповідній інтерпретації можна використати і для формування системи інструментів забезпечення життєдіяльності фінансового механізму формування та функціонування капіталу галузі. Серед зазначених методів варто виокремити: за формами впливу (прямі і опосередковані); за засобами впливу (правові, адміністративні, економічні, організаційні та пропагандистські); за змістом регуляторних процесів (загальні та спеціальні); за рівнями (загальнодержавні, галузеві, регіональні та локальні); за частотою застосування (постійні і тимчасові); за характером застосування (добровільні та примусові); за рівнем стимулювання (активізуючі та дестимулюючі). Різноманітність методів можуть мати як стимулюючий вплив на процеси формування та функціонування капіталу, так і стримувати розвиток фінансових відносин, розвивати або ж гальмувати фінансову діяльність, а в підсумку й виробничо-господарську діяльність, тобто відігравати прогресивну або регресивну роль у розвитку фінансового механізму сільського господарства.

У сфері регулювання фінансового механізму формування та функціонування капіталу сільського господарства необхідно використовувати системний підхід до вибору засобів та методів впливу держави на механізм та зокрема суб'єктів фінансових відносин. Це обумовлюється тим фактом, що складні процеси капіталотворення, на які нездатні ефективно чинити вплив окремі важелі або будь-які їх селекційні незбалансовані комбінації, мають розвиватися на основі застосування важелів системно, а не випадково чи в інтересах окремих груп суб'єктів. Результативність таких заходів сприятиме досягненню довгострокових цілей і поточних завдань сільського господарства.

Враховуючи предмет нашого дослідження, вважаємо за доцільне сформувати набір інструментів, котрі використовуються для регулювання та управління фінансовим механізмом формування та функціонування капіталу у сільському господарстві. Під інструментами регулювання розуміють прийоми,

що використовуються державою для забезпечення пропорційності в господарстві країни, формування системи соціальних компенсацій (податки, кредит, банківський процент, цінові межі, цільові дотації та інвестиції) [1, с. 311].

На нашу думку, інструменти фінансового механізму формування та функціонування капіталу можна умовно розділити на дві групи: 1) інструменти спрямовані на розвиток механізмів забезпечення та формування капіталу у сільському господарстві; 2) інструменти щодо підвищення ефективності ринкових механізмів залучення та функціонування капіталу. Застосування того чи іншого методу визначається характером регульованих відносин, специфікою об'єктів регулювання, компетенцією суб'єкта регулюючої діяльності, важливістю регульованого питання, співвідношенням між суб'єктом і об'єктом. Але за будь-яких обставин застосування того чи іншого методу має бути продиктоване не суб'єктивним бажанням суб'єкта регулювання, а зумовлене науковими принципами діяльності з регулювання сільського господарства, передбачатися або дозволятися правовими нормами [2].

Загальним методам властивий адміністративний та економічний характер, а їх реалізація відбувається на усіх рівнях функціонування механізму. Як правило загальні методи спрямовані на фінансування кожного об'єкта управління. Для спеціальних методів характерний більш конкретний характер, а іноді й адресний характер. Ці методи є складовими загальних методів і направлені разом із іншою сукупністю методів на глобальне вирішення проблеми належного та достатнього фінансування галузі з метою нагромадження капіталу, формування раціональної його структури та ефективності функціонування. Внаслідок системності реалізації зазначеного нижче набору інструментів та комплексності окремих важелів впливу можна досягти надзвичайно високої продуктивності капіталу галузі, підвищення рівня її прибутковості, покращення фінансового стану та конкурентоспроможності на вітчизняному та окремих сегментах зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції.

Разом з тим, неналежне формування комплексу заходів із фінансової підтримки сільського господарства здатне призвести до глибокої кризи. Тому практика розвитку сільського господарства провідних країн засвідчує, що його соціально-економічний прогрес залежить не стільки від матеріально-технічної бази, як від тих якісних та структурних зрушень, що безпосередньо визначаються інституційним середовищем та забезпеченням держави.

Інституційне середовище фінансового механізму формування та функціонування капіталу – це простір де відбувається інституційне забезпечення розвитку сільського господарства, там визначаються формальні та неформальні правила поведінки та взаємодії суб'єктів економічного та соціального процесів з приводу процесів формування та функціонування їх капіталів, спрямовані на створення умов для максимально повного задоволення фінансових потреб сільського господарства. В цілому – це фундаментальні соціальні, політичні, економічні та правові правила, в рамках котрих

відбуваються регулювання та управління процесами формування та функціонування капіталу сільського господарства.

Отже, згідно поданої характеристики, інституційне середовище досліджуваного механізму з одного боку представлене комплексом інститутів, а з іншого – організаціями, що регулюють та управляють процесами формування та функціонування капіталу у сільському господарстві. Більшість із складових інституційного середовища мають функціональні відмінності у впливі на діяльність фінансового механізму формування та функціонування капіталу сільському господарстві.

Література:

1. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь: 22000 терминов / Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В.; под ред. А.Н. Азрилияна. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1245 с.
2. Васильева Л.М. Інструменти державного регулювання аграрного сектору економіки / Л.М. Васильева // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=350>.

Шостак І. В.

*аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ СИСТЕМ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Стимулювання грає величезну роль в організації діяльності будь-якого підприємства, так воно спрямоване на мотивацію працівника до ефективної і якісної праці, яка не тільки покриває витрати роботодавця на організацію процесу виробництва, оплату праці, а й дозволяє отримати певний прибуток. Тоді як отриманий прибуток йде не тільки в кишеню роботодавцю, а використовується на виплату податків, на розширення виробництва. Таким чином, стимулювання праці найманих працівників не є приватною справою конкретного підприємства та організації, а грає важливу роль в економічному розвитку країни, у процвітанні національної економіки [1].

У сучасній економіці стимулювання працівників не обмежується лише заходами матеріальної винагороди, а спрямоване на вдосконалення особистості працівника, формування в ньому зацікавленості в успіху підприємства в цілому. Аналіз ефективності системи стимулювання працівників необхідно проводити в наступній послідовності. На першому етапі аналізу загального обсягу та динаміки матеріального стимулювання праці персоналу торговельних підприємств оцінюється загальний обсяг фонду оплати праці та аналізується

абсолютна та відносна зміна його розміру порівняно з попередніми періодами. Це дає змогу визначити загальну тенденцію зміни обсягу витрат підприємства на матеріальне стимулювання праці персоналу [3]. В складі поточних витрат торговельних підприємств виділяють: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизацію; інші операційні витрати.

На другому етапі аналізу необхідно визначається обсяги та питома вага у складі виплат із матеріального стимулювання персоналу (структури заробітної плати) – основної заробітної плати, додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат; оцінити зміни, що відбулися протягом аналізованого періоду; співвідношення між окремими напрямками стимулювання. Аналіз складу основної заробітної плати дозволяє встановити обсяги застосування (ступінь розповсюдження) окремих систем оплати праці (відрядної, погодинної, контрактної тощо). Аналіз складу додаткової заробітної плати дозволяє визначити активність підприємства у використанні окремих інструментів стимулювання продуктивності праці – преміювання, надбавок та доплат, одноразових заохочень тощо; визначити обсяги компенсаційних виплат, що застосовуються для компенсації працівникам особливих умов праці на даному підприємстві; оцінити розміри та визначити можливі причини зростання інших виплат, що включаються до складу додаткової оплати праці (оплата щорічних та додаткових відпусток, збереження заробітної плати в передбачених законодавством випадках, здійснення витрат та придбання спеціального одягу та взуття тощо). Аналіз складу інших заохочувальних та компенсаційних виплат дозволяє встановити, яку форму заохочення за рахунок прибутку вважати найбільш дієвою – виплату премій та інших грошових виплат, оплату акцій підприємства або участь в їхньому викупі, надання соціальних та трудових пільг в негрошовій формі тощо.

На третьому етапі аналізу обчислюється рівень середньої заробітної плати в цілому по підприємству та по окремих категоріях персоналу, визначаються зміни, які відбуваються в значенні цих показників порівняно з попередніми періодами [2]. Таке порівняння дозволяє визначити достатність витрат на стимулювання персоналу для забезпечення стабільності трудового колективу та реалізації його економічних інтересів.

На четвертому етапі окрім визначення факторів, що обумовили зміну обсягу та складу матеріального стимулювання праці, аналіз динаміки фонду оплати праці необхідно доповнити визначенням та кількісною оцінкою основних факторів, що обумовили зміну його розміру. У ході проведення п'ятого етапу аналізу визначається ефективність стимулювання персоналу: оцінюється співвідношення між обсягом витрат на оплату праці та наслідками трудових зусиль персоналу, що дозволяє відповісти на запитання – чи принесли зміни в рівні і структурі стимулювання праці необхідний економічний ефект для підприємств та його власників.

Особливостями сучасного стану систем стимулювання праці персоналу в торговельних підприємствах є змішана погодинно-преміальна форма оплати праці з елементами комісійної; доплати і надбавки працівникам; використання

різних компенсаційних програм, нарахування премій працівникам адміністрації за виконання та перевиконання планових показників реалізації. Проведений аналіз впливу головних чинників на стан стимулювання персоналу в торговельних підприємствах дозволив виявити, що для більшості досліджуваних підприємств характерний високий рівень та зростання питомої ваги основної заробітної плати (до 50%), що свідчить про пріоритетність для цих підприємств таких принципів стимулювання, як гарантованість та стабільність рівня оплати праці. Зростання рівня додаткової заробітної плати відносно основної (до 26%) характерно для середніх підприємств, що є результатом підвищення уваги до зростання ефективності витрат на оплату праці, принципу її «зароблюваності». Зростання розміру інших заохочувальних та компенсаційних виплат характерно для великих підприємств (до 18-20%), що визначає орієнтування системи матеріального стимулювання на результати діяльності підприємств, перш за все, отримання прибутку та участь у ньому найманих працівників, посилення уваги до «негрошових» форм заохочення та закріплення персоналу. Проведений аналіз складу заохочувальних та компенсаційних виплат дозволив встановити, що структура джерел формування матеріального стимулювання персоналу великих торговельних підприємств характеризується наступним чином: найбільшу питому вагу складає компенсаційні виплати, заохочення за рахунок прибутку (викупу акцій тощо), (42,2%) та надання соціальних та трудових пільг у не грошовій формі (23,33%); для середніх підприємств найбільше факторне навантаження (75,96%) має складова системи матеріального стимулювання «преміювання, надбавки, доплати, одноразові заохочення та компенсаційні виплати»; для невеликих підприємств – складова «основна заробітна плата та компенсаційні виплати», яка має найбільше факторне навантаження (76,17%).

Література:

1. Височин І. В. Управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі: монографія / І. В. Височин. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 544 с.
2. Нижник В. М. Проблеми створення механізму регулювання затрат і результатів праці в перехідній економіці / В. М. Нижник, М. І. Приступа, М. П. Войнаренко // Вісник Державної академії легкої промисловості України. – 2000. – № 2. – С. 241–243.
3. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ / М. М. Панов – М.: Инфра-М, 2013. – 255 с.
4. Управление персоналом организации. Под ред. Кибанова А. Я. 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
5. Шевчук Л. П. Аналіз і контроль формування та використання коштів на оплату праці на підприємствах роздрібною торгівлі – Дисер. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук / Л. П. Шевчук. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2010. – 220 с.

Якімцов В. В.
кандидат економічних наук
Національного лісотехнічного університету України
м. Львів, Україна

СИНЕРГЕТИКА, ЯК ПАРАДИГМА (НОВІТНЕ ОСМИСЛЕННЯ) ДОСЛІДЖЕНЬ

Сфера досліджень синергетики ще й досі чітко не визначена та навряд чи може бути обмежена, адже її інтереси поширюються на усі галузі природознавства.

Загальною ознакою є дослідження динаміки будь-яких незворотних процесів та виникнення нових принципових рішень.

Г.Хакен вважає, що багато наукових дисциплін та течій мають вагомі основи вважати синергетику своєю частиною. Однак, справедливо відмітити, що синергетика не є лише математичною теорією самоорганізації, адже в сферу її впливу входить і соціологія.

Наприкінці 80-х років ХХ сторіччя вчені звертають увагу на необхідність і можливість застосування синергетичних підходів у соціальних та економічних науках, а також використовують філософський інструментарій при дослідженні нових можливостей теорії пізнання.

У 1990-х роках з'явилась так звана «російська» школа синергетики, як науки або скоріше навіть як методології вивчення соціального розвитку суспільства, економічних явищ тощо.

Слід зазначити, що в економіці методи синергетики виявилися затребуваними навіть трохи раніше ніж у соціології. Наприклад, у дослідженнях ринку цінних паперів, діяльності бірж, ринків нерухомості тощо. Соціально-економічний аспект синергетики викликав неабиякий інтерес і надав потужний поштовх розвитку соціальних теорій, економічних процесів та явищ у суспільному розвитку людства. Багато вчених, зокрема «російської» синергетичної школи, присвятили свої роботи саме такому її аспекту.

Синергетичні школи у сучасній науці здебільшого базуються як на концепції переводу нових математичних понять, термінів, явищ, процесів на діалекти соціальних наук так і на філософському усвідомленні соціальних, економічних, природних (екологічних) процесів. Синергетика швидко інтегрується в сферу гуманітарних наук. Виникають такі наукові напрями як соціосинергетика в еволюційній економіці. Методи синергетики застосовуються в медицині, психології, педагогіці, історії, мистецтвознавстві тощо.

Взагалі, сучасний розвиток таких нових наукових концепцій та підходів, як синергетика, дозволяє стверджувати, що наукова революція має своїм результатом побудову цілком нового типу наукової парадигми. Сучасна наука на сьогодні спрямовує свою дослідницьку увагу на об'єкти які виявляються складними та унікальними системами, що саморозвиваються. Для уможливлення адекватного світогляду та його ширшого розуміння наука

звертається до філософії, а в умовах глобальної кризи, що на сьогодні вкрай актуально, до сполучення, поєднання зусиль та діяльності всіх форм культурної творчості людини: науки, філософії, релігії, мистецтва тощо.

Серед філософських концепцій сучасної науки сьогодення розглядається як постнеокласична. Автор та основний провідник цієї ідеї В.С. Стьопін вважає, що сучасна наука пройшла великий шлях змін світогляду та наукових підходів до осмислення явищ, що вивчаються.

Так, у розвитку науки можна виділити такі періоди, коли перетворювалися усі компоненти-складові її основ. Такі періоди називаються глобальними революціями і зазвичай призводять до змін типу наукової раціональності. В історії природознавства визначають принаймні чотири такі революції.

Першою з них була наукова революція XVII сторіччя, що базувалась на принципах формування особливої системи норм дослідження і тих наукових систем, що відповідали даній епосі. Ідеалом такого наукового дослідження була побудова абсолютно істинної картини природи, що спиралась на очевидні, наглядні, дослідження, принципи, дані, конкретних результатів, що витікають із дослідження тощо.

Ці ідеали – конкретні результати, здебільшого відображали установки механічного розуміння природи. Пояснення тлумачилися як пошук механічних причин та субстанцій, що описували те чи інше явище, процес тощо.

Ідеали, норми та принципи природознавства XVII-XVIII століття спиралися на специфічну систему філософських знань та теорій де основну роль відігравали ідеї механіцизму. Об'єкти, що вивчаються розглядалися, переважно, як малі системи, що характеризуються відносно невеликою кількістю елементів і жорстко детермінованими зв'язками. Вважалось, що властивості цілого повністю визначаються властивостями його часток – складових. Представлялось, що річ – це відносно стале тіло, а процес – це переміщення, пересування речей у просторі та часі.

Відповідно до таких настанов будувалась, розвивалась та вивчалась механістична картина природи, яка виступала одночасно і як картина реальності стосовно сфери фізичного знання так і як загальнонаукова картина миру.

Наприкінці XVIII століття виник радикально інший погляд та підхід до вивчення основ природознавства та реального світогляду вчених на події, явища, процеси тощо. Цей період визначають як другу глобальну науково-технічну революцію в пізнанні світу та його явищ, яка визначила врешті-решт перехід до нового стану природознавства – дисциплінарно-організованої науки.

Механічна картина світу вже не є загальнонауковою і беззаперечно визнаною. В біології, хімії, геології та інших науках виникають ідеї еволюційного розвитку. Виникають такі терміни як «процес, закон розвитку», «стан явища» та інші. З'являється необхідність і іншого філософського осмислення процесів, інтеграції різноманітних знань, методів досліджень, синтезу знань, класифікації наук.

Перша та друга глобальні революції в природознавстві протікали як формування, розвиток класичної науки та стилю її мислення.

Третя глобальна наукова революція була пов'язана з перетворенням цього стилю, так званого некласичного природознавства. Цей період визначають з кінця ХІХ до середини ХХ століття. У цей період формуються ідеали та норми нової, некласичної науки. Адаже в цей період була зроблена ціла низка революційних відкриттів та винаходів у різних галузях знань.

Отже, на нашу думку, синергетика – це новітній підхід, на кшталт, програми теоретичного дослідження процесів самоорганізації явищ, процесів тощо, у тому числі проблем розвитку суспільства як в історичному так і в технологічно-економічному напрямку. Така програма-підхід – це своєрідна форма теоретичного осмислення дійсності форма організації того чи іншого явища, процесі, що відбувається в реальності та може бути та й повинен прогнозуватися на майбутнє.

Література:

1. Кудин С. Синергетика інституційних змін економіки України. / Кудин, С., Миронович, Ю. // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Випуск 39. – Львів, 2008. – С. 257-260.
2. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М.: Мир, 1980. – 406 с.
3. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой Текст / И. Пригожин, И. Стенгерс: Пер. с англ. / Общ. ред. В. И. Аршинова, Ю. Л. Клемонтовича и Ю. В. Сачкова. М. : Прогресс, 1986. – 432 с.

СЕКЦИЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Борисова И. С.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики*

*Негосударственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования «Институт экономики»
г. Москва, Российская Федерация*

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ВЫБОРА ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА С ПРЕОБЛАДАНИЕМ ОПРЕДЕЛЕННОГО ВИДА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Подход к управлению развитием экономики региона определяет не только стратегические приоритеты, но и критерии оценки ресурсов, а также параметры эффективности участия заинтересованных сторон в развитии региона. То есть, подход к управлению развитием представляет собой совокупность взаимосвязанных компонентов, принимаемых за основу для достижения разделяемых целей устойчивого развития экономики региона, например, обеспечения условий для сохранения в долгосрочном периоде основных свойств ее конкурентоспособности и потенциала. Значение выбранного подхода для развития экономики региона определяется тем, что процесс его разработки и принятия сопровождается всесторонним анализом всех сфер деятельности в регионе, что позволяет выявить приоритетные проблемы взаимодействия, технологического, информационного и кадрового обеспечения, а также организационного и документарного оформления отношений между всеми заинтересованными сторонами. Изменение подхода, как правило, ведет не только к оперативным, но и к стратегическим изменениям деятельности в экономике региона, поэтому нуждается в глубокой проработке и соответствующей административной поддержке со стороны органов власти региона, а также собственников предприятий, действующих в экономике региона и преобладающего вида хозяйственной деятельности. Таким образом, с учетом приведенных аргументов можно сделать вывод, что разработка подхода к управлению развитием и целей деятельности экономики региона – это наиболее ответственный сегмент управленческого процесса в масштабах всего региона.

От правильности выбора подхода зависит не только успех участников экономики региона на рынке, репутация региона и его основных видов деятельности, но и программа взаимодействия различных хозяйствующих субъектов с преобладающим видом хозяйственной деятельности, а также возможность использовать потенциал данного вида деятельности для развития экономики всего региона [2]. При выборе подхода обязательно оцениваются

возможности материального, финансового, правового, кадрового обеспечения его практической реализации. Поскольку среди принципов, как правило, выделяются приоритетные и второстепенные, очень важным элементом процесса разработки является построение дерева принципов, на котором их соподчиненность отражается в явном виде.

Существенную роль в разработке подхода к управлению развитием играет структура процесса принятия решений среди участников экономики региона и оценивать характер влияния преобладающего вида хозяйственной деятельности на принимаемые решения. Для формализации процесса формирования базовых принципов, составляющих программу развития, целесообразно использовать универсальный алгоритм, структура которого приведена на рисунке 1. Данный алгоритм позволяет последовательно приближаться к подходу как цельной сущности. Анализ и оценка последствий осуществляются на всех уровнях ответственности, от более высоких к более низким. Как правило, анализ и оценка реализуются в следующей последовательности:

- планирование общего подхода к управлению развитием экономики региона на долгосрочный или среднесрочный период;
- планирование стратегических приоритетов развития экономики региона с заданной точностью и глубиной достоверности;
- согласование подхода к управлению развитием экономики региона со стратегией или программой развития региона;
- оценка возможностей преобладающего вида хозяйственной деятельности по участию в реализации региональных программ развития;
- оценка качества влияния преобладающего вида хозяйственной деятельности на экономику региона;
- корректировка подхода в соответствии с результатами оценок и корректировка программ;
- утверждение локальных, функциональных и частных ориентиров, позволяющих соответствующему уровню ответственности разрабатывать собственные программы развития.

В общем случае процедуру выбора подхода к управлению развитием можно увязать с методологией сбалансированной системы показателей, однако данная методология применительно к экономике региона с преобладанием определенного вида хозяйственной деятельности нуждается в существенной корректировке. Если анализировать возможности использования системы сбалансированных показателей для выбора подхода к управлению развитием экономики региона, необходимо указать на ряд прикладных проблем.

При анализе перспективы «Финансы» целесообразно согласовать финансовые цели всех заинтересованных сторон, а также определить пропорциональность вкладов участников в итоговый результат деятельности на уровне региона. Только при соблюдении данного требования может быть получена объективная оценка рентабельности инвестиций и отдачи на собственный капитал инвесторов.

В рамках перспективы «Рынок» важно разделить различные рынки в разрезе продуктов, чтобы оценить потребности потребителей, а также выделить рынок преобладающего вида хозяйственной деятельности как наиболее сильно влияющий на валовой региональный продукт. При анализе рыночных сегментов целесообразно сопоставить масштабы рынков и сравнить рыночные доли участников экономики региона. Фактически в данной ситуации может идти речь не только о продуктовых сегментах, но и долях регионального рынка ресурсов.



Рис. 1. Алгоритм выбора приоритетов развития экономики региона с преобладанием определенного вида хозяйственной деятельности

Наиболее адаптированной перспективой для рассматриваемого объекта управления является перспектива «Внутренние бизнес-процессы». Отношения между участниками экономики региона наиболее регламентированы, поэтому изменение внутренних бизнес-процессов представляет собой практическую реализацию подхода к управлению развитием в формате реструктуризации деловых отношений в масштабах региональной экономики [1].

Наконец, перспектива «Обучение и рост» позволяет оценивать потребности в человеческом капитале, поэтому анализ целесообразно проводить в расширительном относительно экономики региона формате, охватывая не только непосредственных участников, но и сферу образования региона, а также миграционную политику, демографическую и социальную обстановку.

Таким образом, система сбалансированных показателей позволяет повысить культуру разработки приоритетных направлений развития, однако в современных условиях нуждается в значительной адаптации к проблематике объекта исследования. Мы считаем, что данный вопрос методического обеспечения решаемой задачи может стать одним из направлений исследований в сфере региональной экономики.

Литература:

1. Бандурин А.В., Автонова В.Ю. Разработка методического инструментария для проведения оценки ресурсной готовности монопродуктового региона к созданию инновационного кластера // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 3 (63). [Электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/2811-2014-03-12-10-52-28>.
2. Борисова И.С., Астафьева О.В. Развитие методологии повышения стратегической устойчивости территориального производственного комплекса с отраслевой доминантой // Транспортное дело России. – 2014. – № 4. – С. 119-122.

Бутко М. П.

*завідувач кафедри менеджменту інноваційної діяльності
та державного управління
Чернігівського національного технологічного університету
м. Чернігів, Україна*

ПАРТНЕРСТВО МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ, БІЗНЕСУ ТА СОЦІУМУ ЯК ФАКТОР ВРЕГУЛЮВАННЯ СИТУАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ПРАЦІ

В умовах лібералізації економічних відносин соціальне партнерство є необхідною умовою не лише гармонізації відносин влади і бізнесу, а й розвитку громадянського суспільства як сукупності незалежних, рівноправних громадян, які взаємодіють, спілкуються, добровільно самоорганізуються на підставі

спільних приватних інтересів у громади і об'єднання та захищені необхідними законами від прямого втручання і обмежень з боку держави. На думку науковців, ключовим аспектом соціального партнерства в широкому сенсі є відносини громадянського суспільства із державою [3].

Соціальне партнерство здійснюється на трьох рівнях: загальнодержавному, галузевому або регіональному та безпосередньо на виробничому.

Основні завдання, на вирішення яких направлене соціальне партнерство є:

- визначення прийнятної для всіх сторін рівня оплати праці;
- встановлення оптимальної системи оподаткування;
- створення належних умов праці;
- забезпечення сприятливого соціального клімату для виробничої діяльності людини, у якому б вона могла реалізувати свій потенціал.

Процес соціального партнерства відбувається на основі трипартизму (лат. tres – три і parties – частина, галузь, відділ), тобто трудові відносини регулюються умовами тристороннього співробітництва держави, працівників і працедавців. При цьому укладання кожного індивідуального трудового договору перебуває під впливом держави, організацій роботодавців і організацій працівників (професійних спілок). Працівник, укладаючи індивідуальний трудовий договір, користується підтримкою держави і профспілки, працедавець – держави та організації працедавців (табл. 1) [4].

Таким чином впровадження концепції соціального партнерства є необхідною умовою для створення належних умов взаємодії громадянського суспільства, влади і бізнесу.

Ефективність діяльності соціальних партнерів щодо сприяння зайнятості та протидії безробіттю багато в чому визначається державною політикою зайнятості. Державна політика зайнятості представляє комплекс заходів прямого і непрямого впливу на соціально-економічний розвиток суспільства і кожного його члена з метою досягнення повної, ефективної і вільно обраної зайнятості.

Механізм реалізації концепції соціального партнерства всіх суб'єктів полягає у задоволенні інтересів, які переслідуються кожним із них.

Баланс інтересів учасників регіонального ринку досягається всіма суб'єктами, які виступають у такій взаємодії, а саме: місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, інститути громадянського суспільства та бізнес структури. В кожного з цих суб'єктів є свої цілі та пріоритетні завдання у сфері зайнятості та регіональному ринку праці (рис. 1).

Досвід європейських країн з розвиненою економікою засвідчує, що ефективність зайнятості є результатом проведення активної політики зайнятості та регулювання ринку праці, розвитку професійної освіти і навчання кадрів і взаємодії основних соціальних інститутів, що відповідають за відтворення та ефективно використання людських ресурсів суспільства [1].

**Засоби впливу держави, об'єднань роботодавців і соціуму
на формування трудових відносин**

Суб'єкти впливу	Засоби впливу
Держава	Гарантії при прийнятті на роботу; порядок укладання та припинення трудового договору; порядок вивільнення працівників; гарантії забезпечення права на працю вивільнюваним працівникам; норма тривалості робочого часу; час відпочинку; щорічні відпустки; нормування праці; оплата праці; гарантії і компенсації; обмеження відрахувань із заробітної плати; охорона праці; вік, з якого допускається прийняття на роботу; порядок розгляду індивідуальних трудових спорів; участь працівників в управлінні; державне соціальне страхування.
Об'єднання роботодавців	Представництво і захист інтересів працівників незалежно від їх членства в профспілках; участь у визначенні головних критеріїв життєвого рівня, прожиткового мінімуму, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, соціальних виплат, політики ціноутворення, розробленні соціальних програм, спрямованих на створення умов, які забезпечують гідне життя і вільний розвиток людини та соціальний захист у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, а також старості та в інших випадках, передбачених законодавством; громадський контроль за виплатою заробітної плати, додержанням законодавства про працю та охорону праці, створенням безпечних і нешкідливих умов праці, належних виробничих та санітарно-побутових умов.
Соціум	Співробітництво з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, професійними спілками, їх об'єднаннями та іншими організаціями найманих працівників; участь у формуванні та реалізації соціально-економічної політики держави; збалансування попиту і пропозиції робочої сили, запобігання масовому безробіттю шляхом створення нових робочих місць, забезпечення раціональної структури зайнятості населення.

Складено автором на основі [2; 4]

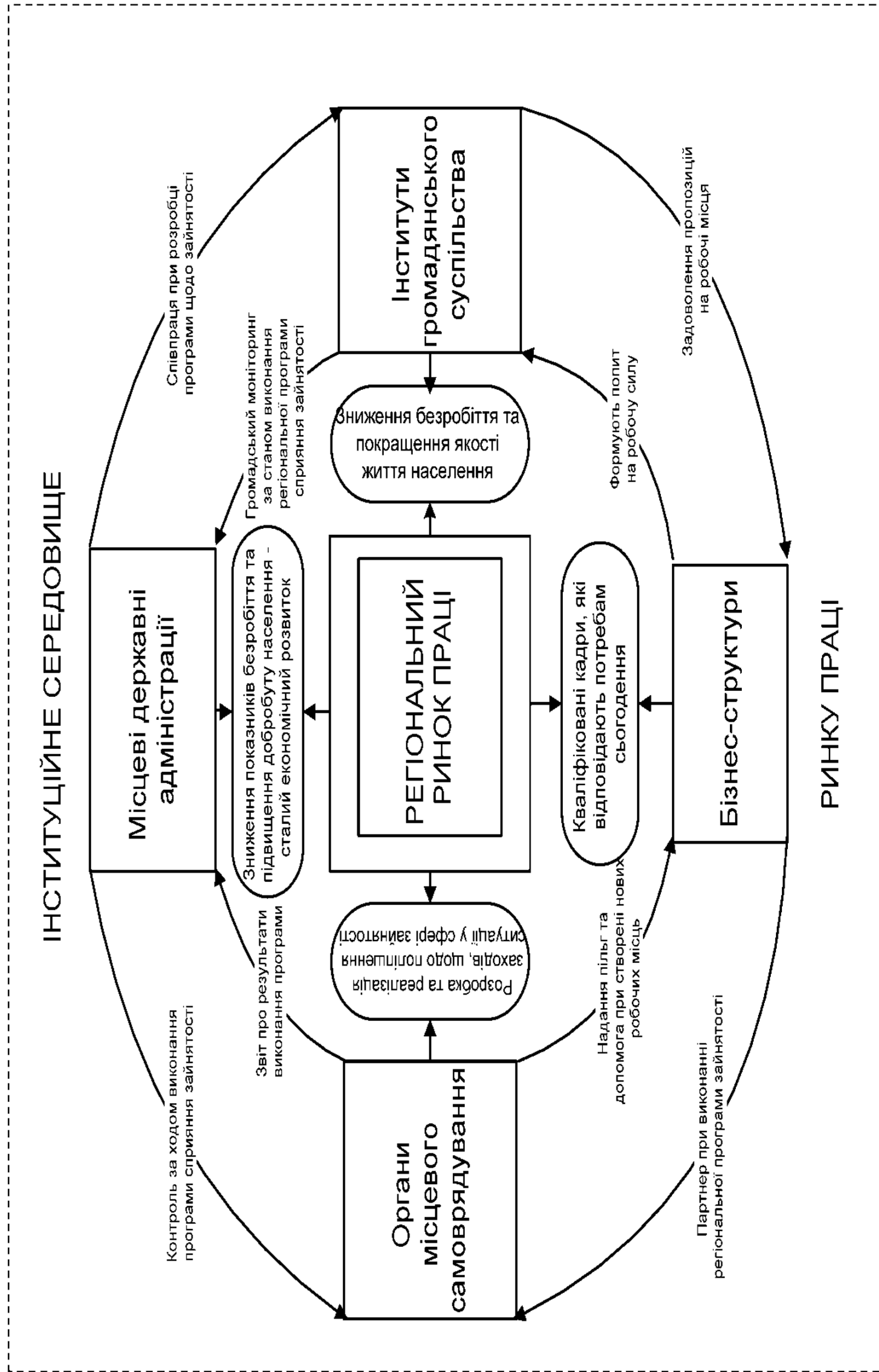


Рис. 1. Модель взаємодії всіх суб'єктів на регіональному ринку праці

Складено автором

Наявні проблеми на ринку праці в Україні, які мають виключно регіональне походження можливо розв'язати наступними шляхами:

- визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, здатних забезпечити доступність та належну якість публічних послуг, що надаються такими органами, а також необхідної для цього ресурсної бази;

- створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень;

- розмежування повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади;

- запровадження механізму державного контролю за відповідністю Конституції та законам України рішень органів місцевого самоврядування та якістю надання населенню публічних послуг;

- максимальне залучення населення до прийняття управлінських рішень, сприяння розвитку форм прямого народовладдя.

На нашу думку слід реалізувати комплекс заходів, спрямованих на формування ефективної системи партнерства в Україні, яку можна застосовувати на регіональному рівні:

- участь представників громадськості у формуванні цільових програм;
- задіяння механізмів державно-приватного партнерства;
- налагодження громадського моніторингу соціально-економічної ситуації, включаючи контроль і експертизу;

- організація освітньої та просвітницької діяльності щодо засад соціального та державно-приватно партнерства, розробка моделей професіоналізації кадрів, що забезпечують реалізацію принципів соціального партнерства;

- реалізація політики інформаційної відкритості влади.

Реалізація зазначеної взаємодії забезпечуватиме активне залучення громадськості до ефективності функціонування регіонального ринку праці.

Література:

1. Кудряченко А.І. Соціальне партнерство: європейський досвід і Україна / А.І. Кудряченко. – Стратегічні пріоритети. – № 3 (8). – 2008. – С. 132-141. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/8/17.pdf>
2. Процюк С.Л. Соціальне партнерство як механізм соціального захисту населення / С.Л. Процюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2010-01/10pslzzn.pdf>
3. Соціальне партнерство і державна політика: від теорії до практики демократизації державного управління: монографія / [В.Ф. Мартиненко, О.М. Крутій, С.Л. Кирій та ін.]; за заг. рел. В.Ф. Мартиненко, ХарPI НАДУ «Магістр», 2008. – 236 с.
4. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.

Волощук І. А.
аспірант кафедри обліку і аудиту
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна

ЛОГІСТИКА – СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

Логістика керується попитом, і тому саме потенційні споживачі логістичних послуг визначатимуть рівень розвитку цього сектору в Україні. Очікуване зростання ринку таких послуг базується на двох основних чинниках: латентному та новому попитах. Латентний попит складається з існуючого попиту, який ще повністю не проявив себе через відсутність оптимальних умов для свого розвитку. Другий чинник – це абсолютно новий бізнес, створений «новими гравцями», що виходять на ринок, паралельно з загальним розвитком економіки. На коротку та середню перспективу основним ресурсом генерування та подальшого збільшення попиту буде саме його латентна складова.

Однією з головних проблем для розвитку логістики в Україні є те, що більшість клієнтів, що потребують її послуг, не володіють достатніми знаннями про статті своїх витрат на відповідні ланцюги постачання та про альтернативні підходи, які б знизили витрати на операції з логістики. Більшість компаній рідко підраховують свої затрати на утримання складських запасів. Це мало би турбувати їх, оскільки основні заощадження при використанні логістики вищого рівня саме і накопичуються за рахунок економії на рівні товарно-матеріальних запасів. Крім цього, спостерігається велика різниця між ступенем обізнаності з цього питання міжнародними компаніями та національними, рівні знань та присутності яких на ринку є значно нижчими.

Ринок логістичних послуг в Україні останнім часом переживає бурхливий розвиток. Згідно з прогнозами фахівців ця тенденція збережеться й надалі. У сучасній економіці роль логістичної діяльності посилюється; вона значною мірою впливає на характер виробництва і споживання товарів. Логістичні послуги є важливим складником ринкової системи господарювання. Саме завдяки засадам логістики і застосуванню на практиці її принципів та методів щодо організації логістичних процесів забезпечується налагоджений, безперервний рух матеріалів, ресурсів і готової продукції від виробників до споживачів.

Узагальнено послуга означає чиясь дію, що приносить користь, допомогу іншому [1, с. 38]. Логістичні послуги мають свої певні особливості [2, с. 115]:

- 1) створення умов для здійснення виробничого процесу та іншої діяльності;
- 2) виробник послуги не може бути одночасно її споживачем;
- 3) надання корисного ефекту, який неможливо виокремити від виробництва і який споживається в процесі виробництва;

- 4) неможливість створення споживчої вартості в натурально-речовій формі;
- 5) неможливість накопичування, складування;
- 6) створення умов для життєдіяльності людини;
- 7) цільова спрямованість на об'єкт та суб'єкт господарювання.

На сучасному етапі слід виділити такі тенденції ринку логістичних послуг України:

- мінімізація витрат, пов'язаних з транспортуванням, зберіганням, переупакуванням, митним документооборотом призводить до актуалізації менеджменту та маркетингу що, своєю чергою, призвело до підвищення попиту на логістичні послуги та складську нерухомість;

- підвищення попиту на якісні логістичні послуги. Критеріями якості є надійність та безпека зберігання, ретельний облік товару, достовірна та оперативна інформація про товар, високий сервіс, конкурентні ціни на послуги;

- зростаюча роль інформаційних технологій в управлінні логістичними ланцюгами, підвищення вимог до систем обліку і управління;

- зниження витрат виробників за рахунок логістики та термінів між етапами виробництва та споживання.

Негативним впливом на розвиток ринку логістичних послуг є незадоволеність попитом на складські приміщення та недостатньо розвинена транспортна інфраструктура, а також нестача кваліфікованих кадрів у галузі логістики. Саме це і актуалізує питання правильної організації та функціонування логістичної інфраструктури.

Зазначені характеристики і особливості просування послуг відіграють важливу роль у логістичному процесі при дистрибуції товарів.

Ключовим аспектом є те, що логістика включає в себе цілу низку різних видів діяльності (ланок), які інколи називаються додатковими послугами. Перевезення є лише компонентом логістичних послуг, а не самою логістикою. Нажаль, установи помилково підмінюють терміни, використовуючи поняття «логістика» для визначення чи то перевезення, чи транспортної інфраструктури, а навіть і їх разом. Така плутанина термінів трапляється не лише в цих організаціях, бо відтепер перевізники та транспортно-експедиторські організації часто називають себе логістичними провайдерами або операторами логістичних послуг, коли насправді вони надають звичайний ряд послуг з перевезень, і використовують термін «логістика» лише з метою ребрендингу в процесі рекламування/маркетингу своїх компаній.

Провайдери логістичних послуг – це організації, що надають послуги з логістики або фізичної дистрибуції.

Сьогодні послуги такого рівня в Україні надають лише декілька операторів, але із значними умовами. По-перше, такі компанії, як «Сав-Сервіс», багато в чому зосереджені на внутрішньому вантажообігу, хоча їхніми клієнтами є багато крупних компаній – «Проктер энд Гембл Україна» (зберігання, митне оформлення, переупаковка, доставка), «Крафт Фудз Україна» (зберігання, митне оформлення, переупаковка, доставка). По-друге,

ряд професійних логістичних компаній, таких як Kuehne&Nagel або експедиційна компанія «ТБН Логістик Україна», поки зосереджені на послугах одного певного сектора. Лише небагато фірм заявляють про сервіси рівня 3PL в повному об'ємі. Крім того, для якісного надання всього спектра послуг необхідна розвинена логістична інфраструктура. Для України формування й розвиток торговельних, транспортних і інформаційних логістичних систем по типу Європейської та Азійської моделей має основне значення, тому що дозволяє прискорити включення в європейський економічний і інформаційний простір та реалізувати вигоду від свого географічного положення.

Згідно із загальноприйнятою класифікацією логістичного обслуговування цей ринок поділяється на чотири рівні [3].

1. Логістика першого рівня (first party logistics – 1PL) – це внутрішня логістика, де всі послуги з транспортування, складського зберігання, митних операцій і супутнього сервісу зосереджені всередині компанії замовника.

2. Логістика другого рівня (second party logistics – 2PL) – це зовнішня логістика. У цьому разі одна або декілька компаній-провайдерів виконують для замовника базові логістичні послуги – транспортування і складське зберігання.

3. Логістика третього рівня (third party logistics – 3PL) – зовнішня логістика. Логістичні послуги цього рівня зосереджені на комплексному управлінні процесами транспортування та зберігання вантажів. Це означає, що компанія-провайдер не тільки транспортує вантаж, а й виконує всі послуги експедиції (у тому числі і митного оформлення). Вона здійснює не тільки складське зберігання, й бере на себе обов'язки маркування вантажів.

4. Логістика четвертого рівня (fourth party logistics – 4PL) – зовнішня і внутрішня логістика. Компанія-провайдер, виконуючи функції 3PL – провайдера логістичних послуг, також виконує функції планування логістичних операцій, найм і координацію роботи субпідрядників других рівнів, усі пов'язані фінансові трансакції, ведення документації тощо. Цей рівень розвитку логістичного бізнесу є метою для всіх великих логістичних компаній світу.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що український ринок логістики в теперішній час фрагментований вітчизняними і зарубіжними компаніями. У зв'язку з більш раннім розвитком логістичних послуг в інших країнах світу всесвітньо відомі логістичні компанії мають певні переваги на ринку України (значні фінансові ресурси, знання та досвід), тому зайняли більшу частку ринку. Однак, не зважаючи на це, певні вітчизняні компанії також досить успішно працюють на ринку.

В Україні послуги іноземних провайдерів зі зберігання/складування використовують відчутно менше, ніж у країнах ЄС, і багато українських фірм мають свої власні склади. Ринки для складування та пов'язаних із ним логістичних послуг, які надає третя сторона, не розвинені, а основні користувачі, як правило, – це великі міжнародні фірми, особливо в роздрібній торгівлі. До кризи в країні відчувався гострий дефіцит складських приміщень, що призвело до стрімкого зростання цін без адекватного зростання якості.

На ринку України існує велика кількість дрібних експедиторів, які регулюють перевезення невеликих партій імпортованих вантажів. Їхня основна функція полягає у реалізації складного процесу митного оформлення вантажів. Цей сегмент ринку не орієнтований на надання мультимодальних послуг, оскільки кількість клієнтів є дуже обмеженою. В Україні зареєстровано близько 2100 експедиторських компаній, але лише 10% із них входять до складу національних асоціацій. До іншого сегменту належать міжнародні експедиторські фірми та спільні підприємства, які мають розгалужену мережу представництв у багатьох країнах світу.

Література:

1. Гаджинский А.М. Основы логистики. Учеб. пос. – М., 2005. – 122 с.
2. Тридід О.М., Таньков К.М. Логістичний менеджмент: Навчальний посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. О.М. Тридіда. – Х.: ВД «Інжек», 2005. – 224 с.
3. Шарчук Т. В. Логістичний аутсорсинг – шлях до оптимізації управління бізнес-процесами підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Шарчук. – Режим доступу: www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/112.pdf

Пандас А. В.

здобувач

*Одеської державної академії будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

МІСЬКИЙ ПРОСТІР ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

За своєю сутністю, система – це сукупність взаємопов'язаних субординованих і координованих елементів, зв'язків і відносин, яка розглядає їх як цілісність і функціонує під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Впорядкованість зв'язків між елементами системи визначає такі її специфічні властивості, як цілісність, автономність, впорядкованість, стійкість, саморух і загальна мета.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що міський простір – це система і як складний механізм він може розвиватися, якщо системно організований. Міський простір як складну систему розглядали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені.

Одним з перших міський простір як складну систему досліджував у своїх працях М. Вебер. Автор зазначав, що міський простір можна розглядати з безлічі взаємопов'язаних ракурсів, враховуючи його складову різноманітність. Велику увагу М. Вебер приділяв економічній складовій в розумінні сутності міського простору [1, с. 167].

У роботі Дж. Форрестера, міський простір представлений як жива динамічна система, взаємодія компонентів якої з оточуючим середовищем не має вирішального значення. На думку дослідника, динамічний каркас

структури міського простору складають наступні підсистеми: ділова (підприємницька) сфера, житловий фонд, населення [2, с. 84].

За твердженням Шібакова В.Г., міський простір – це відносно самостійна, юридично оформлена, складна динамічна територіальна, економічна і соціальна система, в якій відтворюються економічні, соціальні, політичні, ідеологічні, управлінські, демографічні, етнічні, екологічні, правові, містобудівні, містообслуговуючі та інші відносини життєзабезпечення; система з особливостями свого формування, розвитку та функціонування, різноманітними зв'язками з зовнішнім середовищем [3, с. 71].

Американські вчені: П. Геддес, Л. Вірт, Л. Мамфорд у своїх роботах узагальнили знання про міський простір як цілісну систему, розглядаючи його як організм. Міський простір був представлений ними як просторово-пов'язане утворення, соціопросторова система, що має свою власну внутрішню динаміку і характеризується особливим способом життя.

Таким чином, міський простір – це складна відкрита соціально-економічна система з великою кількістю складових елементів, поліструктурністю і багатофункціональністю, множинністю їх взаємодії, а також значень і закономірностей функціонування і формування різних структурних ланцюгів, яка відзначається і особливою природою і гомеостатичними властивостями. Під гомеостатичними властивостями розуміється механізм підтримки динамічної сталості функціонування системи [4, с. 3].

Міському простору як соціально-економічній системі притаманні такі ознаки:

- складністю організації, структури і наявність складних взаємозв'язків всередині неї;
- наявність великої кількості елементів, що виконують різні функції;
- нерегулярність впливу зовнішнього середовища;
- здатність системи в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем зберігати істотні змінні в деяких заданих межах (гомеостаз), забезпечуючи тим самим рівновагу системи із зовнішнім середовищем;
- наявність підсистем ієрархічного і функціонального характеру, які мають власні цілі функціонування та розвитку;
- однорідність або неоднорідність.

Однорідність міського простору як системи розуміється як міра сприятливих умов для розвитку ринків праці, капіталів і товарів, а також для посилення на їх основі загальнонаціонального ринку, гармонізації соціально-економічних перетворень, зміцнення єдності держави [5, с. 10].

Вивчення міського простору як системного утворення є виключно складним процесом, який поєднує об'єкти різного функціонального призначення сконцентровані на його території, в сучасній економічній науці існують різні підходи до даної проблеми.

Так, відома думка, згідно з якою міський простір, як система складається з трьох основних підсистем: містоутворюючого комплексу, містообслуговуючого комплексу та населення (Л.Н. Авдот'їн, Ю.М. Градов, В.І. Мягков,

Б.Н. Шмульян, В.Н. Лексін і О.Н. Єніцкій та інші, що розглядають міський простір як територіальну форму поєднання виробництва матеріальних і духовних благ, необхідних для відтворення населення. Нарешті, відома думка авторів, які вважають, що міський простір є комплексом природних і штучних елементів, які формують середовище проживання людини (А.І. Краковській, С.П. Мукасьян, Г.І. Романова).

Особливе місце і роль в міському просторі як системі належить населенню. Населення розглядається як виробник благ і послуг у взаємозв'язку з сукупною структурою робочих місць і як споживач матеріальних і духовних благ. Люди як складова міського простору і як економічно активне населення виступають соціальною підсистемою виробничої та споживчої діяльності міського простору, є носіями соціальних та економічних відносин.

Розвиток міського простору визначає певні перспективи, формує його соціально-економічну базу та складається з п'яти основних підсистем:

- Містоутворююча, до складу якої входять всі підприємства, що виробляють товари та послуги, що реалізуються у місті; підприємства й організації зовнішнього транспорту (залізничного, морського, річкового, повітряного й автомобільного); будівельно-монтажні організацій вищі і середні спеціальні навчальні заклади; адміністративні, громадські, господарські, курортні й оздоровчі організації позаміського значення.

- Містообслуговуюча (містозабезпечуюча), забезпечує процеси життєдіяльності населення та задовольняє його соціокультурні потреби. Вона містить підприємства галузей інфраструктури, які надають життєво потрібні, соціально значущі послуги всієї міській спільноти з використанням розгалуженої і складної системи інженерних мереж (галузі сфери нематеріального виробництва, тобто торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування населення, ЖКГ, освіта, охорона здоров'я, культура, матеріально-технічне постачання).

- Соціальна, яка складається з блоків професійно-кваліфікаційної структури, яка характеризує наявність робочих, службовців та рівень їх кваліфікації, та соціально-демографічного.

- Управлінська, що включає органи управління і відповідні господарські системи цих органів, обслуговуюча установи виконавчої, законодавчої, судової влади міста.

- Просторова, в якій можна виділити зони різного функціонального призначення, в тому числі: житлові, сельбищні, виробничі, торговельні, санітарно-захисні. Сюди входять природні ресурси, що споживаються для потреб як виробництва, так життєзабезпечення міського простору і його населення.

Підсистеми міського простору повинні бути тісно взаємопов'язаними і збалансованими. Необхідність пропорційного і гармонійного розвитку структури міського простору, подолання диспропорцій у його функціонуванні обумовлюється вимогами ринкової економіки, потребами соціального прогресу.

Таким чином, теоретичний аналіз та розкриття сутності поняття «система» дозволяє зрозуміти, що міський простір і є система. Міський простір як складна соціально-економічна система включає основоположні підсистеми, до яких відносяться галузі матеріального виробництва і невиробничої сфери, які задовольняють матеріально-побутові і культурні потреби населення.

Управління міським простором як складною соціально-економічною системою вимагає розуміння її структури і різних, не завжди очевидних взаємозв'язків між підсистемами, процесами і факторами, які проявляються як певний ланцюг в системі розподілу праці в суспільстві, як форма поселення людей і як складний виробничо-територіальний комплекс. Ті чи інші рішення, прийняті без глибокого аналізу міський соціально-економічного середовища і вищеназваних підсистем, можуть привезти до негативних наслідків. Таким чином, охарактеризований нами розгляд міського простору як соціально-економічної системи сприяє чіткому, впорядкованому його розумінню та розвитку як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Література:

1. Вебер М. История хозяйства: Город / М. Вебер. – М.: Канон-пресс-Ц, Кучково поле, 2001. – 576 с.
2. Форрестер Дж. Динамика развития города / Дж. Форрестер, Ю.П. Иванилова, А.П. Иванова, Р.Е.Оганова. – М.: Издательство «Прогресс», 1974. – 155 с.
3. Шибakov В.Г. Город как сложная эколого-социально-экономическая система / В.Г. Шибakov, Л.В. Котляр, И.А. Шибанова // Фундаментальные исследования. – 2004. – № 5. – С. 71-72.
4. Адамов Б.І. Економічна сутність міста і закономірності еволюції міських поселень / Б.І. Адамов. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1996. – 25 с.
5. Василенко В. Методология экономической диагностики регионов / В. Василенко // Экономика Украины. № 9. – К.: Издательство «Преса України», 2008. – С. 4–16.

Ценклер Н. І.

кандидат економічних наук, доцент

Ужгородського торговельно-економічного інституту

Київського торговельно-економічного національного університету

м. Ужгород, Україна

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: СУТЬ ТА НАУКОВІ ПІДХОДИ

З урахуванням постійної активізації глобалізаційних процесів особливо важливими та актуальними у контексті розширення ролі і впливу міждержавних об'єднань стають питання механізмів та наслідків інтеграційних процесів, зокрема, для економічного зростання окремих регіонів. Економічна інтеграція у рамках Європейського Союзу та суміжних із ним країн, до яких належить і Україна, очевидно, у найближчому майбутньому має бути в центрі

уваги не лише політиків та дипломатів, а й дослідників-регіоналістів різної спеціалізації.

Теоретичні основи дослідження розвитку економіки регіону та проблеми перебігу євроінтеграційних процесів на різних рівнях розглядаються у працях низки вітчизняних науковців. Водночас, можемо відзначити недостатню розробленість та надмірну диференційованість теоретико-методичних розробок у цьому напрямку економічних досліджень. Очевидною є необхідність глибшого вивчення євроінтеграційних процесів на регіональному рівні та оцінки їхнього впливу на соціально-економічний розвиток регіонів.

У загальному розумінні євроінтеграцію можна розглядати як сукупність процесів, перебіг яких на усіх просторових рівнях (від локального і до макрорегіонального) зумовлює зміцнення соціально-економічних, політичних та культурних зв'язків між країнами Європи.

Євроінтеграційні процеси, на відміну, від аналогів у інших макрорегіонах світу, мають суттєве історичне підґрунтя. Водночас, поширений у вітчизняній науці політологічний підхід розглядає їх дещо однобоко. З огляду на економічний генезис більшості сучасних складових євроінтеграції, акценти, на наш погляд, мають бути зміщені на соціально-економічну інтеграцію, яка превалює і серед сучасних напрямків співпраці суб'єктів європейських міждержавних об'єднань.

З урахуванням того, що процес міждержавної інтеграції у рамках Європейського Союзу уже пройшов етап інституціоналізації, а подальше розширення цієї міжнародної організації потребує вирішення низки складних соціально-політичних проблем і не є реальним у найближчій перспективі, зокрема для України, на сучасному етапі варто наголошувати власне на ролі міжрегіонального транскордонного співробітництва, яке є наразі оптимальним шляхом активізації економічного розвитку ключових регіонів держави.

Теоретичне підґрунтя економічного розвитку регіону в умовах євроінтеграційних процесів, на наш погляд, має базуватися на використанні положень низки сучасних теорій регіональної економіки, які можна об'єднати у три групи.

1. Неокласичні теорії регіонального зростання (Дж. Бортс, Р. Солоу, Т. Сван, Х. Зіберт, Р. Хол, Ч. Джонс та ін.).

2. Кумулятивні теорії регіонального економічного розвитку (Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Ф. Перру, Дж. Фрідман, Х. Річардсон, Т. Гегерstrand, Х. Гірш та ін.).

3. Сучасні концепції інноваційного розвитку (Ф. Хайек, П. Друкер та ін.).

Із точки зору практичного втілення описаних теорій, на сучасному етапі необхідне застосування комплексного підходу.

Євроінтеграційні процеси можна трактувати і як макрорегіональний вимір економічної інтеграції загалом. Водночас варто взяти до уваги, що процеси європейської інтеграції охоплюють також нижчі ієрархічні рівні (державний, регіональний та локальний) і мають особливо інтенсивний характер, не обмежуючись лише соціально-економічною сферою. З огляду на це, а також на

прогресивний характер тенденцій економічного розвитку країн Європейського Союзу, можемо констатувати інноваційний характер європейської інтеграції.

Відповідно до об'єктів інтегрування інноваційна інтеграція може відбуватися на мікроекономічному, мезоекономічному, макроекономічному та мегаекономічному рівнях [1, с. 56; 2, с. 10].

Очевидно, що економічний розвиток регіону в умовах євроінтеграції слід розглядати саме на мезоекономічному рівні. Тим не менш, внутрішня структура інноваційного розвитку регіональної економіки при такому підході має бути достатньо диференційованою і містити систему просторових форм інноваційної діяльності.

Власне, формування регіональних просторових форм інноваційної діяльності, на нашу думку, є перспективним напрямком євроінтеграційних процесів, зокрема, в Україні. Відповідно, створення інноваційно активних регіонів у поєднанні із активізацією транскордонного співробітництва, насамперед, у науково-технічній та освітній сферах може бути ключовою передумовою забезпечення стійкого зростання національної економіки.

Сучасні економічні дослідження розвитку економіки регіонів, на нашу думку, мають базуватися на теоретичних здобутках неокласичних та кумулятивних концепцій регіонального зростання та методології інноваційного розвитку.

Актуальним завданням має бути виділення найбільш перспективних із точки зору активізації економічного розвитку у контексті євроінтеграційних процесів регіонів України. Із цією метою, очевидно, необхідною є розробка методики оцінювання стратегічного потенціалу таких регіонів та обґрунтування шляхів транскордонного співробітництва, насамперед, в інноваційній сфері.

Література:

1. Макогон Ю. Стратегия инновационного развития Украины в контексте интеграции в Европейский Союз / Ю. Макогон, Е. Медведкина // Журнал европейской экономики. – 2008. – Т. 7 (№ 1). – С. 45–59.
2. Самосьонок Л. М. Теоретичне підґрунтя інноваційної інтеграції / Л.М. Самосьонок // Економічний часопис – XXI : науковий журнал. – К., 2012. – № 11-12 (1). – С. 9-11.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Галаган Т. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економіки сільського господарства
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
м. Дніпропетровськ, Україна*

РЕКУЛЬТИВОВАНІ ЗЕМЛІ ЯК ЗАСІБ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

В Україні необхідність охорони ґрунтів передбачається відповідними законодавчими актами. Зокрема, статтею 14 Конституції України, де визначено, що земля є основним національним багатством, яке перебуває під особливою охороною держави. А в статті 21 Кодексу України про землю сказано, що відвід землі гірничорудним підприємствам для видобутку корисних копалин відкритим способом допускається тільки в тому випадку, якщо раніше відведені землі приведені в стан, придатний для подальшого їхнього використання за призначенням.

З еколого-економічної точки зору продуктивність сільськогосподарських культур на рекультивованих ділянках треба визначати виходячи із цілого комплексу конкретних ґрунтово-екологічних умов, біологічних властивостей рослин, рівня культури землеробства тощо. Впливаючи на земні екологічні фактори, якими людина здатна керувати (наприклад, меліоративні заходи), можна значно підвищити продуктивність впроваджених культур, зменшити строк окупності витрат, звести нанівець негативну дію порушених земель.

В цьому випадку важливим фактором є підбір видів рослин, що спроможні пристосовуватися до екстремальних умов техногенних ландшафтів, здатні забезпечити високу продуктивність та здійснювати середовищеперетворюючу дію. Найважливіше значення тут має виробнича діяльність людини. Якщо цю діяльність спрямовувати на підвищення рівня родючості відновлених ділянок, продуктивність культур буде зростати. При цьому окупність кожної одиниці матеріального ресурсу формування урожаю буде знижуватися.

Вважаємо, що збільшення урожайності сільськогосподарських культур на відновлених землях можливе лише в разі застосування додаткових грошових вкладень. З часом, продуктивність бідних на поживні речовини кар'єрних ділянок підвищиться до рівня продуктивності непорушених зональних чорноземів. В цьому випадку, рівень родючості рекультивованих ділянок зростає, їх продуктивність навіть перевищує продуктивність непорушених земель, а додаткові вкладення окупаються швидше і з більшим економічним

ефектом. Причому, строк окупності витрат на рекультивацію техногенних ландшафтів можна визначити як відношення витрат на рекультивацію до загально можливого чистого річного доходу від реалізації сільськогосподарської продукції, одержаної з відновленої площі.

На рекультивованих землях можна отримувати високі стабільні урожаї сіна і зеленої маси люцерни для тварин та зерна зернових культур, в т.ч. і вимогливих до властивостей ґрунту. При цьому, варто мати на увазі те, що всі ці трави є медоносами і їх продукція використовується як високобілковий корм для тварин, а найголовніше – те, що вони виконують суттєву середовищеперетворюючу функцію.

В умовах степової зони України саме люцерна і еспарцет спроможні першими освоювати порушені землі. Навіть у несприятливі за кліматичними показниками роки, вони утворюють густий, стійкий трав'янистий покрив. Він зберігається протягом всього весняно-осіннього періоду і захищає поверхню створених ґрунтів від розвитку ерозійних процесів. До того ж, люцерна і еспарцет формують потужну кореневу систему, насичену живильними речовинами. Не випадково в загальному біологічному урожаї цих культур 50-65% приходить на долю коренів, тоді як стебла складають 15-36%, а листя і суцвіття – 12-26%.

Як свідчать роботи науковців [1, с. 136] із загальної кількості порушених земель степового Придніпров'я близько 30% повинно використовуватися під косовиці, 24% – під лісонасадження, 20% – під посіви сільськогосподарських культур, 17%; – під ставки і водосховища, та 9% – під рекреаційні зони, дачні, мисливські та інші господарства. Отже, перетворити порушені землі в сільськогосподарські і лісові угіддя можна і потрібно. Прикладів цьому достатньо: з 1 га удобрених рекультивованих земель науковці Дніпропетровського аграрно-економічного університету в середньому одержували 35 ц зерна пшениці озимої, 38 ц зерна кукурудзи, 365 ц зеленої маси сорго, 35-42 ц сіна еспарцету та люцерни і т.д. В цілому 1 га рекультивованої площі забезпечує вихід 50 ц кормових одиниць і 3,5 ц перетравного протеїну.

На сучасному етапі розвитку суспільства оцінка природних ресурсів – це ключове поняття теорії оптимального функціонування економіки. Ця теорія виходить із того, що фактори, які приймають участь у виробництві, повинні оцінюватися їхнім внеском у збільшення критерію оптимальності економічної системи. Найдоцільніше оцінювати природні ресурси можна тільки по сукупним втратам суспільства в результаті їх вибуття, наприклад, вилучення земельної ділянки з сільськогосподарського обороту для видобутку корисних копалин.

Найбільшого значення ґрунти здобувають в аграрній сфері. Тут вони виконують роль незамінного фактору сільськогосподарського виробництва.

Саме через це, плануючи сільськогосподарське виробництво на рекультивованих землях обов'язково треба враховувати якісні властивості окремо взятої ділянки. Тільки в цьому випадку можна одержати певну частину

урожаю за рахунок поживних речовин гірських порід, тобто їхньої природної родючості. В цьому випадку рекультивовані ділянки виконують функцію засобу праці. В таких місцях впровадження сільськогосподарського виробництва на основі використання лише природних властивостей гірських ґрунтів неможливо, оскільки запаси поживних речовин в них мізерні.

Сучасне землеробство на відновлених землях чітко визначає два основних напрямки підвищення їхньої продуктивності (родючості). Перший пов'язаний з розробкою заходів по мобілізації та більш активному використанню поживних речовин гірських порід шляхом впровадження раціональних фітомеліоративних сівозмін, перспективних сортів та гібридів рослин, обробітку орного шару тощо. Другий напрямок є основним і незмінним на рекультивованих землях. Він пов'язаний із збагаченням відновлених ділянок поживними речовинами шляхом внесення розрахункових норм мінеральних і органічних добрив та збільшення питомої ваги в структурі посівних площ азотфіксуючих рослин, особливо багаторічних бобових трав. При цьому всі агротехнічні та меліоративні заходи повинні бути спрямовані на забезпечення необхідного співвідношення між виносом поживних речовин та їх надходженням, що створює протидію виснаженню родючості нової землі.

Вибираючи культури для вирощування на рекультивованих землях, необхідно передусім орієнтуватися на рослинність, яка росла на території родовища або росте на відпрацьованих відвалах і сусідніх староорних землях. У тих випадках, коли на території відпрацьованих відвалів розкритих порід можливе осідання, у перші роки не можна висівати багаторічні трави, а доцільніше замінювати їх однорічними бобово-злаковими сумішками.

Рекультивована земля, як матеріальна субстанція, в сільськогосподарському виробництві є оригінальним засобом та предметом праці і здатна сприймати додаткові вкладення праці та коштів завдяки своїй природній та штучній родючості, з метою збільшення виробництва продукції та підвищення продуктивності праці, основне, з метою поліпшення екологічного стану довкілля. Оскільки продуктивність праці в місцях видобутку корисних копалин пов'язана з природними умовами, то на більш родючих земельних ділянках праця функціонує в більш сприятливих умовах виробництва, краще підвищуючи їх продуктивну силу. Саме різниця в продуктивності праці на більш та менш родючих землях зумовлює об'єктивну необхідність їхньої економічної оцінки. Через це всі процеси, які відбуваються в системі «рекультивована земля – вкладення – вихід продукції – поліпшення екології», вимагають досконалого вивчення. Основою цьому має бути застосування об'єктивних методологічних та методичних розробок. Особливо останнім часом, коли сталий розвиток суспільства суттєво впливає на використання природних ресурсів.

Література:

1. Рекультивация нарушенных земель как устойчивое развитие сложных техноэкосистем: Монография / И.Х. Узбек, А.С. Кобец, П.В. Волох и др.; Под редакцией И.Х. Узбека. – Днепропетровск: «Пороги». – 2010. – 263 с.

Дзьоба О. Г.

*доктор економічних наук, професор,
проректор з науково-педагогічної роботи
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

Дзьоба У. О.

*студентка інституту геології та геофізики
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ РЕСУРСНО-ТРАНСПОРТНОЇ МОДЕЛІ ОСВОЄННЯ УГЛЕВОДНЕВИХ РЕСУРСІВ ШЕЛЬФОВИХ РОДОВИЩ

Особливістю сучасного етапу розвитку вуглеводневої енергетики є поступове зміщення центрів нафтогазовидобутку на морський та океанічний шельфи. Причиною таких тенденцій є вичерпування розвіданих покладів нафти і газу на суходолі, перехід на завершальні стадії розробки багатьох великих родовищ, а також зростаючі потреби глобальної енергетики у вуглеводневих ресурсах. За існуючими оцінками загальна площа континентального шельфу у світі складає 32 млн. м², з яких перспективними вважають близько 8 млн. м². Сьогодні пошуки, розвідування та видобування нафти і газу на морському шельфі здійснюють понад 100 країн і у 2010 році питома вага світових енергоресурсів, видобутих на шельфі, вперше перевищила 50% їх загальної кількості [1]. Розподіл вуглеводневих ресурсів в межах шельфових зон характеризується значною нерівномірністю, а також диференціацією за розмірами родовищ і окремих покладів, глибинами та умовами їх залягання, доступністю для організації робіт з їх освоєння тощо. Вказані чинники обумовлюють суттєву різницю і в обсягах інвестиційних та експлуатаційних витрат, пов'язаних із пошуково-розвідувальними роботами, освоєнням та подальшою експлуатацією родовищ. Саме тому важливим етапом, який передуює прийняттю рішення про доцільність освоєння конкретного родовища є його економічна оцінка.

До найбільш відомих підходів щодо економічної оцінки нафтових і газових родовищ відносять витратний, порівняльний, дохідний та реальних опціонів. Більш узагальнена класифікація методичних підходів щодо оцінки родовищ природних вуглеводнів передбачає виділення таких груп [2, с. 125]:

- методи, що ґрунтуються на якісній диференціації розвіданих запасів шляхом порівняння з нормативними значеннями показників: мінімально-допустимих величин запасів, нормативних коефіцієнтів ефективності капітальних вкладень і т.п.;

- методи, що ґрунтуються на капіталізації природної ренти;

- методи використання світових, оптових та середніх експортних цін на нафтових ринках як бази для оцінки;

- методи, що ґрунтуються на використанні концепції замикаючих витрат;
- методи еталонних об'єктів або «умовної аналогії»;
- методи, що ґрунтуються на використанні показників економічної ефективності інвестицій;
- методи, що ґрунтуються на застосуванні теорії реальних аукціонів.

Аналіз сутності, методичної та інформаційної бази перелічених методичних підходів свідчить про можливість і доцільність їх практичного застосування в конкретних ситуаціях, проте, з іншої сторони, різноманітна методична база ускладнює порівняння результатів оцінювання, отриманих за різними методиками. Окрім того, окремі параметри оціночних моделей потребують удосконалення методичних підходів їх визначення, а також адаптації до умов розробки родовищ нафти і газу в Україні, а особливо – у шельфовій зоні.

Суттєвим чинником, який вимагає подальшого поглибленого вивчення та включення до складу моделей економічної оцінки нафтових і газових родовищ є транспортні витрати. Зазвичай в процесі економічної оцінки ці витрати або не враховуються або їм відводиться другорядна роль, що в кінцевому підсумку позначається на характері рішень щодо доцільності чи недоцільності розробки конкретних родовищ чи ділянок. Значимість транспортних витрат суттєво зростає у випадку оцінювання шельфових родовищ та побудови ресурсно-транспортних моделей їх освоєння. При цьому необхідно враховувати не тільки витрати на геологорозвідувальні роботи та розробку родовищ, але і витрати на створення і розвиток транспортної інфраструктури.

Масштабність та багатоаспектність проблеми освоєння шельфових родовищ вимагає ще на стадії оцінки нафтових і газових родовищ розглядати масив можливих сценаріїв їх подальшої розробки з урахуванням поетапного розвитку транспортної інфраструктури. Невирішеність вказаної проблеми в теоретико-методичному плані стримує сьогодні подальші кроки в освоєнні українського шельфу Чорного і Азовського морів. Актуальність та нагальність розроблення ресурсно-транспортних моделей та побудови на їх основі можливих сценаріїв освоєння шельфових родовищ підтверджується і наявною геологічною інформацією. Так, на думку окремих експертів, український шельф Чорного моря, площа якого становить 133,7 тис. км², може повністю забезпечити потреби нашої країни в газі і частково – у нафті. За даними Державної служби геології та надр України, потенційні запаси енергоресурсів (нафта і природний газ) на українському шельфі Чорного моря оцінюються у 2,3 млрд.т умовного палива (еквівалент 2,3 трлн.м³), що становить близько 40% усіх енергетичних запасів нашої країни [1].

В основу розроблення ресурсно-транспортних моделей нами пропонується покласти стандартну схему геолого-економічного аналізу, доповнивши його аналізом можливих варіантів формування і розвитку транспортної інфраструктури, рис. 1. При цьому пропонується використовувати саме системний підхід, розглядаючи в комплексі сукупність наявних та перспективних шельфових родовищ та поетапно конкретизуючи техніко-

економічні параметри в міру отримання додаткової геологічної інформації та враховуючи реальну динаміку освоєння окремих родовищ.



Рис. 1. Схема комплексного геолого-економічного аналізу

Складність реалізації запропонованої схеми вимагає застосування ітераційної процедури її поетапного уточнення залежно від додатково отримуваної геологічної інформації, надходження інформації щодо фактичних видатків на виконання геологорозвідувальних, бурових робіт, витрат на видобування вуглеводнів, транспортних витрат на відповідних етапах розвитку транспортної інфраструктури тощо.

Література:

1. Волович О. О. Енергоресурси чорноморського шельфу: проблеми і перспективи освоєння. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://od.niss.gov.ua/articles/511/>.
2. Витвицький Я. С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній: наукова монографія / Я. С. Витвицький. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2007. – 431 с.

Павлова І. І.

*аспірант кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства
та природокористування
м. Рівне, Україна*

ФОРМУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ

В умовах дефіциту джерел бюджетного фінансування актуальними є питання пошуку власних джерел фінансування об'єктів природно-заповідного фонду (далі – ПЗФ). Тому крім традиційних джерел фінансування ПЗФ в Україні потрібні альтернативні джерела, які б слугували збільшенню доходів для заповідної справи.

На сьогодні фінансування заходів щодо ПЗФ здійснюється за рахунок державного бюджету України. Для цього можуть також залучатися кошти бюджету Автономної Республіки Крим, місцевих бюджетів, позабюджетних і благодійних фондів, кошти підприємств, установ, організацій та громадян.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про державний бюджет України на 2014 рік» видатки по загальному фонду становлять 114451,4 тис. грн., або 87% асигнувань, що унеможливує належне функціонування 41 установи ПЗФ [2].

Законом України від 31.07.2014 № 1622-VII «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» за бюджетною програмою КПКВК 2401270 «Здійснення природоохоронних заходів» було передбачено скорочення видатків загального фонду Державного бюджету України для забезпечення діяльності установ природоохоронних територій – на 16,6 млн. грн., що становило майже 13% від обсягу кошторису видатків із загального фонду. Зокрема, було зменшено видатки у розмірі 10,4 млн. грн. на оплату праці та нарахування працівників, у розмірі 6,01 млн. грн. – на поточні видатки [1].

Сума зменшення видатків на оплату праці у 2014 році становила місячний фонд заробітної плати 41 установи ПЗФ, в яких працює понад 3,0 тис. чоловік, що призвело до вимушених простоїв та звільнення працівників [1].

Поточні видатки на утримання установ природоохоронних територій Мінприроди на 2014 рік становили 7,8 млн. грн. Сума зменшених видатків споживання на придбання матеріалів, обладнання, оплату послуг, витрати на відрядження та інші видатки становили 6,01 млн. грн. відповідно до помісячного розпису асигнувань становить у I півріччі 2014 року – 3,74 млн. грн., у II півріччі 2014 року – 2,26 млн. грн., що фактично призвело до повернення коштів до бюджету з кінця березня. Протягом 2014 року установами укладалися договори, виконувались роботи, здійснювалась оплата робіт та послуг Державним казначейством.

На сьогодні механізм фінансування ПЗФ України створений відповідно до вимог колишнього адміністративно-командної системи та представлений:

- спеціалізованими фондами охорони навколишнього природного середовища в складі місцевих, республіканського, АР Крим бюджетів, якими розпоряджаються відповідні ради, в багатьох випадках на власний розсуд;

- Державним фондом охорони навколишнього природного середовища;

- розділом «Охорона навколишнього природного середовища» у Державному бюджеті, який формується за залишковим принципом, видаткова частина якого постійно протягом року урізається, а кошти плануються лише на поточні витрати.

- власними коштами підприємств, установ, організацій від ведення дозволених законодавством видів діяльності.

Досить перспективним джерелом фінансування, особливо у зв'язку зі зростанням мобільності населення та його прагненням до розширення свого географічного, краєзнавчого та етнографічного кругозорів, є рекреаційне використання територій та об'єктів ПЗФ. Інвестиції, як внутрішні, так і зовнішні, сприяли б розбудові сервісної рекреаційно-туристичної інфраструктури та виходу окремих територій і об'єктів ПЗФ на міжнародну арену.

Разом з тим для цільового фінансування розбудови рекреаційної інфраструктури установ природоохоронних територій повинні залучатись кошти високорентабельних підприємств інших секторів економіки, кошти приватного сектору, спонсорів і донорів, різних позабюджетних фондів. При цьому важливо, щоб відношення між спонсорами і отримувачами коштів будувались на добровільній основі і набували форми контрактів, а виділення коштів, наприклад, з боку високорентабельного підприємства або приватної особи, не знижувало б бюджетних асигнувань держави.

Велика увага повинна приділятися залученню іноземних інвесторів, котрі можуть вкладати кошти у вигляді найсучаснішого обладнання, устаткування. Для цього також необхідна підтримка держави, надання гарантій для іноземних інвесторів.

Для більшого фінансового забезпечення природно-заповідних територій (далі – ПЗТ) більш ефективно використовувати механізм здачі в оренду земельних ділянок, об'єктів, будинків і споруд, а також екологічних стежок і туристських маршрутів. Це особливо доцільно відносно туристичних баз та інших будівель, які утримуються на балансі установ ПЗФ, але перебувають в аварійному стані і потребують значних витрат на переустаткування і підтримку в належному стані, що негативно позначається на рентабельності рекреаційної діяльності таких установ.

З метою мобілізації фінансових ресурсів усіх джерел для кредитування та фінансування цільових екологічних програм та проектів, управління екологічним зборами необхідно визначити головною державною фінансовою інституцією в природоохоронній діяльності Національний екологічний фонд,

створивши його на базі і замість фондів охорони навколишнього природного середовища на наступних засадах:

- національний екологічний фонд на загальнодержавному рівні та республіканський АР Крим, обласні, Київський та Севастопольський міські екологічні фонди з метою реалізації єдиної екологічної політики повинні складати систему та об'єднані за асоційованим принципом;

- зазначені фонди мають діяти на правах юридичних осіб, і за формою бути загальними, тобто здійснювати фінансування широкого діапазону природоохоронної діяльності;

- керівництво цими фондами слід здійснювати через спостережні ради, до складу яких входитимуть представники зацікавлених міністерств, відомств, місцевих та регіональних органів самоврядування, виконавчої влади, громадських, екологічних організацій;

- потрібно розширити дохідну базу Національного екологічного фонду: крім зборів за забруднення довкілля, доповнити її щонайменше надходженнями від збору за спеціальне використання водних ресурсів, за користування водами для потреб гідроенергетики та водного транспорту та за спеціальне використання надр при видобуванні корисних копалин;

- видатки коштів Національного екологічного фонду на виконання еколого-економічних проектів, реалізація яких передбачає отримання доходу, здійснювати переважно у вигляді пільгових позичок;

- передбачити прозорість та широку відкритість для участі в отриманні коштів із Національного екологічного фонду.

З метою створення позабюджетних джерел для фінансування природоохоронної діяльності необхідно розширити коло платників збору за забруднення навколишнього природного середовища. Це завдання можливо вирішити шляхом оподаткування еколого-небезпечної продукції.

Одним з перспективних і ефективних шляхів вирішення проблеми фінансування ПЗТ може стати лізинг. Він передбачає товарне кредитування, що дозволяє без значної фінансової напруги відновити виробничі фонди та придбати майно значної вартості. Лізингова угода більш гнучка, ніж кредит, оскільки надає сторонам можливість відпрацювати необхідну схему сплати лізингових платежів.

До числа важливих перспективних фінансових інструментів природоохоронної діяльності слід віднести страхування екологічних ризиків. Страхові операції можуть стати одним із джерел для фінансування заходів із забезпечення екологічної безпеки.

Отже, виходячи із зазначеного постає нагальне завдання щодо пошуку альтернативних джерел та створення нового механізму фінансування екологічної сфери відповідно до ринкових відносин та адміністративної реформи, що здійснюється в Україні.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Міністерство екології та природних ресурсів України з питання «Аналіз стану природно-заповідного фонду України» [Електронний ресурс]: Режим доступу: komekolog.rada.gov.ua/.
3. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними установами природно-заповідного фонду [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.00 № 1913. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1049.1732.1>.
4. Про охорону навколишнього природного середовища [Електронний ресурс] : закон України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
5. Про природно-заповідний фонд України [Електронний ресурс]:закон України – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>.

Трофимчук А. Б.

*аспірант кафедри економічної теорії
Житомирського національного агроекологічного університету
м. Житомир, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВТОРИННОГО РЕСУРСОКОРИСТУВАННЯ КАМЕНЕОБРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Створення умов розширення сировинної бази, підвищення стійкості матеріального забезпечення, скорочення втрат сировинних, матеріальних й паливно-енергетичних ресурсів, зниження рівня забруднення довкілля є найважливішими принципами каменеобробних підприємств. У цьому контексті використання відходів виробництва та споживання необхідно розглядати як один з основних способів відтворення матеріальних ресурсів, а широке впровадження ринкових механізмів господарювання до сфери роботи з відходами – стратегічним резервом підвищення ефективності їх діяльності.

Науково-технологічний прогрес значною мірою реалізується у все більш динамічному розвитку вторинного ресурсокористування. В сучасному світі чим більш розвинутою є країна, тим вищою є в ній частка вторинних джерел в загальному ресурсоспоживанні. Аналіз світового досвіду комплексної переробки сировини, рекуперації відходів свідчить про закономірність ресурсозберігаючих тенденцій інтенсивного природокористування. Їх науковою основою є ідеї технологічно замкнутого кругообороту використання природної сировини і становлення на цій основі безвідходних територіально-виробничих комплексів. Вітчизняний досвід визначає ряд безумовних пріоритетів вторинного ресурсокористування. Це пов'язано, перш за все, з високою ефективністю використання залишкових продуктів кінцевого споживання. Одним із пріоритетних напрямів у сфері використання вторинних ресурсів

виступає подальша розробка технологій і розширення виробництв по переробці багатотоннажних відходів каменеобробними підприємствами.

Сучасний етап розвитку науково-технологічного прогресу у каменеобробних підприємствах характеризується все більш активним впливом фундаментальних досліджень на технологію виробництва. Це призводить до корінного якісного перетворення продуктивних сил у каменеобробних підприємствах, зміни їх матеріально-технічної бази. Принципово нові, сучасні технології використання відходів, як вторинної сировини каменеобробними підприємствами виникли на базі фундаментальних наукових досліджень і відрізняються використанням матеріалів і принципів оброблення різних видів каменю та повторним використанням каменеобробними матеріалами ресурсоцінних відходів.

Трансформація наукових знань щодо технології вторинного використання відходів стає одним із вирішальних факторів еколого-економічного розвитку каменеобробних підприємств. Використання нових технологічних рішень і удосконалення існуючих технологій каменеобробними підприємствами сприяє оптимальному використанню ресурсів, підвищує їх віддачу, зменшує витрати ресурсів та утворення відходів, забезпечує більш раціональне їх використання.

Найбільш перспективними є вже створені чи розроблювані технології по використанню відходів каменеобробними підприємствами як домішок в сировинні суміші для виробництва різних будівельних матеріалів і конструкцій, а також розробки, пов'язані з повною чи частковою заміною природної сировини у виробництві бетонів, пористих заповнювачів та інших матеріалів. Розширення ресурсних можливостей за рахунок відходів має виходити з визначення їх ресурсної цінності і технологічних можливостей їх залучення у виробництво, обґрунтування напрямів та шляхів найбільш ефективного використання відходів каменеобробними підприємствами, створення на основі ресурсно-технологічних передумов територіально-виробничих комплексів або кластерів із замкненими ресурсними циклами тощо.

Перспективним вважається метод об'ємного вібропресування, який дає можливість отримувати полістиролбетонні стінні блоки. Дана технологія вторинного використання відходів дозволяє вивести виробництво тепло ефективних будівельних матеріалів. На відміну від литого способу формування виробів, метод об'ємного вібропресування є найбільш перспективним, як в плані зниження собівартості продукції, що випускається, так і за співвідношенням: якість виробів – початкові витрати на придбання необхідного обладнання. Отримання жорстких полістиролбетонних сумішей на виробництві зазвичай не представляє будь-яких труднощів. Єдиною обов'язковою умовою отримання жорстких полістиролбетонних формувальних сумішей, є використання змішувачів примусової дії, здатних забезпечити максимально рівномірний розподіл полістирольних гранул в робочому розчині. При переході на жорсткі формувальні суміші можливим є значне скорочення витрат цементу і відповідно зниження собівартості продукції, що випускається. Формування стінових блоків на змінних технологічних піддонах відкриває можливість

кардинального скорочення необхідних виробничих площ. Вироби після розпалубки, на технологічних піддонах переміщаються на ділянку сушки, причому при невеликих обсягах виробництва технологічний піддон разом з відформованим стіновим блоком розмірами 598x295x188 мм може транспортуватися на ділянку сушки вручну, так як його вага складає близько 12-20 кг. Формування виробів методом об'ємного вібропресування відбувається на одній формі, тому геометричні розміри виробів абсолютно ідентичні, а можливі відхилення розмірів цілком укладаються у вимоги чинного ДСТУ (+, - 2 мм, для кладки блоків на клей). Таким чином, метод об'ємного вібропресування полістиролбетонних стінових блоків дозволяє випускати високоякісну продукцію світового рівня при помірних накладних витратах з використанням неспеціалізованих виробничих площ. Причому на наш погляд, основним виробником тепло ефективних будівельних матеріалів в нашій країні мають стати, як великі, так і малі каменеобробні підприємства, що випускають якісну конкурентоспроможну продукцію, попит на яку постійно зростає. Саме каменеобробні підприємства з обмеженим випуском продукції і невеликим штатом здатні вирішувати проблему виробництва сучасного енерго-ресурсозберігаючих будівельних матеріалів у регіоні з використанням у сфері місцевого будівництва.

Відповідно обладнання, що використовується у виробництві полістиролбетонних стінових блоків повинно відповідати кільком умовам: при високій якості продукції, що випускається і продуктивності не менше 512 м³ стінових блоків (каменів) у зміну, комплект обладнання повинен бути доступний для каменеобробних підприємств з обмеженим бюджетом; технологія виробництва стінових блоків повинна бути доступна і легко відтворена незалежно від віддалення виробництва від центру; відповідно, необхідно спиратися на місцеву сировинну базу, виключити застосування дефіцитних добавок, а використовувати відходи, як матеріали досить поширені, рівень автоматизації даного виробництва повинен бути достатнім для забезпечення постійно високої якості продукції, що випускається, але не надмірною.

Розширення ресурсних можливостей за рахунок відходів має виходити з визначення їх ресурсної цінності і технологічних можливостей їх залучення у виробництво, обґрунтування напрямів та шляхів найбільш ефективного використання відходів, створення на основі ресурсно-технологічних передумов територіально-виробничих комплексів або кластерів із замкненими ресурсними циклами тощо.

При цьому важливе значення має надаватися розробленню та виконанню відповідних державних, регіональних, галузевих програм, які спрямовуються на вирішення найважливіших екологічних і ресурсних проблем, створення нових підходів до вирішення проблем відходів та засобів їх реалізації. На сьогодні в Україні в основному сформовано правову базу природокористування. Вона виходить з визнання вартості та ціни різного роду природних ресурсів, регулює платність природокористування на основі рентних відносин. Але існуюча

правова база, що регулює природокористування потребує подальшого удосконалення. Не менш важливими є суворе дотримання чинного законодавства в цій сфері. Основна задача на сьогодні – це питання комплексного та ефективного використання ресурсів в народному господарстві та збереження їх для наступних поколінь.

Тут можна визначити основні напрямки державної стратегії раціонального природокористування: постійний контроль за дотриманням надрокористувачами проектів розробки та технологічних схем при розробці родовищ корисних копалин; розвиток заповідної справи та збереження біорізноманіття, розширення існуючих і створення нових природно-заповідних об'єктів; державне фінансування діяльності по лімітуванню, розміщенню та знешкодженню відходів; запобігання забруднення річок, озер, водосховищ, та ін. гідрологічних об'єктів і підтримка їх сприятливого гідрологічного стану; впровадження еколого-економічних важелів раціонального використання природних ресурсів та формування екологічних фондів для фінансування природоохоронної діяльності.

Література:

1. Маховецька Ю. Фінансово-економічні важелі забезпечення розвитку вторинного ресурсокористування // Ю. Маховецька. – Економіст. – 2010. – № 12. – С. 76-78.
2. Михасюк І.Р. Державне регулювання економіки в умовах глобалізації: Михасюк І.Р., Залога З.М., Сухай О.Є. Державне регулювання економіки в умовах глобалізації / Михасюк І.Р., Залога З.М., Сухай О.Є. / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН Вищої школи України І.Р. Михасюка: Монографія / ЛНУ імені Івана Франка. – Львів: НВФ «Українські технології», 2010. – 320с.
3. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України /Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко [та ін.]. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 716 с.
4. Ткач В.О. Управління економічною безпекою національної економіки: регіональні аспекти зміцнення: [монографія] / В.О. Ткач. – Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара. – Д., 2011. – 234 с.

Чередніченко Ю. Г.

науковий співробітник

Інституту економіки природокористування та сталого розвитку

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПРОГРАМ ОХОРОНИ ВОДНИХ РЕСУРСІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Україна, разом із нинішніми державами-членами Європейського Союзу, багато років знаходилась в колі інтересів Радянського Союзу. Прикладів успішної реалізації проектів водозабезпечення та програм охорони водних

ресурсів в країнах ЄС чимало, відтак враховуючи прагнення значної частини українського суспільства до європейських способів вирішення проблем фінансування нами проведений аналіз основних джерел залучених коштів для реалізації проектів в Латвії, Молдові та Росії.

За інформацією Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України нинішня система водопостачання Латвії міняє спадщину Радянського Союзу на стандарти Європейського Союзу. Зокрема, в період з 1991 до 2012 років у побудову й удосконалення інфраструктури вкладено майже 920 мільйонів євро інвестицій.

Фахівці-практики зазначають, що між балтійською та українською системами водозабезпечення є багато спільного – система тарифоутворення та постачання, проте, балтійці отримують значні кошти завдяки різним грантам від Європейського Союзу. Юридичний статус водоканалів та очисних споруд – товариства, однак стовідсотково підпорядковані органам місцевого самоврядування.

Згідно оціночних розрахунків по програмі розвитку водного господарства і гідромеліорації в республіці Молдова на 2011-2020 роки загальна кількість інвестицій для розвитку галузі водного господарства і гідромеліорації на період 2011-2020 років складає приблизно 604 млн. дол. Джерелами фінансування для реалізації програми можуть бути інвестиційні проекти і беззворотні кошти, залучені від організації по продовольству і сільському господарству ООН, Європейської комісії, Корпорації «Виклики Тисячоліття», США та інших донорів; державний бюджет – у межах визначених коштів; приватний капітал; інші законні джерела. Впродовж реалізації програми фінансування робіт буде здійснюватись за рахунок коштів водокористувачів і коштів, які надходять за надані послуги.

Аналіз можливих варіантів вирішення проблеми фінансування проектів водозабезпечення із використанням програмно-цільового методу представлений в Концепції федеральної цільової програми «Розвиток водогосподарського комплексу Російської федерації у 2012-2020 роках». В якості міри економічного стимулювання залучення приватних інвестицій на реалізацію проектів передбачений механізм субсидування процентних ставок по кредитах, залученим для реалізації інвестиційних проектів щодо будівництва і реконструкції комплексів очисних споруд і впровадженню систем оборотного і повторно-послідовного водозабезпечення. Механізм субсидування передбачає покриття частини платежів по відсотках за користування позичковими коштами за рахунок бюджетних коштів в об'ємі 3/4 ставки рефінансування, встановленої Банком Росії.

Враховуючи вище викладене джерелами фінансування проектів водозабезпечення та охорони водних ресурсів можуть бути бюджети різних рівнів, гранти Європейського Союзу, беззворотні кошти, гранти та інвестиційні проекти, що мають в основі різні кредитні лінії міжнародних організацій та донорів.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бусько К. А.

*аспірант кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ІНФОРМУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ПРО РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ І ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ

У зв'язку з ускладненням архітектури фінансового ринку й розвитком процесів глобалізації та концентрації банківського капіталу однією з найбільш актуальних й таких, що викликає дослідницький інтерес, є проблема моніторингу діяльності банку. Основними користувачами інформації про діяльність банку з метою оцінки ризиків їхньої діяльності є такі суб'єкти ринку (надалі – учасники ринку або ринкові агенти) як вкладники, інвестори, кредитори, клієнти, контрагенти, наглядові органи, рейтингові агентства тощо. Однак якщо держава, а саме центральний банк, має доступ до інформації про фінансовий стан та результати діяльності банків, то володіння такою інформацією іншими учасниками ринку залежить від прийнятих стандартів до публічного розкриття інформації, тобто рівня її транспарентності. Особливо на забезпеченні транспарентності банків наголошується в документах Базельського комітету (Базель II та Базель III). Однак, як показують дослідження, прозорість банківської діяльності, яким би чином вона не вимірювалась, не задовольняє інтереси ринкових агентів, й більшість банків отримують репутацію «чорних ящиків».

Основні вимоги щодо розкриття інформації про ризики діяльності вітчизняних банків викладені в нормативних документах НБУ таких як, «Методичні рекомендації щодо удосконалення корпоративного управління в банках України», затверджених постановою Правління НБУ від 28 березня 2007 р. [2] та «Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України», затвердженої постановою Правління НБУ № 373 від 24.10.2011 р. [1]. Відповідно до цих документів банки повинні в складі річної фінансової звітності оприлюднювати інформацію про:

- кредитний, ринковий, зокрема валютний та процентний, інший ціновий, географічний, ліквідності ризики, а також результати аналізу чутливості банку за кожним видом ризику;
- цілі, політику, механізми управління ризиками та методи, які використовуються для оцінки рівня ризику;

- опис методів та припущень, які використовувались при аналізі чутливості та вплив параметрів ризику на прибуток (збиток) банку та власний капітал.

У процесі дослідження ступеня корисності публічної фінансової звітності для зацікавлених осіб встановлено: по-перше, що вона публікується з суттєвим запізненням в часі, що призводить до втрати корисності інформації для оцінки ризиків (наприклад, річний звіт з'являється у відкритому доступі лише після I кварталу); по-друге, звітність подається в агрегованому форматі й вилучити корисну інформацію з неї буває досить проблематично; по-третє, спостерігається суттєва різниця між рівнем деталізації інформації про ризики діяльності в звітах різних банків.

З метою підвищення транспарентності інформації щодо банківських ризиків пропонуємо внести зміни в діюче законодавство України.

По-перше, зобов'язати банки розкривати інформацію про операційний ризик. Протягом останніх десяти років стрімкими темпами розвиваються банківські інформаційні технології, що призвело до підвищення рівня операційного ризику. Все частіше почали зустрічатися випадки настання цього ризику та зростання втрат банків. Наглядові органи мають адекватно реагувати на цю тенденцію, зобов'язавши банки проводити розрахунок величини економічного капіталу на покриття втрат за операційним ризиком, а також закріпивши вимогу оприлюднювати цю інформацію, включаючи методику його розрахунку.

По-друге, надавати в річних фінансових звітах інформацію стосовно сек'юритизованих активів та складних фінансових інструментів. Уроки світової фінансової кризи довели, що значний обсяг операцій з похідними фінансовими інструментами, які генерують високий рівень ризиків, стало причиною банкрутства потужних транснаціональних банків. В Україні масштаби таких операцій є незначними, що пояснюється недостатнім рівнем розвитку фондового та іпотечного ринків. Це поки що обмежує можливість використання вітчизняними банками різноманітних схем сек'юритизації. Але ці операції, хоч й не в значних обсягах, здійснюються великими банками, особливо з іноземним капіталом, що обумовлює потребу посилення вимог зі сторони НБУ щодо транспарентності відповідної інформації. По-третє, з огляду забезпечення стабільності діяльності банків важливого значення набуває інформація щодо дотримання ними вимог Базельського комітету. У зв'язку з цим, доречно зобов'язати банки оприлюднювати культуру ризик-менеджменту та стратегію управління ризиками, включаючи «апетит» до кожного виду ризику та їх профіль.

По-четверте, враховуючи значну волатильність цін на товарних і фінансових ринках та високу ступінь вразливості банків до зміни кон'юнктури, слід закріпити в законодавчому порядку вимогу щодо розкриття інформації про моделі та припущення, за якими проводиться стрес- та бек-тестування ризиків та кількісні результати в межах кожного сценарію.

По-п'яте, враховуючи швидкі темпи розвитку процесів глобалізації та інтернаціоналізації фінансової сфери, в тому числі на ринку банківських послуг, слід зобов'язати банки оприлюднювати інформацію про систему бізнес-зв'язків з іншими фінансовими інститутами, а саме інформацію про: міжнародну філіальну мережу, дочірні компанії за кордоном та частку володіння в структурі капіталу таких компаній; афілійовані, асоційовані та споріднені компанії банку; основних бізнес-партнерів та характер зв'язків з ними й сфери, в яких відбувається основне співробітництво. Запровадження вимоги до розкриття такого характеру інформації надасть можливість, в першу чергу, знизити рівень ризику, пов'язаного з функціонуванням транснаціональних (системоутворюючих) фінансових інститутів та їх банкрутством.

Отже, для підвищення рівня інформаційної прозорості банків України наглядові органи мають враховувати досвід міжнародно-активних банків, адаптуючи його до особливостей національного банківського ринку при розробці нових й вдосконаленні існуючих законодавчих актів.

Література:

1. Інструкція про порядок складання та порилюдження фінансової звітності банків України: Постанова НБУ від 24 жовтня 2011 року № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/z1288-11
2. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: Постанова НБУ від 28 березня 2007 року № 98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

Василенко Д. В.

*кандидат економічних наук,
проректор з міжнародних зв'язків
Кіровоградського інституту комерції
м. Кіровоград, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ЗОЛОТО

Поза залежністю від того, є політика інвестора консервативною чи агресивною, дорогоцінні метали можуть зіграти важливу роль у формуванні портфеля його фінансових інвестицій. Оскільки основна частина засобів зазвичай розміщується в традиційні фінансові активи – акції й облігації, включення до портфелю дорогоцінних металів доповнює його принципово відмінним активом. Як показує практика, дорогоцінні метали мають негативну кореляцію з активами інших класів, а їх ціна змінюється в напрямі, що є протилежним до зміни цін акцій та державних облігацій.

Однією з найбільш прибуткових альтернативних стратегій є інвестування в дорогоцінні метали, зокрема, у золото. Якщо у портфелі міститься до 8%

золота, його наявність може гарантувати отримання прибутку у кризових фінансових і нефінансових ситуаціях. Це визначається властивістю золота зростати у ціні з падінням ціни фондових цінностей.

У періоди економічних спадів золото служить найбільш надійною інвестиційною гаванню, куди інвестори переводять свої заощадження. Це пов'язано з тим, що криза спричиняє різке знецінення інших фінансових інструментів [1, с. 157]. Геополітична та економічна нестабільність в Україні обмежує спектр фінансових активів для інвестування, завдяки чому золото стає не лише безпечним, але й прибутковим об'єктом інвестування [2, с. 256].

Протягом тривалого часу золото використовувалося як гроші, а сам метал виконував їхні функції. Та, починаючи з 1971 року, уряди розвинених країн прийняли низку міждержавних домовленостей, за якими анульовано фіксований валютний курс. Згідно з Ямайською угодою 1976 року було скасовано розмін національних валют за фіксованим курсом у міждержавних розрахунках, що дало можливість здійснити демонетизацію золота. З цього моменту перевага віддавалась офіційним запасам золота, а сам ринок розглядався у якості світового приватного з добре організованими інфраструктурою, продуктами, правилами, процедурами та традиціями. Було змінено також роль центральних банків на ринку золота, – вони отримали на ньому статус клієнтів. Однак, 1978 року правління МВФ (коли було накопичено 33000 т металу) дійшло висновку, що золото має подвійний характер: фінансового активу та товару.

Фінансовий характер подвійної природи золота дає можливість виділити три основні напрями застосування золота, як одного із чинників економічного зростання, завдячуючи його унікальним ринковим можливостям:

- через вплив грошово–кредитної політики на чинники економічного зростання;
- через відповідні механізми трансмісії грошово-кредитної політики, що забезпечують зворотний зв'язок між фінансовим ринком та реальним сектором економіки;
- через склад та функції фінансових інструментів, які забезпечені золотом.

Серед причин інвестування у золото виокремлюють [3, с. 21]:

1. Незалежність. Золото створює впевненість завдяки своїй незалежності. Воно не залежить від держави, валют, дохідності вкладів, надійності кредитів. На його вартість можуть впливати економічні та політичні фактори, проте його цінність і придатність як платіжного засобу залишаються незмінним.
2. Резервний засіб. Держави і центральні банки часто обирають золото у якості засобу забезпечення своїх валют.
3. Висока ліквідність. Золото, поряд з більшістю високоліквідних активів, є найбільш привабливим. Його можна продати протягом 24 годин як на одному фінансовому ринку, так і декількох відразу.
4. Диверсифікація активу. Золото може зіграти вирішальну роль у формуванні інвестиційного портфеля.

Характеристика способів інвестування в золото

Способи інвестування	Характеристика інвестиції
Золотий депозит	Вклад у банківську установу у вигляді дорогоцінного металу – золота, на який нараховуються відсотки. Вкладник також отримує додатковий дохід, що пов'язаний зі зростанням вартості золота. Після закінчення строку депозиту, золото можна отримати у вигляді зливка або продати за поточною вартістю тому ж банку. Причому, різниця між цінами купівлі безготівкового золота буде значно меншою, ніж для зливка
Придбання золотих злитків	Необхідною умовою є сплата ПДВ. Основний мінус, що виникає при даному способі інвестування, – висока маржа при зворотному продажі зливка, який є наслідком не стільки проблем золота, скільки нестабільності вітчизняного валютного ринку, загострення кризових явищ в економіці
Придбання золотих монет	Ринкова ціна монети складається з вартості золотого вмісту, а також невеликої премії (не більше 4-8%) на покриття витрат з карбування та поширення, яка варіює у залежності від ваги монети. Придання інвестиційних монет звільнено від оподаткування
Паперові інвестиції	<p>1. Придбання акцій золотодобувних компаній. Інвестори мають можливість отримувати не лише дохід у вигляді приросту капіталу (в результаті зростання ринкової ціни), але і прибуток у вигляді дивідендів. Потенціал зростання вартості акцій визначається не стільки динамікою цін на золото, скільки фінансовими показниками компанії-емітента.</p> <p>2. Придбання похідних фінансових інструментів (форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони і своп угоди, інвестиційні сертифікати). Дозволяють інвесторам гарантувати свої прогнози і здійснювати спекулятивні операції з метою отримання доходу від різниці в цінах.</p> <p>3. Вкладання коштів у біржові фонди ETF (придбання золотозливкових цінних паперів) Основними ETF сьогодні є GDX – the Market Vectors Gold Miners ETF, UGL – the ProShares Ultra Gold ETF, GLD – SPDR Gold Trust ETF, IAU – iShares COMEX Gold Trust ETF, PSAU – the Power Shares Global Gold & Precious Metals ETF, DGL – Power Shares DB Gold ETF. Інвестор купує золото не як метал, а стає власником еквівалента його вартості. Для того, щоб придбати золоті ETF, необхідно укласти договір з брокером</p>

5. Надійність та стабільність. Золото завжди було цінним і дорогим металом і залишилось найкращим способом вкладення грошей. Незалежно від можливих коливань цін на фінансовому ринку, вартість золота демонструє стабільність і позитивну тенденцію до росту.

До недоліків інвестування у золото відносять:

- невизначеність величини отриманого прибутку;
- ризик втрати частини коштів (у разі стрімкого падіння ціни на золото);
- обмеженість запасів золота;
- невисока дохідність (якщо порівнювати з інвестиціями, наприклад, у цінні папери)

● золото служить довгостроковим інструментом вкладання коштів, ефективність інвестицій в жовтий метал на короткий термін є досить низькою [4, с. 636].

Сьогодні на інвестиційному ринку пропонується декілька способів інвестування в золото, характеристику яких наведено в таблиці 1.

Таким чином, золото є привабливим об'єктом інвестування за умов фінансової нестабільності вітчизняної економіки. Слід особливо відзначити необхідність удосконалення процесу інвестування в дорогоцінні метали, зокрема у золото, шляхом розширення спектру послуг та урізноманітнення операцій з дорогоцінними металами на інвестиційному ринку України, а також забезпечення їх нормативно-правового регулювання.

Література:

1. Чушак А. М. Аналіз інвестиційної діяльності на ринку золота України / А. М. Чушак, О. І. Зубрицька // Інноваційна економіка. – 2014. – № 2. – С. 156-162.
2. Боришкевич О. В. Золото в сучасній економіці / О. В. Боришкевич // БізнесІнформ. – 2014. – № 1. – С. 256–261.
3. Савчук Н.В. Ринок золота: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.В. Савчук // Цінні папери України – 2009. – № 1-2. – С. 19-24.
4. Паранчук С. В. Актуальність інвестиційної діяльності на ринку золота України / С. В. Паранчук, П. І. Віблей, О. О. Мавріна // Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – С. 635–636.

Владімірова Н. П.

*аспірант кафедри контролю і аудиту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

СУТНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА»

Вразливість економіки з боку фінансового сектору значно посилилась з розвитком таких атрибутів ринкового сектору як кредитування та розгалуження мережі банків. Так банкрутство деяких банків через втрату ліквідності, зокрема

і в разі нерозважливої кредитної політики, має дуже тяжкі наслідки для економіки в цілому.

Тому увага, що приділяється фінансовій безпеці, не випадкова. Адже для успішного виконання державою своїх основних функцій, особливо в умовах проведення на сході країні антитерористичної операції, необхідні обсяги фінансових ресурсів. І без забезпечення фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодне завдання, що стоять перед Україною.

Окремі питання фінансової безпеки були висвітлені в роботах багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених та практиків, серед яких можна назвати О. Василика, О.І Барановського, В. Гейця, В. Мунтіяна, А. Чухна та інших. Разом з тим залишається ще багато невирішених та дискусійних питань у сфері фінансової безпеки, які носять теоретичний характер, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є розкриття сутності фінансової безпеки як економічної категорії

В результаті проведеного дослідження встановлено, що однією із найважливіших складових економічної безпеки є фінансова безпека, без якої практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед державою. В цьому сенсі варто звернути увагу на слова М. Єрмошенка, який зазначає, що фінансова безпека є ґрунтовною складовою економічної безпеки держави, оскільки на фінансах базується будь-яка економіка, фінанси – кров економічної системи держави. Вчений обґрунтовує необхідність забезпечення і підтримки фінансової безпеки держави, тому що вона стосується не лише держави в цілому, а й усіх галузей національного господарства, приватних підприємців, усього суспільства. Нехтування станом фінансової безпеки може призвести до катастрофічних наслідків: занепаду галузей, банкрутства підприємств і, зрештою, підриву системи життєзабезпечення держави з подальшою втратою її суверенітету [3, с. 45].

Необхідно зазначити, що на сьогодні відсутнє єдине усталене визначення поняття «фінансова безпека». Так, І. А. Бланк дає широкий комплексний підхід до визначення поняття «фінансова безпека підприємства», а також виділяє його характеристики:

1) фінансова безпека підприємства є основним елементом системи економічної безпеки, в загальному складі елементів економічної безпеки;

2) фінансова безпека є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, що в комплексі відображають рівень його фінансової захищеності.

В той же час, дослідник, К. С. Горячева наполягає на тому, що фінансова безпека підприємства проявляється при фінансовому стані, який характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії та завдань достатнім обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективно і сталий розвиток цієї фінансової системи [2, с. 102].

Подальше дослідження робіт цих та інших авторів з питань формування понятійного апарату фінансової безпеки дозволяє зробити висновок про доцільність групування визначень його сутності, для більш глибокого розуміння, за такими базовими категоріями як стан, захист, положення, стабільність, сукупність, система та ін. (табл. 1).

На думку автора, найбільш ґрунтовно визначає фінансову безпеку О. Барановський, який розуміє під цією категорією важливу складову економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів.

Крім того, О. Барановський характеризує фінансову безпеку як:

- стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання та саморегулювання;

- якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливові можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних та потенційних клієнтів, в також гарантує (у разі потреб) повернення вкладених коштів» [1, с. 28].

Таблиця 1

Узагальнення підходів до визначення фінансової безпеки

Автор	Базова категорія чи поняття								
	сукупність	система	стан	захист	положення	стабільність	якість	рівень	складова
Горячова К. [2, с. 54]	+		+						
Єрмошенко М. [3, с. 45]									+
Мунтіян В.І. [5, с. 78]		+	+						
Камлик М.І. [4, с. 89]					+	+			
Барановський О. [1, с. 28]			+				+		+

На думку автора, саме такі підходи враховують багатогранну природу цієї категорії.

Таким чином, автором проведено узагальнення різних підходів до визначення категорії фінансової безпеки.

Література:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека України (методологія оцінки та механізм забезпечення) : Монографія. – К.: Київ національний торговельно-економічний університет. – 2004. – 759 с.

2. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К.С. Горячева – К.: Інститут економіки і прогнозування НАН України, 2006. – 20 с.
3. Єрмошенко М. Фінансова безпека держави і національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2001. – 309 с.
4. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
5. Мунтян В.І. Економічна безпека України. – К.:КВІЦ, 1999. – 464 с.

Миськів Г. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри банківської справи
Інституту магістерської та післядипломної освіти
Університету банківської справи Національного банку України
м. Київ, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ КРЕДИТНОГО РИНКУ

Інституційний механізм кредитного ринку – це процес трансформації, реалізації та впорядкування взаємовідносин між інститутами кредитного ринку за ієрархією їх місця на даному ринку та з інститутами інших ринків, з метою вдосконалення переміщення інформаційно-ресурсних потоків, що дозволяє задовольнити інтереси цих інститутів та досягти поставлених завдань розвитку кредитного ринку в цілому.

Звідси, основне завдання функціонування інституційного механізму полягає у встановленні певного порядку співпраці, забезпеченні ефективної взаємодії між інститутами всередині кредитного ринку та за його межами. Механізм повинен сприяти адаптації інститутів до мінливого зовнішнього середовища, сприяти їх розвитку та розвитку цілої інституційної структури – кредитного ринку держави.

Однак, проблемою сучасної наукової думки є відсутність методики оцінки та критеріїв ефективності функціонування інституційного механізму. Проте, в наукових дослідженнях зустрічаються спроби виділити певні ознаки, які могли б стати визначальними критеріями для оцінки ефективності.

Низка зарубіжних вчених: О. Бессонова, В. Дементьев, С. Кірдіна, В. Уланов, С. Фатеева та українські вчені А. Гриценко, В. Ліпов, А. Спішевська та ін. ввели в обіг та дослідили поняття інституційної компліментарності.

У наукових дослідженнях початку XXI ст. О. Бессонова [2], С. Кірдіна [4], В. Уланов [8], С. Фатеева [9] інституційну компліментарність визначали як ефект взаємодії інститутів; як явище, що відображає цілісність інституційної

взаємодії. Автори акцентували увагу на умовах, які забезпечують інституційну компліментарність, на характері взаємодії інститутів.

В. Дементьев інституційну компліментарність визначив як явище діалектичне, котре дозволяє висвітлити суперечливу сутність проблеми функціонування інститутів, що припускають різні алгоритми поведінки. Така Результатом взаємодії інститутів фактично є формування нового явища в інституційній сфері [3].

А. Гриценко розглядає взаємодію між інститутами, яка передбачає одночасно як збереження їх функціонального призначення, так і їх часткову зміну, доповнення функцій, оскільки інститути взаємодіють лише «однією стороною свого існування». У явищі інституційної компліментарності інститути, взаємодіючи, відображають спільно-розділений характер відносин економічних суб'єктів. Результат взаємодії – вимірювання ефективності функціонування інститутів (як в позитивну, так і у негативну сторону) [2].

Найбільш глибоко та структуровано дослідив інституційну компліментарність інституційного механізму В. Ліпов. Вчений визначив структурні елементи, складові, основні принципи компліментарності, розкрив взаємозв'язки між базовими та компліментарними інститутами [5; 6].

На думку В. Ліпова, інституційна компліментарність характеризує функціональну і процесуальну цілісність системи та опирається на низку інституціональних принципів:

- принцип цілісності – передбачає внутрішню єдність функцій, здійснюваних інституційною системою;

- принцип зв'язності означає комплексну взаємодію і взаємозумовленість інституційних функцій, коли кожна з них є умовою здійснення інших і одночасно є ресурсом власного існування;

- принцип послідовності передбачає безперервну, впорядковану, взаємообумовлену взаємодію інституціональних функцій, в рамках виконання покладених на них завдань [5].

Єдність інституційних принципів дозволяє оптимізувати інституційну структуру та її вплив на економічну систему.

Також вчений визначив екзогенну та ендогенну компліментарність, виходячи із характеру включеності в інституційну систему чинників, що впливають на склад інституційних елементів та їх взаємодію.

Ендогенна компліментарність відображає взаємодію інститутів у рамках інституційної системи, підсистеми, інституту. Екзогенна компліментарність характеризує якість взаємодії інституційної системи із зовнішнім середовищем, елементами якої можуть бути як інші інституціональні системи, так і не інституційні явища господарювання [6].

Таким чином, інституційна компліментарність як один із критеріїв ефективності функціонування інституційного механізму, відображає зв'язки між взаємодіючими інститутами як в рамках інституційної системи, так і за її межами; зумовлює утворення досить стійких інституційних структур із оптимальним складом елементів.

Ще одним критерієм ефективності функціонування інституційного механізму є величина трансакційних витрат, які мають місце при взаємодії інститутів.

Традиційним є підхід, згідно з яким інститути виникають для економії трансакційних витрат. При цьому пропонується розрізняти абсолютну ефективність інституту (якщо він знижує загальні та питомі трансакційні витрати) і відносну ефективність інституту (якщо збільшення трансакційних витрат буде перекрито зростанням прибутку або зниженням сукупних, виробничих і трансакційних, витрат) [7].

Відповідно, абсолютна ефективність інституційного механізму буде проявлятися у зниженні загальних та часткових трансакційних витрат. Відносна ефективність інституційного механізму буде проявлятися тоді, коли збільшення трансакційних витрат буде перекрито зростанням прибутку або зниженням сукупних, виробничих і трансакційних, витрат. Ефективні інституційні механізми раціонально розподіляють трансакційні витрати між економічними агентами, в результаті чого оптимізується загальна структура витрат.

Таким чином, для забезпечення високої ефективності функціонування інституційного механізму кредитного ринку потрібно оптимізувати ресурсо-інформаційні потоки всередині даного механізму, з метою досягнення високого рівня компліментарності одночасно із низьким рівнем трансакційних витрат.

Література:

1. Бессонова О. Раздаточная экономика России / О. Бессонова. – М. : РОССПЭН, 2006 г. – 144 с.
2. Гриценко А. Совместно-разделенные отношения: труд, собственность и власть / А. Гриценко // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 50–58.
3. Дементьев В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? / В. Дементьев // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – Т. 7. – № 1. – С. 13–30.
4. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России / С. Кирдина. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – 308 с.
5. Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем / В. Липов. – Х. : Изд-во ХНУ им. В.Н. Каразина, 2011. – 484 с.
6. Липов В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці / В. Липов. – Х. : Вид-во НФаУ, 2004. – 184 с.
7. Тупіцина М. М. Інституційна структура кредитного ринку : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н. / М.М. Тупіцина. – Санкт – Петербург, 2008. – 22 с.
8. Уланов В. Комплементарность взаимодействия субъекта и среды : автореф. дис. ... канд. филос. наук : 09.00.11 / В. Уланов. – Казань, 2004 г. – 150 с.
9. Фатеева С. Комплементарность в экономической культуре: понятие, формы и механизм действия : автореф. дис. докт. филос. наук. / С. Фатеева. – Ростов н/Д, 2006. – 261 с.

Онуфрічук К. І.
*аспірант відділу грошово-кредитних відносин
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

МОЖЛИВОСТІ І ОБМЕЖЕННЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ПОЛОЖЕНЬ МЕМОРАНДУМУ З МВФ

На погіршення стану української економіки значний вплив спричинила стрімка девальвація національної грошової одиниці, яка значно збільшила обсяг державного боргу, спричинила погіршення стану банківських балансів, зменшення рівня ЗВР, зниження валютних надходжень в країну та ін. У контексті даної проблеми, перед Україною стоять завдання відновити макроекономічну стабільність, зокрема стабілізувати курс гривні, та закласти основу для економічного зростання.

Для вирішення цього завдання Україна потребує масштабного зовнішнього фінансування. У зв'язку з цим було підписано Меморандум про економічну та фінансову політику, в якій міститься виклад економічної програми, яку запроваджуватиме Уряд України за підтримки МВФ та інших міжнародних партнерів, а також Лист про наміри, який містить запит про укладання нової чотирирічної угоди в рамках Механізму розширеного фінансування (EFF) [1].

Ряд ключових положень даного Меморандуму може істотно вплинути на валютний ринок України. В програмі зазначено, що продаж іноземної валюти НБУ буде обмежено до обсягів, необхідних для здійснення зовнішніх платежів Уряду, а також фінансування критичного енергетичного імпорту НАК «Нафтогаз» та корпорації атомної енергетики ДП «НАЕК «Енергоатом». Для цього НБУ скасує положення, що забороняє НАК «Нафтогаз» здійснювати закупки іноземної валюти на ринку. Судячи з минулого досвіду, вихід на міжбанківський ринок такого крупного учасника як НАК «Нафтогаз», може призвести до чергового витка девальвації гривні та посилення панічних настроїв серед інших учасників ринку.

Також Уряд зобов'язується скасувати адміністративні заходи, впроваджені в терміновому порядку для стримування тиску на платіжний баланс. У бюджеті на 2015 рік закладено тимчасову надбавку на імпорт на всі товари, крім енергоносіїв і фармацевтичних препаратів, а до кінця 2015 р. Уряд планує усунути додаткове імпортне мито. Також дане мито може бути скасоване раніше, у випадку, якщо СОТ його не ухвалить.

Валютні обмеження і практика використання кількох обмінних курсів також будуть скасовані. Для цього Уряд та НБУ до 15 травня 2015 р. підготує план зняття валютних обмежень і заходів контролю за капіталом за умови достатнього прогресу за цими напрямками, але до стабілізації фінансових умов контроль за капіталом залишатиметься в силі, і в разі необхідності адміністративні заходи можуть посилюватись.

В Меморандумі зазначено дотримання НБУ режиму гнучкого валютного курсу, який слугуватиме буфером у подоланні зовнішніх шоків, та поступове відновлення позиції міжнародних резервів у середньостроковій перспективі.

Також НБУ буде продовжувати зміцнення своєї технічної та оперативної функціональної спроможності для майбутнього переходу до інфляційного таргетування. Відтак, планується зменшення інфляції до рівня, нижчого 10% до середини 2016 р. [1].

НБУ продовжуватиме формувати умови для використання інструментів грошово-кредитної політики, в тому числі, відсоткової ставки. В міру того, як відтік депозитів з банківської системи припиниться, підтримка ліквідності банків буде забезпечуватися головним чином через стандартні монетарні механізми, а їхня вартість буде тісно ув'язана з обліковою відсотковою ставкою. НБУ прив'яже облікову ставку до досягнення цілей за грошовими агрегатами, що узгоджуватиметься із його цілями відносно інфляції.

Слід відзначити, що скасування валютних обмежень, зазначеному у Меморандумі, та проведенню лібералізації валютного ринку може завадити низка факторів:

- дефіцит зведеного платіжного балансу. За умови збереження динаміки 2014 р., коли даний показник становив 13,3 млрд дол., з яких 5,5 млрд дол. – дефіцит зовнішньої торгівлі товарами та послугами, НБУ буде складно проводити лібералізацію валютного ринку [2];

- значний вплив депозитів з банківської системи. За даними НБУ, у 2014 році обсяг валютних депозитів у системі зменшився на 11,44 млрд дол. або 37,2%, гривневих – на 57,86 млрд грн або 13,7%. Скорочення обсягу валютних вкладів фізичних осіб за цей склало 9,26 млрд дол. або 40,3%, а гривневих – 58,2 млрд грн або 23%. Портфель валютних депозитів юридичних осіб скоротився на 2,18 млрд дол. або 27,9%, а гривневих – зріс на 349 млн грн [2]. Відтік валютних депозитів з банківської системи призводить до зменшення пропозиції іноземної валюти на грошовому ринку, що здійснює додатковий тиск на національну валюту, а відтік гривневих депозитів веде до підвищеного попиту на іноземну валюту, що також сприяє додатковому тиску на курс гривні, що спонукатиме НБУ до збереження адміністративних обмежень;

- регулярне виведення неплатоспроможних банків з ринку, відсутність горизонту очікувань завершення цього процесу, а також недостатність інформації про реальний стан валютних надходжень та виплат держави, рефінансування системи комерційних банків спричиняють зниження довіри до банківської системи і подальший відтік вкладів;

- зміцнення курсу долара до інших вільноконвертованих валют – до 20%, починаючи з другої половини 2014 року. Щонайменше три чверті зовнішньоекономічних розрахунків України проводяться саме у цій валюті. Високий рівень доларизації економіки обмежує можливості центрального банку швидко реагувати на девальваційні шоки та створює певні проблеми ліквідності і платоспроможності у фінансовій системі під час загострення кризових явищ як на міжнародному, так і на внутрішньому валютному ринках.

Процес доларизації важко регулювати і складно зупинити без адміністративних обмежень навіть за умови повної стабілізації валютного курсу національної грошової одиниці [3, с. 240].

Крім того, згідно із змінами до Податкового кодексу, з 1 січня 2015 р. фізичні особи, які здійснюють операції з купівлі іноземної валюти в готівковій формі (крім фізичних осіб, що здійснюють операції з купівлі іноземної валюти для погашення кредитів), зобов'язані сплачувати збір на обов'язкове державне пенсійне страхування за ставкою 2%. Також введено оподаткування військовим збором у розмірі 1,5% на доходи фізичних осіб під час нарахування процентів на суми депозитних та поточних рахунків. Такі рішення демотивують населення розміщувати вклади в банках, оскільки середньорічна ставка по депозитам, яка за 2014 р. склала 20%, не компенсувала втрати вкладників від інфляції (25% у 2014 р.) та інших додаткових зборів [2].

Слід відзначити, що тимчасові адміністративні заходи допомагають стримати некеровану девальвацію, однак для стабілізації ситуації на валютному ринку доцільно здійснити наступні заходи, спрямовані на подолання названих вище перешкод:

- завершення процесу виведення з ринку всіх неплатоспроможних банків;
- передбачення курсової волатильності: встановлення курсового коридору, якого регулятор повинен намагатись дотримуватися. Розширення ринкових інструментів НБУ для обмеження волатильності ринку;
- підвищення транспарентності монетарної політики НБУ, зокрема: публікація структури та обсягів емісії з чітким дотриманням, розкриття інформації щодо рефінансування банків та надання планів НБУ щодо зняття адміністративних обмежень на валютному ринку.

Отже, лібералізація валютного ринку, запланована в Меморандумі, може допомогти зменшити коливання валютних курсів та спекуляції на валютному ринку. Крім того, порядок зняття адміністративних обмежень доцільно узгоджувати з надходженням траншів кредиту від МВФ та проводити відповідну інформаційну політику. Тому, згадане в Меморандумі усунення адміністративних валютних обмежень – це безперечно, прогресивний крок, але йому має передувати усунення згаданих перешкод та закладення передумов для формування збалансованого відкритого валютного ринку.

Література:

1. Лист про наміри № 3080/0/2-15 від 27.02.2015. Меморандум про економічну та фінансову політику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10315035>.
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
3. Береславська О. І. Валютна політика України: теорія та практика: монографія / О. І. Береславська; Держ. податк. адмін. України [та ін.]. – Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2010. – 330 с.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ РОЗВИТКУ МІСТ: УКРАЇНСЬКІ ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах успіхи або невдачі в розвитку економіки України багато в чому визначаються ступенем об'єктивної необхідності адекватного розвитку міст. Протягом багатьох десятиліть, що передують сучасному періоду, розвиток міст та інших міських поселень в нашій країні визначався, перш за все, рішенням загальнодержавних, а точніше відомчих завдань, при цьому нерідко всупереч інтересам міста, його жителів і навколишнього середовища. В якості головного важеля впливу на місто були кошти і ресурси відомств, які виділялися на розвиток соціальної та інженерної інфраструктури лише за умови розміщення в ньому нових виробничих об'єктів або природного приросту потужностей на діючих підприємствах. Зазначене потребує зміни підходів до визначення функцій і цілей розвитку міст, а відтак, і до фінансового забезпечення та удосконалення механізмів управління цим процесом в напрямку нарощення та ефективного використання ендogenous потенціалу міста [4].

Реформування української економіки супроводжується значними перетвореннями її фінансової системи, в тому муніципальних фінансів. У рамках здійснюваної бюджетної реформи особлива увага приділяється розбудові бюджетів місцевого самоврядування, підвищенню їх ефективності. Реформа місцевого самоврядування є ключовим моментом сучасних перетворень в муніципальних фінансах. Основні цілі реформи – забезпечення на практиці самостійності та економічної зацікавленості місцевої влади та її відповідальності перед громадою за результати своєї діяльності. Реформа місцевого самоврядування повинна реалізувати принцип фінансової самостійності територій і покликана вирішити головне завдання – створити фінансові умови для їх сталого розвитку, що виключно актуально [2].

На нашу думку, одним із шляхів забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування має стати поступове підвищення рівня самодостатності регіонів в Україні через оптимізацію функцій та активізацію економічної діяльності усіх без винятку територій. Таким чином, одним із стратегічних пріоритетів України на державному рівні є зменшення диференціації соціально-економічного розвитку регіонів та перехід до конвергентної моделі, а на регіональному – активізація власного ресурсного потенціалу та збільшення його конкуренції, пошук додаткових стимулів залучення громади до процесів розподілу бюджетних коштів [3]. Запропонований підхід надасть можливість муніципальним органам взяти на себе більшу частину практичних питань, пов'язаних з реформуванням місцевої

економіки, самостійно впроваджувати розроблені центром загальні положення, коригуючи їх до особливостей тієї чи іншої територіальної громади.

Усі ці та інші проблеми потребували свого нагального розв'язання шляхом запровадження нового Бюджетного та Податкового кодексів України. Кодексами було передано до місцевих бюджетів окремі джерела доходів, розширено базу надходжень до бюджету розвитку, упорядковано окремі видатки. Право на отримання 50 відсотків понадпланових надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного збору можуть додати місцевим бюджетам України щорічний фінансовий ресурс. Новий Бюджетний кодекс має низку переваг, зокрема, у ньому закріплено подальший розвиток програмно-цільового методу бюджетування, запровадження середньострокового бюджетного планування, застосування сучасних методів управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, посилення бюджетної дисципліни [1]. Але вже сьогодні є добре зрозумілим, що більшість вітчизняних муніципальних органів влади недостатньо використовують надані їм важелі самостійності при формуванні місцевої бюджетної політики в управлінні розвитком територіальних громад.

У даний час муніципальні фінанси та їх основна складова частина – бюджети – знаходяться в стані становлення, що впливає на фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування. Бюджетних коштів муніципальної влади для реалізації своїх функцій вкрай недостатньо. Потреба в науковому дослідженні даної проблеми викликана необхідністю вирішення теоретичних і практичних завдань у сфері муніципальних фінансів. Сьогодні на перший план виступають завдання посилення зацікавленості місцевих органів влади у нарощенні власних доходів, в скороченні залежності від фінансової допомоги з вищих бюджетів, у підвищенні ефективності витрат, у забезпеченні збалансованості бюджетів, зростанні ефективності управління місцевими фінансами. Особливо гостро ці проблеми проявляються в містах, на які сьогодні покладено роль локомотиві соціально-економічного розвитку регіонів та держави загалом.

Самостійне формування бюджетів міст, ведення бюджетного обліку, організація муніципального фінансового контролю та вирішення інших фінансових питань потребують вивчення та вдосконалення. Підвищення ефективності функціонування фінансів міських муніципальних утворень вимагає застосування нових інструментів, які проявили свою ефективність у закордонній практиці фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку міст.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 59.
2. Нікіфоров П.О., Бабух І.Б. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку міст : монографія / П.О. Нікіфоров, І.Б. Бабух. – Чернівці: Технодрук, 2015. – 204 с.

3. Сторонянська І.З. Бюджетна політика в умовах формування моделі конвергентного регіонального розвитку в Україні / І.З. Сторонянська // Економіка України. – 2010. – № 3(580). – С. 43-54.
4. «Що має знати депутат місцевої ради?!», Книга 3. Бюджет і бюджетний процес на рівні місцевого самоврядування в Україні : Навчальний посібник. – К.: ІПО, 2011. – 160 с.

Стеценко Т. В.
*доцент кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів
та міжнародної торгівлі
м. Харків, Україна*

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ДЕПОЗИТАРНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Важливу роль у підвищенні ефективності інвестиційних процесів в економіці відіграє організаційно-правове забезпечення обігу цінних паперів. Це потребує створення адекватної інфраструктури ринку цінних паперів і належного депозитарного забезпечення його роботи. Високий рівень депозитарного забезпечення функціонування ринку цінних паперів гарантує інвесторам безпеку прав власності на цінні папери.

Депозитарні установи є невід'ємною складовою депозитарної системи України, а точніше включаються до складу її професійних учасників. Здійснення ними депозитарної діяльності підкорюється законам ринку, тому оцінка рівня конкуренції між депозитарними установами дає можливість не тільки провести сегментацію ринку надавачів таких професійних послуг, однак і проаналізувати відповідність наявної депозитарної системи України потребам основних учасників ринку цінних паперів.

На теперішній час найчастіше депозитарне обслуговування операцій з цінними паперами інвесторів-депонентів здійснюють депозитарні установи.

Депозитарною установою є юридична особа, що утворюється та функціонує у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю і яка в установленому порядку отримала ліцензію на провадження депозитарної діяльності депозитарної установи [1]. Отримати ліцензію на здійснення депозитарна діяльність депозитарної установи серед учасників фінансового ринку України мають право торговці цінними паперами та банківські установи.

На кінець 2013 р. кількість ліцензованих депозитарних установ за даними НКЦПФР [2] досягла рівня 319 одиниць, і залишається незмінною на початок 2015 р. Станом на початок 2015 р. жодна депозитарна установа не здійснювала виключно депозитарну діяльність, а поєднувала її або з діяльністю з торгівлі цінними паперами (65,2% від загальної кількості депозитарних установ або

208 установ) та/або банківською діяльністю (34,8% від загальної кількості депозитарних установ або 111 установ).

Оцінити ринок послуг з депозитарної діяльності депозитарних установ можна, дослідивши основні три показника:

- 1) обсяг депозитарних активів за номінальною вартістю;
- 2) обсяг проведених облікових операцій;
- 3) кількість рахунків депонентів.

В цілому діяльність депозитарних установ у 2014 р. характеризувалася суттєвим падінням показників. Обсяг депозитарних активів мав спадну тенденцію у 2 та 3 кв. 2014 р. і скоротився на 7% з 768 млрд грн до 715 млрд грн та 717 млрд грн відповідно. За обсягом депозитарних активів можна досліджувати потенціал вітчизняного вторинного ринку цінних паперів.

Стан торгів на ринку відбивають обсяги проведених облікових операцій, здійснених депозитарними установами. У 2014 р. депозитарними установами було проведено облікових операцій на загальну суму 1888,26 млрд грн. Розподіл операцій за кварталами був неоднорідний: у 1-2 кв. обсяг знаходився у межах 470-480 млрд грн, у 3 кв. відбувся значний сплеск активності – 722 млрд грн.

Кількість рахунків депонентів з кінця 2013 р. до кінця 3 кв. 2014 р. скоротилась в 11 раз і склала 493924 шт.

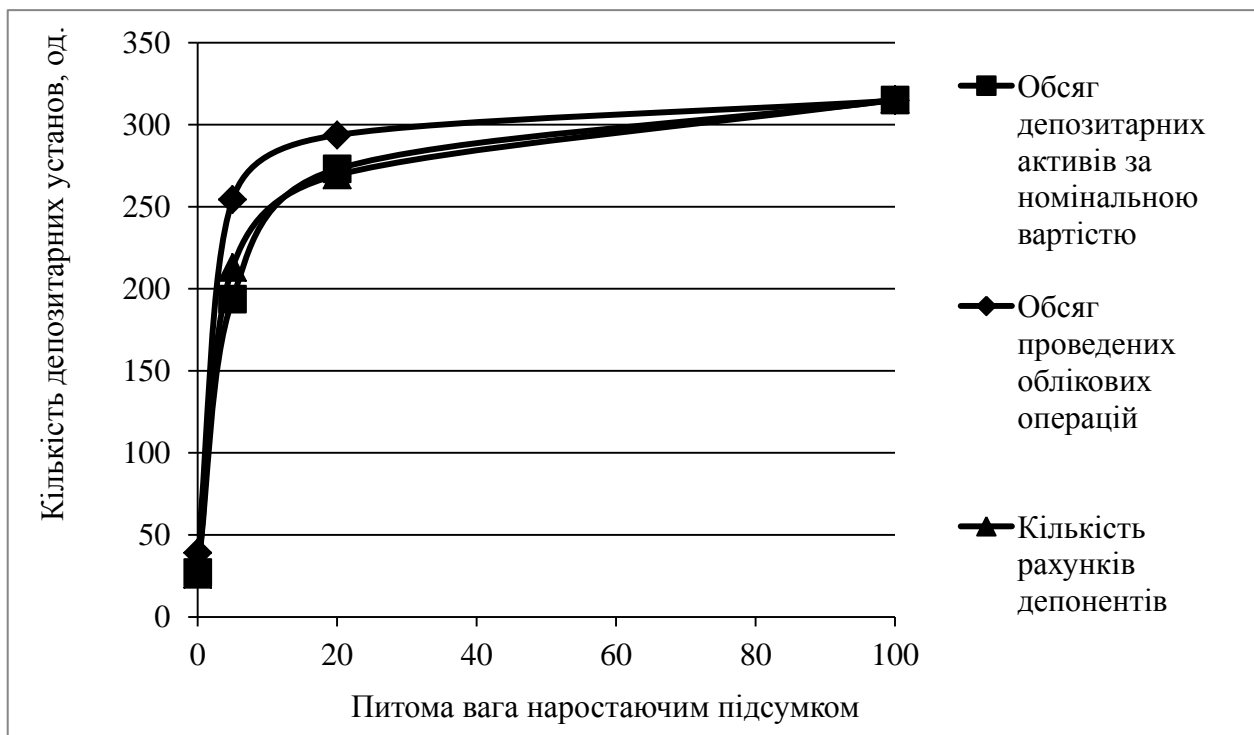


Рис. 1. Розподіл показників діяльності депозитарних установ за методом ABC
Побудовано автором за даними [3]

Номенклатура депозитарних установ доволі розгалужена і представлена 319 установами, тому доцільним є аналіз рівня конкуренції на даному ринку послуг. Аналіз активності депозитарних установ здійснювався методом ABC на

підставі даних ренкінгів депозитарних установ, складених Професійною асоціацією реєстраторів та депозитаріїв (ПАРД). Результати аналізу наведені на рис. 1.

Розподіл обсягу депозитарних активів за номінальною вартістю між депозитарними установами відбувався за доволі сталою структурою: 80% активів зберігали в середньому всього 43 установи (11-14% від загальної кількості установ), наступні 15% знаходились на обліку у 20-28% установ, а останні 5% активів приходились на долю 51%.

Взагалі кількість депозитарних установ, що мали депозитарні активи в обсязі, більшому за 1% від загального обсягу депозитарних активів за номінальною вартістю, у кожному з кварталів 2014 р. не перевищувала 16-21 установи. Цікавим є той факт, що 90% з цих установ поєднували депозитарну діяльність депозитарної установи з банківською діяльністю.

За обсягами проведених облікових операцій структура депозитарних установ була схожою з попередньою зі значним збільшенням питомої ваги депозитарних установ, що входили до групи С. Так, у 1-3 кв. 2014 р. 6-7% від загальної кількості депозитарних установ провели 80% облікових операцій за загальною вартістю. 15% обсягу проведених облікових операцій формували 10-13% установ. А 5% припадало на 68-70% від загальної кількості депозитарних установ (виняток: 2 кв. – 52%).

Знову кількість установ, яка брала істотну участь у проведенні облікових операцій, була незначною – 18-20 од., з яких 80% становили банківські установи.

Аналіз кількості рахунків депонентів за методом АВС довів, що і за цим показником конкуренція на ринку є доволі слабкою: найменша група депозитарних установ з середньою часткою 13,57% від загальної кількості депозитарних установ відкрила 80% кількості рахунків депонентів, до групи В належало 16,44% установ, а до групи С – 54,35%. За три квартали 2014 р. лише 23-26 депозитарних установ характеризувалися питомою вагою відкритих рахунків депонентів понад 1% від їх загальної кількості. І на відміну від попередніх двох показників 52-58% цих установ були торговцями цінними паперами.

Серед депозитарних установ, які подавали звітність до ПАРД, існували й установи, які за досліджуваний період не здійснювали депозитарної діяльності, і відповідно всі їх показники мали нульові значення (в середньому 27 установ щоквартально).

Після реформи депозитарної системи України діяльність з депозитарного обліку та обслуговування обігу цінних паперів і корпоративних операцій емітента на рахунках у цінних паперах депонентів здійснюють депозитарні установи. З моменту їх створення і до теперішнього часу ліцензії на здійснення депозитарної діяльності депозитарних установ мають 319 установ. Аналіз основних показників функціонування депозитарних установ дав можливість зробити наступні висновки:

1) депозитарна інфраструктура є банкоцентричною. Попри номінальний розподіл зареєстрованих депозитарних установ у пропорції 65:35 між торгівцями цінними паперами та банківськими установами за показниками обсягу депозитарних активів за номінальною вартістю та обсягу проведених облікових операцій переважали банківські установи;

2) депозитарні установи, які поєднували депозитарну діяльність з діяльністю з торгівлі цінними паперами, мали найкращі позиції за показником кількості рахунків депонентів. Якщо переносити існуючі тенденції функціонування зберігачів на сучасні депозитарні установи, то можна припустити, що депозитарні установи-банки проводять невелику кількість облікових операцій, але за великими обсягами у вартісному виразі (відносно пасивні учасники), а депозитарні установи – торговці цінними паперами через велику кількість рахунків здійснюють більшу кількість облікових операцій з незначними обсягами (відносно активні учасники);

3) ринок послуг з депозитарного обліку та обслуговування обігу цінних паперів депозитарними установами є мало конкурентним. За трьома показниками до групи А входило не більше 16% депозитарних установ.

Література:

1. Про депозитарну систему України [Електронний ресурс] : Закон України від 06.07.2012 № 5178-VI; редакція від 01.01.2015 // База даних «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>.
2. Річні звіти НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/>.
3. Ренкінги депозитарних установ [Електронний ресурс] / Сайт ПАРД. – Режим доступу : <http://pard.kiev.ua/>.

Чабан В. В.

аспірант

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Посилення уваги до проблем бюджетного забезпечення соціальної сфери пов'язано зі збільшенням впливу соціальної політики на економічне зростання через підвищення продуктивності людського капіталу, зменшення соціальної напруги, поліпшення інвестиційного та підприємницького клімату тощо. Проблеми розвитку соціальної сфери та різні аспекти її фінансового забезпечення досліджувались відомими науковцями: Л. Антошкіна, О. Василик, А. Гальчинський, В. Кравченко, Ю. Пасічник, Д. Полозенко, В. Куценко, В. Опарін, І. Чугунов та іншими науковцями.

Проте на сьогодні спроби оцінити бюджетне забезпечення соціальної сфери носять фрагментарний характер. Дослідження основних проблем бюджетного забезпечення соціальної сфери дасть змогу в подальшому виявити шляхи їх усунення та розробити перспективні напрямки оптимізації бюджетного забезпечення соціальної сфери. Наявність цих та інших проблем обумовило вибір теми дослідження та її актуальність.

На сьогодні соціальна орієнтація бюджету держави є надзвичайно важливою і для України. Про це свідчать обсяги номінальних асигнувань на розвиток соціально-культурної сфери, які зростають з кожним роком. Але це нарощування, на жаль, не демонструє покращень. Продовжується майнове розшарування суспільства, стан здоров'я населення залишається на низькому рівні, кількість бідного населення майже не зменшується, досі існує нерівний доступ громадян до медицини і освіти, та й якість цих послуг є дискусійною.

Враховуючи світову фінансово-економічну кризу, яка спровокувала негативні наслідки як в Україні, так і в світі, актуальність дослідження та аналізу бюджетного забезпечення соціальної сфери зростає.

Для України наслідками кризи, що розпочалася наприкінці 2008 року, стали: скорочення чисельності робочих місць, обсягів виробництва, затримка виплати заробітної плати і, взагалі, посилення напруги у суспільстві. Ці проблеми, як наслідок, призвели до зменшення дохідної частини бюджету та, у свою чергу, до обмеження фінансування державою соціальних програм та виконання нею соціальних зобов'язань.

Отже, з огляду на ці події, вкрай необхідною є оцінка сучасного стану соціальної спрямованості бюджету України реальними показниками соціально-економічного розвитку [1, с. 1].

Ефективність бюджетного забезпечення соціальної сфери в значній мірі обумовлюється ефективністю взаємовідносин між суб'єктами бюджетної політики. Неналежне їх функціонування призводить до планування та використання бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав, до порушення чинного законодавства при використанні коштів державного бюджету.

Планування та використання бюджетних коштів на соціальні потреби здійснюється: без відповідних обґрунтувань у вигляді розрахунків та наявності державних цільових програм, без визначення реальної вартості реалізації бюджетних програм соціальної спрямованості, без урахування потреб в соціальних послугах, демографічних коливань, з порушенням вимог складання кошторисів тощо.

Недоліки в плануванні та відсутність обґрунтованого прогнозування і планування призводить до неефективного управління бюджетними коштами та неефективного використання коштів шляхом тривалого їх утримання без використання, зменшення затверджених законом річних обсягів видаткової частини загального фонду державного бюджету, а також обумовлюють необхідність їх перерозподілу як за програмами, так і головними розпорядниками бюджетних коштів.

За цих обставин перспективним напрямом у плануванні бюджетних видатків на соціальні потреби має стати широке застосування у бюджетній практиці програмно-цільового методу

При цьому бюджетні видатки мають здійснюватись на цілі, що відповідають середньостроковій або довгостроковій стратегії розвитку держави [2, с. 4, 6].

Отже, на сьогодні бюджетне фінансування займає провідну роль у фінансуванні соціальної сфери. Разом з тим, механізм бюджетного забезпечення не є досконалим та потребує удосконалення. Потребує змін порядок фінансування соціальних видатків, механізм їх планування та прогнозування.

Необхідно переглянути міжбюджетні відносини та відносини держави і підприємницького сектору, громадських організацій. Не менш важливою має стати розробка методичних підходів до оцінки бюджетної політики в соціальній сфері.

Література:

1. Дехтяр Н., Піскун К. Оцінка сучасного стану соціальної спрямованості зведеного бюджету України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7916/1/2.pdf>.
2. Овчарова Н.В. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/342/1/ovcharova2.pdf>.

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Абесінова О. К.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВИ АУТСОРСИНГУ ТА АУТСТАФФІНГУ ПЕРСОНАЛУ

Головна задача керівництва підприємства – зробити діяльність підприємства ефективною, досягати максимального прибутку при оптимальному рівні витрат. Але економити на ресурсах – цього недостатньо для досягнення мети, тому що основна доля витрат припадає на оплату праці працівників підприємства.

Виходячи з цього, самим швидким засобом скоротити загальні витрати – це або урізати розмір окладів працівників, або взагалі скоротити штат працівників. В першому випадку, працівники почнуть шукати собі місце з більш високою оплатою праці, в другому – збільшення навантаження викличе незадоволення та подальше звільнення. Така ситуація змушує керівників шукати різні методи скорочення працівників, а звідси і скорочення витрат на заробітну плату. Найбільш ефективними з них є аутстафінг та аутсорсинг персоналу. Аутсорсинг та аутстафінг – це нові ефективні форми підприємництва в Україні.

Сучасні підприємства сьогодні все частіше звертаються до технологій аутсорсингу як до одного засобів підвищення ефективності управління та підвищення продуктивності праці його підрозділів. Використання аутсорсингу дозволяє знижувати витрати на утримання робочих місць, фонду заробітної плати, ризиків для основного бізнесу, можливість менеджменту зосередитись на ключових організаційних компетенціях, що сприяє якісному підвищенню рівня конкурентоздатності підприємства. Ключовий принцип аутсорсингу можна сформулювати таким чином: «залишаю собі лише те, що можу робити краще за інших, передаю зовнішньому виконавцеві те, що він виконує краще за інших» [1].

Термін «аутсорсинг» запозичений із англійської мови («outsourcing») і дослівно перекладається як використання чужих ресурсів. У вітчизняних та зарубіжних виданнях термін «аутсорсинг» трактується так:

- використання зовнішньої організації (постачальника) для обробки банківських та інших фінансових даних під час здійснення комерційних операцій [2].

- передача сторонній фірмі діяльності, яка раніше здійснювалась у рамках даної організації [3].

- відмова від власного бізнес-процесу та придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу в сторонньої організації [4];

- використання тимчасового працівника без укладання з ним трудового договору з посередництвом спеціалізованої агенції [1].

Аналізуючи наукові дослідження з даного питання можна виокремити наступні позитивні сторони аутсорсингу: фокусування компанії на основній діяльності; зменшення вартості реалізації бізнес-процесу та зниження ризиків, пов'язаних з ним; звільнення внутрішніх ресурсів компанії для інших цілей; підвищення якості отримуваних продуктів або послуг; використання конкуренції на ринку виконавця; підвищення інвестиційної привабливості фірми.

Компанія–замовник послуги звільняється від додаткових витрат на пошук і підбір необхідного персоналу, їй не треба укладати окремий трудовий договір із працівником. Вона може відмовитися від послуг працівника в будь-який час, не замислюючись про дотримання вимог, передбачених трудовим законодавством відносно звільнення персоналу і його соціального захисту; не турбується про пенсійні виплати; не хвилюється із приводу проблем, пов'язаних з кадровим документообігом; не опікується професійним зростанням та розвитком «орендованого» персоналу та нематеріальними формами мотивування. Разом з тим, не здійснюючи самостійно підбір працівників, компанія–клієнт не може впливати на ряд їх особистісних і професійних якостей.

Але аутсорсингові послуги доцільно використовувати не всім підприємствам. Визначимо коло підприємств, яким вигідне використання аутсорсингових послуг:

1. Це підприємства, які займаються декількома видами діяльності. Скажімо, знайти бухгалтера, який добре знається і в будівництві, і в торгівлі, і в послугах, практично неможливо. А утримувати п'ятьох бухгалтерів у штаті невигідно. Такий підприємець ставить перед аутсорсинговою компанією чітке завдання: організувати бухгалтерію на конкретній фірмі, зі всіма її особливостями.

2. Це вигідно тим, хто займається сезонним бізнесом, оскільки у підприємства, що застосовує послуги аутсорсингової компанії, не виникає необхідності набирати кожного кварталу новий штат.

3. Використання «зовнішньої» бухгалтерії ефективно при реалізації інвестиційних проектів, коли інвестор та керівник – не одна й та ж особа. У цьому випадку простіше забезпечити незалежність обліку та ввести механізми контролю за освоєнням інвестицій.

4. Аутсорсинг вигідний підприємствам, які не ведуть діяльність, але мають складати і подавати звітність, проходити процедуру підтвердження держреєстрації тощо.

5. Аутсорсинг доцільно застосовувати тим підприємствам, які мають відносно невеликий обсяг операцій або ж здійснюють однотипну діяльність, облік якої не потребує постійної присутності висококваліфікованого бухгалтера.

6. Підприємства, які мають проблеми з пошуком працівників на посади обліковців або не мають достатньо коштів для залучення на роботу спеціаліста відповідної кваліфікації, також можуть застосовувати аутсорсинг.

7. Аутсорсингові послуги використовуються і при виникненні потреби в проведенні певних робіт у сфері обліку (створення або коригування облікової політики, документообігу, аналіз стану ведення бухгалтерського та податкового обліку, раціоналізація роботи бухгалтерії тощо).

Але, поряд за вищезазначеним, аутсорсинг має і недоліки, наприклад, підприємство ризикує вивести поза штат багато видів діяльності та залишитися без частини власних ресурсів та можливостей. В такому разі підприємство втрачає види діяльності, які протягом довгого часу забезпечували їй успіх на ринку.

Таким чином, аутсорсинг являє собою ефективний засіб координувати діяльність того чи іншого підприємства, за рахунок оптимізації тимчасових та фінансових витрат, шляхом звільнення певної кількості людських ресурсів.

Наступним напрямком роботи з персоналом є аутстафінг (outstaffing) – виведення персоналу поза штат компанії–замовника й оформлення його в штат компанії–провайдера, яка стає формальним роботодавцем для цих працівників, бере на себе за них повну юридичну й фінансову відповідальність – спеціалізована агенція оформлює у свій штат існуючий персонал компанії-клієнта або спеціально наймає для неї співробітників. Послуги різних агенцій, які надають аутстафінг, можуть включати в себе наступні складові: розрахунок та виплата заробітної плати (зазвичай для співробітників відкриваються індивідуальні банківські рахунки); розрахунок та виплата допомоги з тимчасової непрацездатності та компенсації за відпустку, оформлення витрат на відрядження; розрахунок та відрахування встановлених прибуткового та соціальних податків; оформлення необхідних бухгалтерських звітів та довідок; проведення різноманітних кадрових процедур у відповідності до трудового законодавства; управління компенсаційним пакетом співробітників; припинення трудових відносин зі співробітником за вимогою клієнта [3, с. 110].

Крім бажання сконцентруватися на своєму бізнесі, основними передумовами для використання аутстафінга в компаніях зазвичай є: необхідність знизити кількість співробітників у штаті; необхідність зменшити адміністративне й фінансове навантаження при збереженні безпосереднього керівництва співробітниками; бажання зняти з компанії зобов'язання по трудовим відносинам зі співробітником; бажання забезпечити максимальну

гнучкість у керуванні персоналом і відповідності кількості робочої сили реальному обсягу роботи; оптимізація відносин з персоналом, задіяним в окремих проектах; можливість вироблення багаторівневих мотиваційних механізмів, у т.ч. нематеріальний стимул для працівників бути переведеними в штат; можливість наймання працівників на будь-який термін; мобільність у питаннях залучення, скорочення персоналу тощо.

«Позаштатником» може стати будь-який співробітник – від висококваліфікованого фахівця до різнороба, що не є ключовою фігурою для даного бізнесу. Необхідно звернути увагу на основні фактори, які спонукають підприємство до аутстафінгу персоналу: бурхливий розвиток бізнесу (при збільшенні розміру підприємства адміністрації складніше сконцентруватись на виконанні своїх безпосередніх обов'язків); посилення конкуренції (більшості компаній для виживання у конкурентній боротьбі з одного боку необхідно бути дуже гнучкими, а з другого – оптимізувати свої витрати); розвиток сфер діяльності, де зайнятість має сезонний або проектний характер, де високий відсоток лінійних підрозділів (у даному випадку циклічність коливань чисельності персоналу потребують нових підходів, тому одним з найбільш цікавим рішенням може стати використання наведених технологій).

Слід зазначити, що використання аутсорсингу та аутстафінгу в Україні гальмується внаслідок недосконалої законодавчої бази, непрозорості переважної більшості компаній, низької правової культури вітчизняних підприємств, слабкої дисципліни виконання договірних зобов'язань та нестабільності попиту на висококваліфікованих фахівців за умови їх тимчасового залучення.

Література:

1. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Хейвуд Дж. Брайан – Пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2004. – С. 176.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М., 2002. – С. 55.
3. Сайт компанії «Стафф менеджмент». Режим доступу: <http://www.staffmanagement.com.ua/>.
4. Фурщик А. Организация аутсорсинга в корпоративном управлении / А. Фурщик // Инвестиции в России. – 2002. – № 11.

Вовк М. О.
*аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ЗВІТНОСТІ ЗА СЕГМЕНТАМИ З МЕТОЮ ЗАДОВОЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ

Міжнародна практика показує, що в основі розвитку звітності за сегментами лежать інформаційні потреби користувачів користувачів, кількість яких постійно зростає. Потреба у виникненні та розвитку звітності за сегментами зумовлена ускладненням в процесах виробництва суб'єктів господарювання, необхідністю у контролі витрат, з метою визначення стратегічної позиції підприємства на ринку. Таким чином, аналіз звітності за сегментами набуває стратегічного значення.

Метою дослідження є узагальнення напрямків аналізу звітності за сегментами з метою задоволення інформаційних потреб користувачів.

Звітність за сегментами стоїть на межі управлінської та фінансової звітності. За своїм змістом вона задовольняє потреби двох груп користувачів – внутрішніх та зовнішніх. З однієї сторони, звітність за сегментами є частиною управлінської (внутрішньої) звітності, користувачі якої – управлінський персонал та члени правління підприємства. З іншої сторони – це частина пакету фінансової звітності підприємства, яка є загальнодоступною, та серед користувачів якої можуть бути інвестори, споживачі та постачальники, фінансові інститути, аудитори, тощо (Таблиця 1).

Аналіз звітності за сегментами залежить від деяких *чинників*, а саме від:

- мети проведення аналізу;
- завдань аналізу;
- методів проведення аналізу;
- об'єкта та суб'єкта аналізу.

Аналіз звітності за сегментами можна поділити на два *напрямки*:

- 1) аналіз трендів розвитку сегментів;
- 2) аналіз показників звітності за сегментами.

Аналіз трендів розвитку сегментів. Аналіз трендів розвитку сегментів компанії може мати як вертикальну, так і горизонтальну спрямованість. Максимальної ефективності він набуває під час аналізу звітності за сегментами у неінтегрованих компанії, з точки зору – географічних сегментів чи господарських сегментів. Такого роду інформація може бути дуже цікавою для конкурентів компанії, адже дає змогу проаналізувати слабкі сторони суб'єкта господарювання.

Для розуміння чи різні сегменти компанії розвиваються, чи навпаки, занепадають, пропонується до використання наступний рисунок (Рис. 1).

Мета аналізу користувачів звітності за сегментами підприємства

Внутрішні користувачі звітності за сегментами	
Користувачі	Мета аналізу звітності за сегментами
<i>Працівники</i>	Оцінка стабільності діяльності підприємства з метою визначення перспективи своєї зайнятості в певному сегменті діяльності компанії.
<i>Менеджери сегментів</i>	Ефективне управління напрямком: планування, організація, контроль; прийняття управлінських фінансових рішень.
<i>Контролери</i>	Контроль за виконанням планів та бюджетів компанії за різними напрямками діяльності.
<i>Служба внутрішнього аудиту</i>	Контроль за дотриманням процедур компанії за різними напрямками діяльності.
<i>Вищий управлінський персонал</i>	Оцінка можливості подальшого розвитку компанії, її фінансових результатів: в загальному, так і в розрізі різних сегментів.
Зовнішні користувачі звітності за сегментами	
<i>Потенційні інвестори</i>	Оцінка спроможності різних сегментів підприємств здійснювати прибуткову діяльність.
<i>Кредитори</i>	Оцінка спроможності сегмента вчасно сплачувати боргові зобов'язання.
<i>Клієнти</i>	Ризику можливого банкрутства сегмента, з яким підписані угоди та від якого залежать.
<i>Постачальники</i>	Визначення платоспроможності сегмента, з яким підписані угоди та від якого залежать.
<i>Органи державного управління</i>	Формування стратегій і підтримка ефективного і збалансованого економічного розвитку держави.
<i>Конкуренти</i>	Аналіз розвитку компанії – конкурента
<i>Фінансові інститути</i>	Проведення суспільних досліджень.
<i>Науково-дослідні установи та дослідницькі центри</i>	Проведення наукових досліджень.
<i>Аудитори</i>	Аналіз діяльності підприємства у розрізі напрямків діяльності щодо відповідності за всіма суттєвими аспектами вимогам складання та подання фінансової звітності.

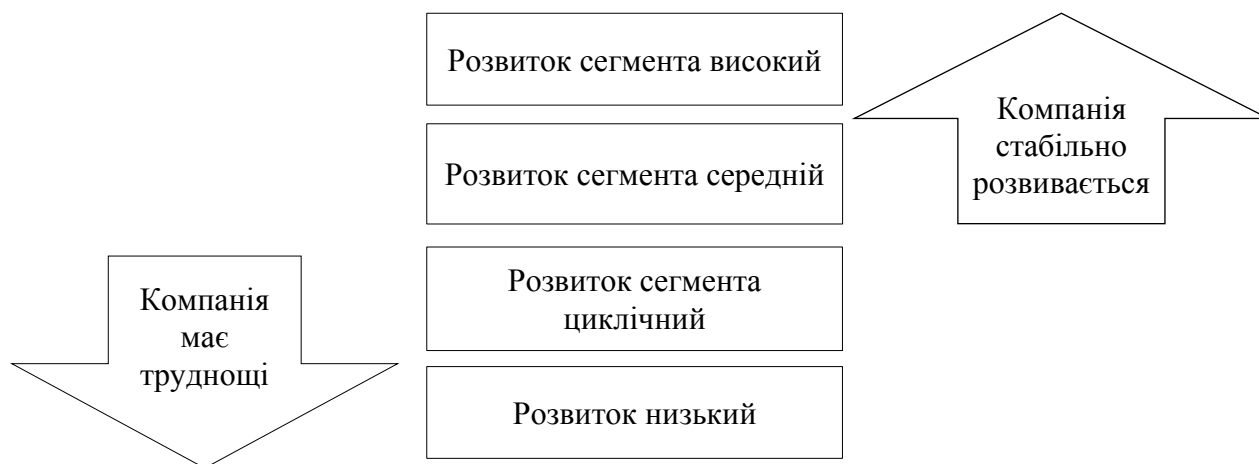


Рис. 1. Тренди розвитку сегмента

Аналіз показників звітності за сегментами. Фінансова звітність за сегментами являє собою міні-звіт про діяльність окремих напрямків компанії. В загальному вигляді звітність за сегментами містить наступну інформацію:

- інформацію про доходи та витрати звітних сегментів;
- інформацію про активи і зобов'язання звітних сегментів.

Такими чином, стає можливим проаналізувати структуру доходів та витрат компанії у розрізі напрямків діяльності, а також їх активи та зобов'язання, на основі чого можна підрахувати показники фінансового стану кожного окремого сегмента.

Так різні групи користувачів мають різні потреби. Наприклад, уряд країни, в яких знаходиться частина підприємства – звітний сегмент за географічною ознакою, буде зацікавлений у ефективності лише його функціонування, а не всього суб'єкта господарювання. Користувачі, постачальники та кредитори, зацікавлені лише в діяльності того дочірнього підприємства, з яким в них сформовані контрактні зобов'язання. Інформація про звітні сегменти не завжди сформована таким чином, щоб задовольнити всі без винятку інформаційні потреби, проте її наявність може значним чином допомогти у цьому.

Серед інших переваг складання звітності за сегментами є зокрема те, що такого роду звітність дозволяє краще оцінити минулі та спрогнозувати майбутні результати діяльності підприємства, що реалізується через виявлення так званої «прихованої інформації», яка просто подана в агрегованому вигляді у консолідованій звітності, оцінку збільшення продуктивності різних географічних сегментів, ризики їх функціонування, та перспектив розвитку різних господарських сегментів. По – друге, звітність за сегментами надає можливість більш точно порівняти результати діяльності з основними конкурентами, як малими підприємствами (які мають лише один напрямок господарської діяльності), так і високо диверсифікованими компаніями. Третьою перевагою звітності за сегментами є те, що вона може стати одним із засобів управлінського контролю збоку вищого управлінського персоналу над різними підрозділами підприємства.

Аналіз звітності за сегментами має певні обмеження, які пов'язані з практичним застосуванням законодавства щодо визначення звітних сегментів пов'язані з існуванням міжнародних та національних стандартів регулювання звітності за сегментами. Особливо гостро ця проблема постає, коли підприємство здійснює свою діяльність у різних країнах, з різним законодавчим полем [1; 2].

Таким чином, звітність за сегментами надає можливість різним групам користувачів робити більш чіткий аналіз діяльності суб'єкта господарювання, що і визначає її стратегічне значення.

Література:

1. Edwards P., Smith R. Competitive Disadvantage and Voluntary Disclosures: The case of Segmental reporting / P. Edwards, R. Smith // British Accounting review. – Vol 28 (1) – P. 155–172.
2. Emmanuel C., Garrod N. Segment reporting: International issues and Evidence // C. Emmanuel, N. Garrod. – 1992. – Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. – 170 p.

Ігнатенко Т. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗА УМОВ ПЛАВАЮЧОГО КУРСУ

Одним із основних принципів бухгалтерського обліку є принцип єдиного грошового вимірника – гривні. Тому, здійснюючи операції в іноземній валюті, необхідно перераховувати їх у національну валюту по курсу, що встановив Національний банк України.

Недавно НБУ вніс зміни в Положення № 496, яке регулює порядок встановлення курсу гривні до іноземної валюти. Відтепер офіційний курс гривні до долара США буде визначатись НБУ на поточний робочий день як середньозважений курс продавців і покупців, який склався на цей день на міжбанківському валютному ринку України (п.п. «а» п. 3 Положення № 496). Причому курс гривні до іноземних валют і банківським металам діє з моменту його встановлення, а не на наступний день після дня затвердження, як це було раніше.

Через деякий час з'явився лист НБУ від 03.04.2014 р., де було зазначено, що офіційний курс НБУ буде встановлюватись після 12:00. Таким чином балансова вартість іноземної валюти буде залежать не лише від дати, але й від часу здійснення господарської операції. Курс, який застосовується для визначення податкових зобов'язань по імпортним митним платежам – це курс

на 0:00 годин дня оформлення митної декларації (п. 39.1 ПКУ). Тобто не має різниці, коли товар ввезено на митну територію України.

У листі Міндоходів від від 08.05.2014 р. № 8180/6/99-99-19-03-02-16 зазначено, що правило «0 годин» використовується також для визначення доходів від експорту/витрат від імпорту [2].

Міністерством фінансів, згідно наказу № 883/25660 від 30 липня 2014р. внесено наступні зміни до П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», пункт 5 викладено в такій редакції [1]:

«Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на початок дня, дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). Підприємство може операції з безготівкових розрахунків в іноземній валюті відображати у валюті звітності у сумі, визначеній у документах банку, з урахуванням особливостей застосування банком валютного курсу на дату здійснення операції, у разі якщо це не суперечить вимогам податкового і митного законодавства в частині застосування валютного курсу».

Згідно п. 8 П(С)БО 21 визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату балансу, а також на дату здійснення господарської операції в її межах або за всією статтею (відповідно до облікової політики). Для визначення курсових різниць на дату балансу застосовується валютний курс на кінець дня дати балансу. При визначенні курсових різниць на дату здійснення господарської операції застосовується валютний курс на початок дня дати здійснення операції. Підприємство може здійснити перерахунок залишків на кінець дня за монетарними статтями в іноземній валюті, за якими протягом дня здійснювались господарські операції із застосуванням валютного курсу, встановленого на кінець цього дня.

Таким чином, на сьогоднішній день як в бухгалтерському так і в податковому обліку застосовується курс:

1. На 0 годин, тобто на початок дня, дати здійснення операції для:
 - визначення доходів від експорту/ витрат від імпорту;
 - визначення доходів/витрат при придбанні-реалізації валюти;
 - перерахунку монетарних валютних статей на дату погашення.
2. На кінець дня застосовується курс для перерахунку монетарних валютних статей на дату балансу.

Література:

1. Положення (стандарт) фінансового обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov>.
2. Лист Міндоходів від від 08.05.2014 р. № 8180/6/99-99-19-03-02-16. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com>.

Коваленко С. В.
аспірант
Університету банківської справи
Національного банку України
м. Київ, Україна

МОДЕЛІ (МЕТОДИ КЛАСИФІКАЦІЇ) СКОРИНГОВОЇ СИСТЕМИ

Коло методів класифікації є дуже широким та включає у себе:

- експертний метод;
- варіанти лінійного програмування;
- нейронні сіті;
- генетичний алгоритм;
- метод найближчих сусідів;
- статистичні методи, які базуються на дискримінаційному аналізі (в т.ч.

лінійна регресія, логістична регресія) [1].

Експертний метод передбачає визначення експертами банку набору характеристик, які є суттєвими під час оцінки кредитного ризику. Кожному можливому значенню характеристики присвоюється окрема сума балів. В залежності від важливості для банку, кожній характеристиці присвоюється вага. Оцінка за кожною характеристикою обчислюється шляхом множення набраних балів на вагу характеристики. Після чого знаходиться загальна сума зважених балів, набраних клієнтом. В залежності від того, яку суму балів набирає клієнт, робиться висновок щодо його кредитоспроможності. Метод дозволяє максимально враховувати досвід експертів та може бути впроваджено в умовах дефіциту статистичної інформації. Головним недоліком цього методу є низька наукова обґрунтованість, що може призвести до помилок під час використання.

Лінійне програмування передбачає формулювання задачі пошуку вагових коефіцієнтів, для яких помилка під час розподілу клієнтів на «добрих» та «поганих» буде мінімальною. Лінійне програмування може оперувати великою кількістю змінних та моделювати окремі умови: наприклад, якщо маркетингова стратегія банку спрямована на молодь, можна ввести умову, щоб інтегральний показник молодих осіб був вищим ніж у тих, кому за 60.

Дерево класифікацій та нейронні сіті представляють собою системи, які поділяють клієнтів на групи, що мають однаковий рівень ризику та максимально відрізняються від рівня ризику інших груп. Нейронні сіті, головним чином, використовуються при визначенні кредитоспроможності юридичних осіб та передбачають аналіз значно меншої вибірки ніж під час аналізу фізичних осіб. Нейронні сіті та дерево класифікацій виявляють нелінійні зв'язки між перемінними, які можуть призвести до помилки у лінійних моделях.

Генетичний алгоритм оснований на аналогії з біологічним процесом природного відбору. У кредитуванні це виглядає наступним чином: існує набір

класифікаційних моделей, які зазнають «мутації», в результаті чого обирається «найсильніший», тобто модель, яка надає найбільш точну оцінку.

Метод найближчого сусіда передбачає вибір одиниці виміру для визначення відстані між клієнтами. Усі клієнти у вибірці отримують якесь положення у просторі. Кожний новий клієнт класифікується виходячи з того, яких клієнтів – «добрих» або «поганих» більше навколо нього [3].

На поточний час найбільш розповсюдженими є статистичні методи, до складу яких входять регресивні методи, перш за все, лінійна багатофакторна та логістична регресії.

Лінійна багатофакторна регресія має наступну форму (формула (1)):

$$p = w_0 + \sum_{i=1}^n w_i x_i, \quad (1)$$

де p – вірогідність дефолту;

w – ваговий коефіцієнт;

x – показник, який характеризує клієнта.

Логістична регресія має наступну форму (формула (2)):

$$\log(p/(1-p)) = w_0 + \sum_{i=1}^n w_i x_i, \quad (2)$$

Основною перевагою логістичної регресії є можливість розподілу клієнтів на велику кількість груп (1, 2, 3, 4 групи ризиків), а не на дві (0-поганих, 1-добрих). Використання логістичних регресій вимагає проведення більш складних розрахунків для визначення вагових коефіцієнтів [2, с. 155-156].

Регресивні методи чутливі до кореляції між характеристиками, тому у моделі не повинно бути незалежних змінних з високим ступенем кореляції між собою (показників субститутів).

На першому етапі побудови статистичної моделі банк визначає загальний набір показників, які можуть бути включені до моделі. Такі показники мають обиратись з урахуванням наявної у банку статистичної інформації, а також можливостей отримання такої інформації від клієнтів у майбутньому. Другим важливим етапом побудови моделі, після відбору показників, є визначення ваги кожного з показників (вагових коефіцієнтів), а також відсів показників, які мають низький рівень кореляції з результуючим показником.

Вхідною інформацією для визначення вагових коефіцієнтів є розрахункові значення відібраних показників (X_i), а також значення узагальнюючих показників (Y_i), які вказують на рейтинг (ризикованість роботи з позичальником). Розрахунок показників бажано проводити за вибіркою позичальників, за якими строк повернення кредиту вже минув, тобто аналітик володіє точною інформацією про факти дефолтів або проблем з погашенням. Модель визначення вагових коефіцієнтів можна представити наступним чином формула [3]):

$$Y_i = \sum_{j=1}^f \sum_{i=1}^n w_j x_{ji}, \quad (3)$$

де Y_i – узагальнюючий показник за i -м позичальником

W – значення вагового коефіцієнту для j -го показника

X_{ji} – розрахункове значення j -го показника для i -го позичальника

Значеннями Y_i можуть бути рейтинги позичальників, які були визначені під час надання кредиту. У випадку, коли у банку немає довіри до раніше визначених рейтингів або їх відсутності, банк може поділити позичальників на декілька груп (наприклад, 1 група – позичальники, які не повернули кредит взагалі, 2 група – позичальники, які повернули кредит із затримкою, 3 група – позичальники, які повернули кредит в межах строку, передбаченому договором). Після чого кожній групі присвоїти умовний рейтинг (наприклад, 1 – для першої групи, 0,5 – для другої групи, 0 – для 3 групи).

Далі визначається кореляція між рейтингом позичальників та розрахунковими значеннями показників формула [4]:

$$R_j = \frac{\sum_{j=1}^f (x_i - \bar{x}) (y_j - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{j=1}^f (x_i - \bar{x})^2 (y_j - \bar{y})^2}}. \quad (4)$$

Значення показників, які мають низьку кореляцію із узагальнюючим показником, виключаються із моделі. На підставі даних про кореляцію між розрахунковими та результуючим показником відбувається нормування показників кореляції, які залишились після відбору, що є підставою для отримання вагових коефіцієнтів для кожного з показників формула [5]:

$$w_i = \frac{R_j}{\sum_{j=1}^p R_j}. \quad (5)$$

Наступним етапом розробки та впровадження скорингової системи є тестове впровадження. З цією метою доцільно проводити оцінку кредитного ризику за кредитами, які надавались деякий час тому (back-testing), що дозволяє оцінити спроможність системи «відловити» клієнтів, які фактично мали проблеми з погашенням кредитів у минулому. Вважається, що базою для проведення тестування для споживчих кредитів є вибірка, яка складається з близько 20 тис. кредитів, в т.ч. 1 тис. «поганих» кредитів, для підприємств – близько 1000 кредитів, в т.ч. 50 «поганих» кредитів.

Точність класифікації може перевірятись методом «ковзного екзамену» для невеликих вибірок (модель будується на вибірці за виключенням одного клієнта, обраного випадково, після чого модель перевіряється на цьому клієнті, потім послідовно перебираються усі клієнти), або на досить великій виборці, яка поділяється на дві частини: на першій будується модель, на другій – перевіряється.

За результатами тестування особлива увага має приділятися як кредитам, які фактично були прострочені, але система не виявила їх, так і кредитам, які система віднесла до «поганих», але вони фактично не були такими.

Основні вимоги до побудови та впровадження скорингових систем:

- 1) скорингові системи повинні бути інтегровані у внутрішньобанківські ІТ системи та дозволяти мінімізувати повторне введення інформації;
- 2) скорингові системи повинні базуватись на мінімальних обсягах вхідної інформації без шкоди для якості аналізу;
- 3) скорингові системи повинні передбачати можливість для внесення змін та доповнень;
- 4) скорингові системи повинні здійснювати логічний контроль даних, що надаються позичальником або вводяться кредитним спеціалістом.

Література:

1. Дугін І.М. Концептуальні основи управління портфельним кредитним ризиком банків під час роботи з роздрібними позичальниками [Текст] / І.М. Дугін // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т16. / Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2006. – С. 135-143.
2. Савеленко С.М., Стрілець А.І. Скоринг як механізм управління ризиками в сфері банківського споживчого кредитування // Матеріали IV Всеукраїнської наукової конференції студентів. – Наукове видання. – Проблеми управління виробничо-економічною діяльністю суб'єктів господарювання. – ДВНЗ «Донецький національний технічний університет». – м. Донецьк. – 22 квітня 2010.
3. Стрельник Д.М. Скоринг як метод оцінки кредитоспроможності позичальника // Матеріали другої всеукраїнської наукової конференції студентів та молодих вчених «Актуальні проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України». – 2009. – 9–10 квітня. – С. 154–156.

Мезенцева Н. М.

кандидат економічних наук, доцент

Криворізького факультету

Запорізького національного університету

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

Ковальчук О. В.

студентка

Криворізького факультету

Запорізького національного університету

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Бюджетний процес і, особливо, процес формування доходів бюджетних установ є складним та багатоетапним, що пояснюється необхідністю здійснення контролю за формуванням показників доходності установ з метою забезпечення ефективного витрачання бюджетних коштів. Організація контролю виконання кошторису бюджетної установи – це сукупність заходів, спрямованих на

перевірку доцільності кожної статті кошторису, дотримання встановлених меж асигнувань і з'ясування причин їх відхилення (при наявності), з метою підтвердження ефективності використання бюджетних коштів [1].

На сьогодні, проблеми контролю виконання кошторису, за певними напрямками, знайшли своє відображення у наукових працях багатьох вітчизняних вчених Г.В. Даценко, Р.Т. Джоги, Ф.Ф. Бутинця, І.В. Мельник та ін. [2].

Бюджетні установи отримують кошти з загального фонду бюджету на виконання основних завдань, вони також можуть отримувати доходи від здійснення господарської діяльності- надання платних послуг, які називають власними коштами або коштами спеціального фонду. Слід при цьому відмітити, що і кошти загального фонду, і кошти спеціального фонду є бюджетними коштами, вони суворо плануються та витрачаються згідно із затвердженими кошторисами.

У зв'язку з цим постає питання щодо необхідності дослідження особливостей здійснення внутрішнього та зовнішнього фінансового контролю за виконанням кошторису доходів і видатків установ, їх взаємозв'язку.

Метою дослідження є вивчення існуючих та розроблення нових рекомендацій щодо реформування системи обліку та контролю у бюджетних установах та шляхи його удосконалення.

Систематичний контроль за виконанням кошторису, формуванням видатків та цільовим використанням коштів бюджетних установ здійснюють їх працівники: бухгалтери, економісти та працівники фінансових інспекцій. Такий контроль починається вже на етапі складання кошторису і закінчується аналізом його виконання.

Відхилення у сумах видатків бюджетних установ може стосуватися:

1) перевищення фактичних видатків над затвердженими асигнуваннями. Це може свідчити про невжиття керівництвом установи необхідних заходів щодо приведення видатків відповідно до бюджетних асигнувань, взяття зобов'язань понад асигнування, що є бюджетним правопорушенням та призводить до утворення не бюджетної заборгованості; використання наявних на початок року запасів; отримання робіт, послуг, товарів, які на початок року перебували у складі дебіторської заборгованості;

2) зменшення фактичних видатки порівняно із затвердженими асигнуваннями, що свідчитиме про економічне та раціональне використання бюджетних коштів; планування зайвих асигнувань; утворення дебіторської заборгованості, накопичення запасів; несвоєчасне відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних з фактичними видатками;

3) перевищення фактичних видатків над касовими. Це свідчить про погашення дебіторської заборгованості, що обліковувалася на початок року; утворення кредиторської заборгованості на кінець звітного періоду; списання запасів, які були придбані раніше;

4) зменшення касових видатків порівняно за затвержені асигнування, що свідчитиме про зменшення асигнувань та неповне фінансування установ;

5) перевищення касових видатків над фактичними, що може свідчити про погашення кредиторської заборгованості, що обліковувалася на початок року; збільшення запасів; утворення дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду [3].

Наявна кредиторська заборгованість має розглядатись у декількох аспектах: – чи не було не об'єктивно внесено зміни до кошторису у бік зменшення відповідного коду економічної класифікації на користь іншого, що стало причиною створення кредиторської заборгованості; – чи об'єктивно розраховано і затверджено показник потреби в асигнуваннях; – чи забезпечується установою режим економії споживання відповідних ресурсів. При перевірці правильності складання і виконання кошторису важливим є вміння дати правильну оцінку розбіжності між показниками затверджених асигнувань, касовими та фактичними видатками. Особливої уваги і аналізу потребують власні надходження бюджетних установ, тому що їх формування і використання чітко регламентовано. До таких доходів відносять: вид послуг на платних умовах, що надаються бюджетними установами згідно з їх функціональними повноваженнями, вони мають постійний характер і плануються у бюджеті; надходження бюджетних установ від господарської або виробничої діяльності; надходження бюджетних установ від оренди бюджетного майна. За першими двома групами необхідно контролювати, чи не планується отримувати доходи від видів діяльності, що не включені до переліків, які затверджуються Кабінетом Міністрів України; чи відповідають заплановані видатки напрямам, передбаченими окремими постановами.

Особливим аспектом є внутрішній контроль, що здійснюється розпорядниками нижчого рівня при визначенні обсягів видатків бюджету, стосовно об'єктивності визначення потреб установ в бюджетних коштах, виходячи з її основних виробничих показників і контингентів. Усі показники, що включаються до проекту кошторису, повинні бути обґрунтовані відповідними розрахунками. Під час визначення видатків у проектах кошторисів установи повинен забезпечуватися суворий режим економії коштів і матеріальних цінностей.

Вивчивши окремі аспекти бухгалтерського обліку, можна виділити такі проблемні напрямки, які виникають під час його здійснення:

- виконання бюджетів за видатками відбувається через виділення асигнувань замість ефективнішої системи – погашення зобов'язань;
- недоліки у формулюванні облікових визначень, які б повністю враховували загальноекономічні позиції та облікові елементи;
- створення нормативно-правового та науковометодологічного забезпечення з процедури наближення методики обліку в бюджетних установах України до міжнародних стандартів.

На думку Н.В. Ковтун, Я.А. Шнуренко, вагомий недолік – це відсутність єдиного підходу до визначення переліку напрямків використання бюджетних коштів за кодами економічної класифікації видатків та кредитування бюджету в плані асигнувань та кошторисі. Так, план асигнувань складається за місяцями

звітнього року із зазначенням лише захищених статей, у той час як кошторис містить більшу деталізацію кодів за надходженнями і видатками. Такі розбіжності з практичного погляду потребують як від працівників бухгалтерії Державної казначейської служби, так і бухгалтерів бюджетної установи здійснення значної деталізації надходжень і видатків у додаткових листах – розшифровках, що призводить до нерівномірності завантаження облікових працівників та збільшення обсягу роботи [4].

На наш погляд, було б доцільно у плані асигнувань наводити статті за більш деталізованими кодами класифікації згідно з кошторисом, додатково ввести форму кошторису за загальним фондом з розбивкою за місяцями надходжень і видатків. Удосконалення бухгалтерського обліку відповідно до Стратегії модернізації його системи передбачає: удосконалення методології складання форм звітності; розроблення і запровадження нових форм фінансової звітності; удосконалення методів складання і консолідації фінансової звітності з використанням сучасних інформаційних технологій; уніфікацію програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектора, з метою забезпечення обміну інформацією між Міністерством фінансів, органами Державного казначейства та суб'єктами державного сектора з використанням баз даних та інформаційних систем. Щоб удосконалити методику складання та виконання кошторису видатків бюджетної установи, необхідно:

1) підвищити її оперативність і аналітичність, для цього слід впорядкувати та уніфікувати й стандартизувати процес документування з урахуванням вимог новітнього програмного забезпечення;

2) залучити тимчасово вільні бюджетні кошти та їх залишки у розпорядників із метою здійснення першочергових бюджетних видатків, недопущення касових розривів у процесі виконання бюджетів.

Таким чином удосконалення організації аналітичної роботи за виконанням кошторису необхідно замінити процес обробки та систематизації первинних документів самими працівниками бухгалтерії на спеціалізовані новітні програми, які б дали можливість оперативно та ефективно обробляти інформацію на електронних носіях.

Література:

1. Булгакова С. Фактори впливу на обсяг і структуру бюджетних видатків / С. Булгакова, І. Микитюк // Казна України. – 2012. – № 3 (18). – С. 6.
2. Даценко Г. В. Внутрішній та зовнішній фінансовий контроль виконання кошторису бюджетної установи / Г. В. Даценко, І. В. Мельник // Економічні науки – 2013.
3. Людвенко Д. В. Аналіз кошторису доходів та видатків бюджетної установи / Д. В. Людвенко, І. О. Подгорна // Экономические науки. – Учет и аудит, 2013.
4. Ковтун Н. В. Удосконалення системи обліку та контролю в бюджетних установах за результатами аналізу виконання кошторису / Н. В. Ковтун, Я. А. Шнуренко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 5 (15). – С. 96-102.

Лесявська Л. В.
*аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ВОДОГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

В сучасних умовах, зважаючи на складне та кризове становище вітчизняної економіки, дефіциту в бюджетному секторі, виникає необхідність раціонального використання наявних ресурсів та провадження ефективної діяльності підприємств і організацій, що фінансуються з державного бюджету. Слід зазначити, що видатки водогосподарських організацій, що здійснюються в процесі надання послуг, за своїм економічним змістом істотно відрізняються від витрат інших підприємств та є одними із найголовніших і найважливіших показників діяльності даних установ. Діяльність бюджетних установ, а зокрема водогосподарських організацій, носить певною мірою об'єктивний характер та здійснює свою діяльність за певними законами, однак така організація потребує управління з боку держави, яке має ґрунтуватися, в першу чергу, на пізнанні та використанні механізмів дії законів економічного розвитку, які проявляються на рівні окремих суб'єктів господарювання, і, по-друге, реалізовуватися за допомогою певного набору функцій, до числа яких належить і функція аналізу. Це обумовлює актуальність економічного аналізу діяльності водогосподарських організацій.

З огляду на відсутність загальної методики визначення показників ефективності діяльності водогосподарських організацій, галузеву специфіку та масштаби їх діяльності, порівняній недоступності статистичних даних, виникає складність проведення аналізу їх господарської діяльності. Дану проблему у своїх працях висвітлювали такі вчені як: С.І. Юрій, В.Т. Александров, В.Г. Дем'янишин, П.Й. Атамас, А.М. Якутка, А.П. Шелепов, Я.М. Буздуган, В.М. Опарін, В.І. Лемішовський, С.В. Свірко та ін..

Водогосподарські організації є важливими суб'єктами виробничих і фінансово-економічних відносин та покликані забезпечувати задоволення цілого ряду суспільно значущих потреб. З огляду на те, що універсальна схема системи управління включає дві ключових підсистеми: керуючий і керований, аналіз відіграє невід'ємну роль в процесі прийняття управлінських рішень. Місце і взаємозв'язок економічного аналізу простежується з іншими керуючими функціями – плануванням, обліком і регулюванням. Функція планування формулює певну програму дій водогосподарської організації, а також рівень технічних, економічних та фінансових параметрів, які необхідно досягти в результаті господарської діяльності. За допомогою функції обліку забезпечується зворотний зв'язок двох підсистем процесу управління. Облік

покликаний забезпечити достовірне відображення фактичного стану бюджетної організації.

Зміст аналізу господарської діяльності водогосподарських організацій, в першу чергу, полягає в розкритті механізму дії основних факторів, що впливають на їх економічні показники, а також кількісний вимір факторних впливів на динаміку цих показників. Слід також зазначити, що зміст аналізу господарської діяльності водогосподарських організацій зокрема, та бюджетних установ в цілому, є також якісна оцінка тенденцій розвитку даних суб'єктів господарювання. Також у процесі аналізу повинні досліджуватися причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ, структурно-логічні і математичні моделі факторних систем параметрів господарської діяльності таких установ.

З огляду на існування відмінностей функцій, що виконують різні бюджетні установи та на особливості складу послуг, що ними надаються, виникає необхідність проведення економічного аналізу господарської діяльності таких організацій в контексті галузевої специфіки, адже діяльність кожної бюджетної установи є основним об'єктом аналізу.

Так, наприклад, основними показниками діяльності водогосподарських організацій є кількість акумульованих водних ресурсів для потреб населення, площі зрошених та осушених земель, ступінь виконання плану надходжень до спеціального фонду, обсяги виконаних ремонтних робіт, ступінь виконання протиповенеких заходів, кількість виготовлених паспортів водних об'єктів, рівень перевищення норм гранично допустимих концентрацій забруднюючих речовин в басейнах річок тощо.

Для вирішення основного завдання аналізу діяльності бюджетної установи, що полягає в повному та своєчасному відображенні господарських та фінансових операцій, що передбачають використання бюджетних коштів відповідно до їх цільового призначення, а також визначення впливу факторів на отримання певного рівня фінансових результатів, необхідним є використання бюджетної класифікації, на основі якої, в свою чергу, вивчаються та розраховуються основні показники діяльності бюджетної установи та досліджуються принципи і порядок їх фінансування.

Як зазначає В.Т. Александров [1], «аналіз діяльності бюджетних установ необхідно проводити в декілька етапів, серед яких наступні:

- загальний аналіз діяльності бюджетних установ та визначення її особливостей;
- аналіз джерел фінансування бюджетних установ, визначення величини дефіциту або профіциту та факторів, що його викликали;
- характеристика та систематизація показників балансу, визначення структурних зрушень;
- аналіз результатів використання кошторису доходів та витрат бюджетних установ».

В свою чергу, О.В. Яришко та Є.Ю. Ткаченко [2] «до етапів аналізу діяльності бюджетних установ відносять наступні:

- вибір об'єкта, мети дослідження, постановка задачі та вибір методів проведення аналізу;

- вибір основних показників роботи бюджетної організації;

- збір інформації та оцінка її вірогідності, відбір даних;

- безпосередній аналіз фінансово-господарської діяльності;

- виявлення «вузьких» місць і пошук резервів з підвищення ефективності роботи бюджетної організації;

- визначення найбільш перспективних видів діяльності бюджетної організації на основі отриманих результатів;

- розробка заходів, що сприяють підвищенню ефективності роботи бюджетної організації і подальшого контролю за їх виконанням».

Однак, враховуючи особливості діяльності водогосподарських організацій, необхідним є розробка комплексного механізму проведення аналізу даних установ. Особливості, що характеризують діяльність водогосподарських організацій та впливають на методику і організацію проведення економічного аналізу діяльності таких установ, полягають в наступному. В першу чергу, водогосподарські організації здійснюють діяльність на основі державної форми власності та реєструються як неприбуткові організації. Тобто, метою їх діяльності є не отримання прибутку, а надання нематеріальних послуг. По-друге, водогосподарські організації не мають «власних» оборотних коштів, тому їх фінансовий стан залежить від надходження асигнувань з відповідних бюджетів.

Література:

1. Александров В. Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах навч. посібн. / В. Т. Александров. – Київ: АВТ лтд, 2004. – 387 с.
2. Яришко О. В. Фінансовий аналіз діяльності бюджетних організацій / О. В. Яришко, Є. Ю.Ткаченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 174–180.

СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Оліскевич М. О.

*доцент кафедри математичної економіки та економетрії
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Антоняк-Бабіш М. Р.

*аспірант кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ТА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Глобалізація світової економіки, яка зумовлена посиленням міжнародної співпраці, науковими та технологічними досягненнями, змінами у характері праці людей, відбувається досить швидко й інтенсивно. Інтенсифікація економічних інтеграційних процесів, що відбуваються в світовій економіці загалом та Україні зокрема, вимагає поглиблення наукових досліджень їхнього впливу на ефективність функціонування економіки країни та вирішення наявної в Україні проблеми диспропорцій розвитку окремих регіонів. Проблеми інтеграції та регіональну нерівномірність досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Вовк, Л. Гурьянова, М. Кизим, Т. Клебанова, Г. Ортіна, Я. Притула, С. Баріос, Л. Каліорас, Г. Петракос, Е. Стробл та інші [1–5].

Виявлення факторів нерівномірності у просторовій структурі регіонального розвитку в Україні вимагає оцінок рівня і характерних особливостей просторового розподілу економічної діяльності. Відмінності в просторовому розподілі зайнятості можуть бути одним з факторів, що зумовлюють диференціацію зростання продуктивності регіонів впродовж останніх десятиліть. Регіональна виробнича структура регіонів в термінах зайнятості може бути визначена на основі порівняння часток зайнятого населення у кожному регіоні за різними видами економічної діяльності, які включають: 1) сільське господарство, мисливство, лісове господарство та рибництво; 2) промисловість; 3) будівництво; 4) торгівлю; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність готелів та ресторанів; 5) діяльність транспорту та зв'язку; 6) фінансову діяльність; 7) операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям; 8) державне управління; 9) освіту; 10) охорону здоров'я та надання соціальної допомоги; 11) інші види економічної діяльності. На рис. 1а зображено частку зайнятих у різних секторах економіки для 27 регіонів України впродовж 2004–2013 років.

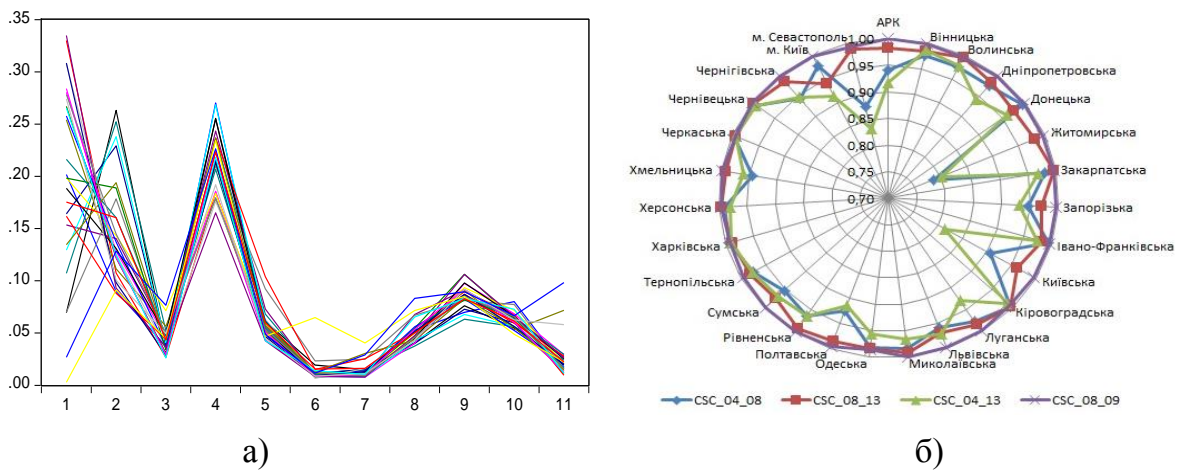


Рис. 1. а) Частка зайнятих у різних секторах економіки областей України у 2013 році; б) значення індексів структурних змін для різних регіонів України
Джерело: розрахунки авторів на основі даних Державної служби статистики України

Для визначення рівня структурних змін у зайнятості, які відбулися впродовж 2004–2013 років у різних регіонах України, оцінимо коефіцієнт регіональних структурних змін. *RSC* [3]. Індекс *RSC* визначається як коефіцієнт кореляції між рівнем зайнятості в різних секторах економіки ($i=1, \dots, 11$) в кожному регіоні ($r=1, \dots, 27$) для двох різних років (t_1, t_2) і обчислюється за формулою

$$RSC_{t_1, t_2} = \text{Corr} [EMPL_{ri}(t_1), EMPL_{ri}(t_2)], \quad (1)$$

де $EMPL_{ri}(t)$ – кількість зайнятих в r -тому регіоні в i -тому секторі економіки у рік t . Індекс *RSC* набуває значень з інтервалу $[0, 1]$, причому значення близькі до 0 вказують на те, що впродовж періоду (t_1, t_2) відбулися значні структурні зміни зайнятості в регіоні, натомість значення близькі до 1 вказують на відсутність будь-яких змін. Обчислені значення індексу *RSC* для різних областей України та різних часових проміжків зображено на рис. 1б.

Аналізуючи обчислені значення коефіцієнтів *RSC* бачимо, що різні області демонструють різну реакцію на зміни в економічному середовищі та виявляють різний рівень структурної перебудови. За період з 2004р. по 2013р. значних структурних змін у рівні зайнятості зазнали шість з 27 регіонів України (Житомирська, Київська та Полтавська області, Автономна Республіка Крим, а також міста Київ і Севастополь), ще 7 областей демонструють незначні структурні зрушення, тоді як у решти (близько половини) областей України розподіл зайнятості практично не змінився. Зазначимо, що основна частина структурних змін, що відбулися, зафіксована впродовж докризового періоду з 2004 по 2008 рік, натомість починаючи з 2008 по 2013 рік лише чверть регіонів виявляють певні незначні зміни у структурі зайнятості, при цьому постійним неперервним ростом індексу *RSC* впродовж усього періоду з 2004 до 2013 року характеризується лише Київська область.

Емпіричне дослідження взаємозв'язку між продуктивністю праці в регіонах України, нерівномірністю розвитку регіонів та рівнем інтеграційних процесів проведемо на основі економетричної моделі

$$\log \text{PROD}_{rt} = \alpha_{1t} + \alpha_{2t} E_serv_{rt} + \alpha_{3t} REIE(\text{EUR})_{rt} + \alpha_{4t} REIE(\text{CIS})_{rt} + \alpha_{5t} \log \text{GRAVITY}_r + \alpha_{6t} \log T_r + \varepsilon_{rt}, \quad (2)$$

де $PROD_{rt}$ позначає продуктивність праці в r -тому регіоні в рік t . Оцінимо параметри моделі для двох різних років, а саме 2008 року, що передував початку кризових явищ в економіці, та 2013 року. В результаті оцінювання моделі (2) отримуємо, що якщо в 2008 році продуктивність праці статистично значуще залежала лише від географічного розташування регіону (змінна $GRAVITY_r$), то вже у 2013 році на цей показник мають вплив індекси економічної інтеграції з країнами Європи (змінна $REIE(EUR)_{rt}$) та країнами СНД (змінна $REIE(CIS)_{rt}$), індекс нерівномірності Тейла (змінна T_r) та частка зайнятих у сфері послуг (змінна $E_{serv_{rt}}$). Оцінена еластичність продуктивності за індексом Тейла виявляє, що підвищення регіонального індексу диверсифікації зайнятості на 1% спричиняє зростання продуктивності праці на 7,2%. Отримані результати моделювання засвідчують, що вищий ступінь диверсифікації галузей у структурі економіки регіону зумовлює значно кращі можливості для перерозподілу наявних трудових ресурсів на альтернативні існуючі та безпечніші види економічної діяльності, внаслідок чого спад в окремих секторах не призводить до спаду економіки області загалом. Крім того здобуті нові навички й урізноманітнення трудового досвіду працівників розширюють можливості підприємницької діяльності, особливо в регіонах, де спостерігається переміщення працівників не тільки між різними фірмами, а й між різними галузями економіки. Статистична значущість індексу гравітації вказує на те, що географічне розташування суттєво впливає на продуктивність праці в регіоні. Додатне і стабільне в часі значення коефіцієнта засвідчує, що віддалені (периферійні) області мають менший потенціал до зростання продуктивності праці та потребують посилення уваги до розробки й впровадження інноваційної регіональної стратегії розвитку. Моделювання також виявляє, що підвищення індексу регіональної економічної інтеграції як з країнами Європи так і країнами СНД стимулює зростання продуктивності праці. Проте коефіцієнти еластичності для країн Європи та СНД відрізняються і відповідно становлять 5,7 і 1,7, що вказує на переваги, доцільність і перспективність інтеграції України з Європейським Союзом.

Література:

1. Barrios S. The dynamics of regional inequalities / S. Barrios, E. Strobl // *Regional Science and Urban Economics*. – 2009. – Vol. 39. – № 5. – P. 575-591.
2. Гурьянова Л. С. Модель анализа асимметрии регионального развития / Л. С. Гурьянова, Т. С. Клебанова, Е. А. Сергиенко, Г. С. Гончаренко // *Проблемы Экономики*. – 2012. – № 2. – С. 27-33.
3. Kallioras D. Industrial growth, economic integration and structural change: evidence from the EU new member-states regions / D. Kallioras, G. Petrakos // *The Annals of Regional Science*. – 2010. – Vol. 45 – № 3. – pp. 667-680.
4. Ортіна Г. В. Вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектора економіки / Г. В. Ортіна // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2014. – № 1(16). – С. 129-134.
5. Притула Я. Я. Структурні реформи і регіональна конвергенція в Україні / Я. Я. Притула, Н. В. Кузенко // *Регіональна економіка*. – 2013. – № 1. – С. 7-16.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ:
ТЕОРІЯ, ПРАКТИКА**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

27-28 березня 2015 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Друкується в редакційній обробці авторів.

Адреса редакції: вул. Дворянська, 2, к. 68, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 27.04.2015. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 11,63.
Наклад 100 прим. Замовлення № 0415-01.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015.